

КУРСИВ



Бесконтактные новости

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
БИЗНЕС ДОШЕЛ ДО БИРЖИ

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
РОЗНИЧНЫЕ ТОПЫ ПОЧУВСТВОВАЛИ
УЯЗВИМОСТЬ

стр. 7

РЕСУРСЫ:
ПРИЗРАК ЭКСПОРТА

стр. 10

LIFESTYLE:
РЫЦАРЬ СО СТРАХАМИ И УПРЕКАМИ

стр. 12

kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursivkz
 kursivkz
 kursivkz



Закаленный металл

Выручка десяти крупнейших компаний ГМК в 2020 году выросла на 16,1%

Пандемийный год для казахстанских компаний из горно-металлургического сектора не стал сложным. На фоне удорожания основных экспортных металлов и руд росло производство внутри страны.

Аскар МАШАЕВ

Kursiv Research проанализировал выручку крупнейших компаний горно-металлургического комплекса (ГМК) для выявления лидеров отрасли. Выяснилось, что 2020 год – первый год пандемии COVID-19 – для десяти крупнейших компаний сектора не был драматичным. Выросла выручка всех десяти крупнейших компаний по сравнению с 2019 годом. У трех компаний выручка росла умеренным темпом (до 10%), у шести участников рейтинга динамика была значительной (до 50%) и одно горно-металлургическое предприятие показало взрывной рост – 195,2%. Финансовые результаты топ-10 отразились на официальной статистике: в 2020 году производство продукции ГМК увеличилось на 14,4%.

Второй после нефтянки

Горно-металлургический комплекс – важнейший для страны экономический сектор. По показателям валовой добавленной стоимости и экспорта ГМК занимает второе место после нефтянки. В 2019 году добавленная стоимость достигла 5,2 трлн тенге, что более чем в два раза больше уровня пятилетней давности (данные за 2020 год еще не опубликованы). Вес сектора растет и в относительных значениях: в 2015 году доля к ВВП составила 16,5%, по итогам 2019 года показатель оказался на уровне 20,1%.

ГМК включает в себя четыре отрасли: добыча угля и лигнита, добыча металлических руд, металлургическая промышленность и производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования. Наибольший вклад в экономику у металлургической промышленности (ВДС в 2019 году составил 12%). Востребованность казахстанских металлов на мировых рынках формирует заказы на сырье внутри страны.

> стр. 8



Иллюстрация: Гамаль Сейткужанов

Скоро будет пересадка

Платформа Сбера станет альтернативой сотням решений казахстанских разработчиков

Из \$500 млн, в которые обойдется проект модернизации системы eGov с переходом на платформенную модель, местным IT-компаниям достанется примерно пятая часть.

Жанболат МАМЫШЕВ

В Казахстане вторую неделю представители IT-индустрии обсуждают переход к платформенной

модели цифровизации и концепции Data Driven Government, помогать в котором правительству РК будет российский Сбербанк. На VI Восточном экономическом форуме во Владивостоке 3 сентября этого года премьер-министр РК Аскар Мамин и глава Сбербанка Герман Греф подписали меморандум о сотрудничестве в сфере реализации проектов по цифровой трансформации Казахстана.

По предварительной информации, предполагается внедрение платформы Сбера для казахстан-

ских госуслуг. Градуса обсуждения добавляет и то, что текст меморандума не видели ни те, кто его поддерживает, ни те, кто выступает против.

Глава Министерства цифрового развития Багдат Мусин объяснил: решение воспользоваться возможностями российского продукта было принято, поскольку казахстанская цифровизация при всех ее внешних успехах зашла в тупик.

> стр. 2



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Илья Кем

Горе от ЦУМа

Народный банк не стал в седьмой раз рефинансировать обязательства ТД «Зангар»

10 сентября 2021 года стало известно о наложении ареста на историческое здание алматинского ЦУМа, принадлежащее торговому дому «Зангар». В период пандемии центральный алматинский универмаг недополучил более 350 млн тенге арендных доходов, и это стало последней, но не единственной причиной дефолта девелопера и последовавшего за ним ареста имущества.

Наталья КАЧАЛОВА

«Наложить арест на здание торгового дома «Зангар» общей площадью 34 200,2 кв. м, лифты пассажирские в количестве четырех штук, эскалаторы в количестве шести штук, расположенные по адресу: г. Алматы, пр. Абылай хана,

д. 62, принадлежащее на праве частной собственности АО «КРТД «Зангар». Определение подлежит немедленному исполнению» – этот вердикт в отношении здания алматинского ЦУМа межрайонный экономический суд Алматы вынес 19 августа 2021 года, но акционеры обнародовали его только 10 сентября.

Карантинные ограничения, введенные весной 2020 года, после начала пандемии COVID-19, обошлись ЦУМу более чем в 350 млн тенге – в такую сумму владельцы центрального универмага оценили недополученный арендный доход за 2020-й и первые четыре месяца 2021 года. Из-за ограничительных мер в ЦУМе долгое время был закрыт кинотеатр Lumiera, с перерывами работали магазины GAP, Marks & Spencer, бургерная Wendy's, кофейня Starbucks и другие «якоря».

> стр. 11



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Начинается подписка на 2022 год

Подписка через каталоги:

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

Скоро будет пересадка

Платформа Сбера станет альтернативой сотням решений казахстанских разработчиков

> стр. 1

Выход из IT-тупика

Дело в том, что в республике существует более 400 информационных систем, которые имеют разное качество и построены на различных технологиях. Фактически под каждую текущую задачу появлялась новая система. Чтобы навести порядок в процессе создания новых и модернизации существующих систем, было предложено перейти на платформенную модель.

«За этими 400 информационными системами стоят 400 команд, которые принадлежат 30–40 IT-компаниям. Конечно же, для них месседж, что будет создаваться единая платформа, не то что неудобный, а чуть-чуть наводящий страх. Потому что эти компании привыкли зарабатывать определенные деньги на этих заказах», – отметил Мусин во время встречи с представителями IT-отрасли в эфире Atameken Business Channel 9 сентября. После создания системы эти компании продолжили заниматься ее технической поддержкой и сопровождением, продолжил он. «Это гарантированный кусок хлеба для определенных компаний, сопровождающих 400 информационных систем», – закончил мысль Багдат Мусин.

«Зоопарк систем» исчезнет при переходе на платформенную модель цифровизации, заявил глава Мининтервиста цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности (МЦРИАП). Он сравнил платформенную модель цифровизации с AppStore, где на одной площадке

различные разработчики предоставляют свои сервисы.

Перенос всех существующих систем на платформенную модель позволит оперативно и просто добавлять или модернизировать сервисы. Некоторые услуги, которые заявлялись как доступные онлайн, на самом деле не являлись полноценно таковыми.

Выступая 10 сентября на IDC CIO Summit-2021, Мусин привел в пример процесс перепланировки квартир. Чтобы провести перепланировку квартиры, человек должен был найти архитектора, который начертит новый план квартиры. Затем оригинал плана нужно было отнести в центр обслуживания населения, пройти согласование в акимате, архитектуре и только потом оператор вносил изменения в базу данных.

«Я задал простой вопрос: кто отвечает, если здание разрушится? Сотрудник акимата, сотрудник архитектуры, сотрудник ЦОНа или архитектор, который согласовал эту планировку? Все эти три инстанции сказали, что архитектор. Он на это сертифицирован, у него есть разрешение и так далее. Я говорю, если он лицо, принимающее решение, то почему ему не дать электронную подпись, логин и пароль и возможность положить в базу данных новый план квартиры, который он согласовал? Если кроме него за это никто не несет никакой ответственности? Добавленной стоимости в процессе у трех инстанций ноль», – сказал Мусин, пообещав тотальный реинжиниринг при переходе на платформенную модель.

Долевое решение

Стоимость цифровой трансформации, о возможности которой идет речь в подписанном правительством РК и Сбером меморандуме, может составить около \$500 млн. Для сравнения: за пять с половиной лет Казахстан потратил из бюджета на развитие электронного правительства, инфокоммуникационной инфраструктуры и информационной безопасности примерно \$940 млн.

Из \$500 млн, по информации министра цифрового развития, третья часть пойдет на приобретение самого решения у Сбера, часть суммы – на инфраструктурные решения и еще часть будет инвестирована в местный IT-рынок, поскольку во внедрении платформенной модели будут участвовать IT-компании Казахстана. В комментарии «Курсиву» Багдат Мусин сообщил, что казахстанские специалисты получат не менее \$100 млн.

По словам главы МЦРИАП, результатом совместной работы российских поставщиков и отечественных разработчиков будет «казахстанский «ГосТех», в качестве движка для которого используется «Платформа V» Сбера. Созданные на ней продукты могут быть экспортированы в страны Центральной Азии, полагает Мусин.

Чей low-code лучше

Багдат Мусин подчеркивает, что пока ни одно государство мира еще не осуществило до конца перенос информационных систем на подобную платформу. Выбор Сбера глава МЦРИАП объяснил требованиями законо-

дательства об информационной безопасности. В 2017 году Казахстан пытался вести переговоры с Microsoft, решения которой были использованы при создании цифровых сервисов в ОАЭ и Сингапуре, однако американская компания отказалась предоставить республике исходные коды. Сбер такие коды готов предоставить, что удовлетворило Комитет национальной безопасности, правительство и администрацию президента. «Нам нужны открытые коды, чтобы мы убедились, что нет закладок, с помощью которых злоумышленники могли бы проникнуть и злоупотребить нашими данными», – сказал Мусин.

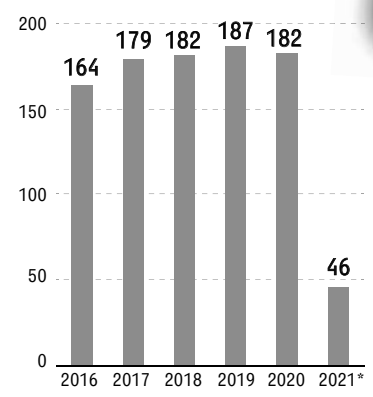
Серверы и базы данных обещают разместить на территории Казахстана. Реестр технологий, которые использует российская сторона, планируется опубликовать в ближайшее время. Он на 90% известен казахстанским специалистам, заверил министр.

Глава казахстанской Ассоциации IT-компаний Нурлан Исин считает, что подобные V-платформы уже есть в Казахстане, называя в их числе OR3 и Arta.

«Платформа V» – это инструмент для разработки всяких приложений. Такой инструмент есть и у нас. Вопрос такой: может ли он охватить все проблемы электронного правительства? Ведь в электронное правительство что только не входит! Это значит, кучу приложений надо переписывать – налоговые системы, другие системы, все системы по всем министерствам полностью надо переписывать на этом инструменте. Это задача не одного

За пять лет правительство РК потратило на развитие eGov около \$940 млн

Бюджетные расходы на развитие электронного правительства, инфокоммуникационной и информационной безопасности, \$ млн

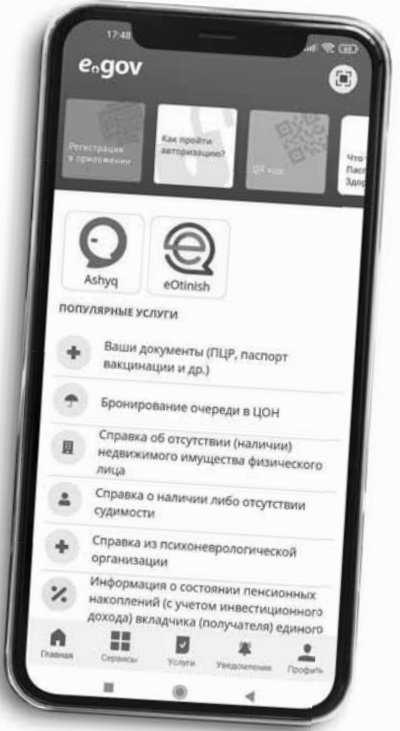


* 1-е кв. 2021 г.
Источник: расчеты по данным МЭР РК и НБ РК

года», – прокомментировал Исин «Курсиву».

С ним согласен председатель комитета информационно-коммуникационных технологий, образования и инноваций национальной палаты «Атамекен» Болат Башеев. «В Казахстане есть как минимум две-три low code/ no code-платформы, которые позволяют решать те же задачи, что и предлагаемые Сбером», – сказал он «Курсиву». Башеев считает, что пока в открытых источниках не публиковались реальная стоимость проекта и разделение бюджета, сложно говорить, какую долю получают казахстанские IT-компании.

И Башеев, и Исин были в числе тех представителей казахстанского IT-сектора, которые



весной 2021 года писали письмо на имя главы государства. В этом письме речь шла о том, что казахстанские платформы также позволяют в несколько раз снизить сроки разработки и тестирования программного кода информационных систем. «Отечественные IT-компании готовы предоставить их для применения в рамках ГЧП», – сообщалось в обращении, а также предлагалось защитить «цифровой суверенитет» и IT-потенциал страны, дав возможность казахстанским компаниям своими силами решить поставленные задачи.

Это письмо было написано после того, как на портале открытых НПА появился проект постановления правительства, где упоминалось соглашение между правительством РК и российским публичным АО «Сбербанк России». Тогда – опять же на фоне возмущения отечественного IT-рынка – проект был с портала удален, а Багдат Мусин объяснял, что проект постановления был опубликован по ошибке, и речь шла лишь о предложении Сбера провести аудит того, «что происходит в стране», а не о выборе российской платформы.

Зачем «Самрук-Энерго» ускоряет модернизацию Экибастузской ГРЭС-1

Потребление электроэнергии в Казахстане ежегодно растет примерно на 7%

Холдинг «Самрук-Энерго» скорректировал планы по модернизации производства, сократив сроки реализации основных проектов.

Ирина ВОЛКОВА

Блок №1 на Экибастузской ГРЭС-1, выведенный из эксплуатации в годы застоя, должны были запустить в 2024 году. Это последний из трех проектов по восстановлению проектной мощности электростанции в четыре тысячи мегаватт. Всего на ГРЭС-1, самой крупной в стране, установлено восемь энергоблоков мощностью по 500 мегаватт каждый. Но три из них в 90-х были выведены из строя.

Когда экономический кризис конца прошлого века миновал, акционеры АО «Самрук-Энерго» приняли инвестиционную программу по восстановлению проектной мощности Экибастузской ГРЭС-1 с поэтапной модернизацией каждого из неработающих блоков.

«Мы полностью закрываем потребность Казахстана в электроэнергии. О насущном дефиците речи не идет. Но мы видим, что в стране нарастают темпы потребления электричества, появляются все новые и новые промышленные производства,



Фото: пресс-служба АО «Самрук-Энерго»

развиваются майнинговые фермы. Если брать аналогичный период прошлого года, то Казахстан стал потреблять электроэнергию на 7% больше. Показатель устойчиво держится на этой цифре, что может говорить о возможном возникновении электродефицита в ближайшем будущем. Чтобы этого не допустить, в сроки реализации основных проектов АО «Самрук-Энерго» и были внесены коррективы», – говорит Серик Тюттебаев, управляющий директор по производству и активам «Самрук-Энерго».

Вопросы модернизации инфраструктуры, в особенности

энергетической, отдельным блоком выделены и в последнем послании главы государства. Президент поручил правительству и фонду «Самрук-Казына» (именно ему принадлежит 100% акций АО «Самрук-Энерго») приступить к целому ряду масштабных проектов по введению в строй новых энергетических мощностей.

Для того чтобы наглядно продемонстрировать, какая работа проводится в этом направлении, холдинг устроил пресс-тур на ГРЭС-1 и разрез «Богатырь», снабжающий сырьем экибастузские электростанции, где

готовятся к запуску новой технологии добычи и транспортировки угля.

Курс на глубину в 400 метров

Как рассказал генеральный директор ГРЭС-1 Эдил Копенов, только одна электростанция каждые сутки сжигает 600 вагонов угля. А с вводом нового энергоблока энергетического сырья потребуется больше. В «Самрук-Энерго» это учли и в 2019 году приступили к строительству циклично-поточного комплекса, призванного увеличить производственную мощность ТОО «Богатырь Комир» с 42 миллионов до 50 миллионов тонн угля в год.

Добыча угля на разрезе «Богатырь» ведется открытым способом. Горняки работают на глубине 270 метров. В рамках разработанного проекта есть возможность углубиться до 400 метров. Всего, по данным геологоразведки, в недрах разреза «Богатырь» имеются залежи угля на глубине до 600 метров. Но их добыча, говорят специалисты, с существующими технологиями невозможна. Хотя к тому времени, когда горняки исчерпают 400-метровые запасы, появятся совершенно новые угледобывающие технологии. Пока курс взят на глубину в 400 метров.

На отметке в 270 метров добыча угля с использованием железнодорожного транспорта становится нерентабельной. Поэтому и было принято решение перейти на циклично-поточную технологию добычи, дробления, уśredнения и транспортировки угля. Проект реализуется с 2019 года, закуплена большая часть необходимого оборудования на сумму 104 млн евро.

«В сентябре начаты строительные-монтажные работы по поточному комплексу, то есть внутри разреза. До этого работали по комплексу поверхностному, возводя пункты погрузки угля, железнодорожные петли, обеспечивая объект подъездными автодорогами», – говорит главный менеджер проекта циклично-поточной технологии ТОО «Богатырь Комир» Сергей Угаркин.

Завершение строительства конвейерной линии намечено на середину 2022 года. То есть к окончанию строительства блока №1 на Экибастузской ГРЭС-1 на разрезе «Богатырь» будут добывать на восемь миллионов тонн угля больше.

Дополнительные 1136 мегаватт электричества

Строители демонтировали большую часть старых агре-

гатов, приступили к монтажу нового оборудования в котельной и турбинной. Проект получил 78 миллиардов из 110 млрд, предусмотренных на его реализацию.

Еще как минимум 500 млрд тенге (окончательная стоимость может варьироваться с учетом повышения цен почти на все строительные материалы и часть металлов в этом году) выделено на реконструкцию блока №3 на Экибастузской ГРЭС-2. Его мощность – 636 мегаватт, или 4,5 миллиарда киловатт часов электроэнергии в год. Часть оборудования, примерно на 100 млрд тенге, закуплена и хранится на китайских и экибастузских складах. Таким образом, с помощью строительства двух энергоблоков на Экибастузских ГРЭС-1 и ГРЭС-2 АО «Самрук-Энерго» получит к 2025 году дополнительные 1136 мегаватт электроэнергии.

Кроме этого, как рассказал председатель правления ГРЭС-2 Даурен Сагидулла, с учетом потребностей рынка рассматривается возможность строительства и четвертого энергоблока. «Спрос есть, поэтому я думаю, что вопрос о целесообразности строительства четвертого энергоблока на Экибастузской ГРЭС-2 уже до конца этого года будет подниматься не раз», – сказал он.

Тулемис Шотанов, Qazaq Oil: Только максимальная прозрачность МОЖЕТ ВЫЗВАТЬ ДОВЕРИЕ КЛИЕНТА

*Сеть АЗС Qazaq Oil планирует расширяться,
активно вкладываясь в качество обслуживания*

В 2019 году в рамках приватизации компания PetroRetail купила у нацкомпании «КазМунайГаз» сеть автозаправочных станций – крупнейшую в стране. К сентябрю 2021 года сто станций прошли ребрендинг, который изменил не только название, но и внутреннее наполнение – от внешнего оформления до резервуаров и колонок.

Канат БАПИЕВ

«Курсив» поговорил с Тулемисом Шотановым, генеральным директором PetroRetail, о том, как компания модернизирует АЗС и какие идеи для бизнеса предлагает казахстанским предпринимателям.

– Тулемис Садыкович, компания активно занимается ребрендингом сети АЗС под новым брендом Qazaq Oil. Ребрендинг ста станций планировали до конца 2021 года, но успели уже к сентябрю. Расскажите, как проходит процесс.

– Мы опережаем сроки благодаря упрощению алгоритмов работы над каждой автозаправочной станцией. Поэтому процесс модернизации одной заправки сократился с шестидесяти дней до около сорока пяти. Я считаю, что это достижение всей нашей команды.

Мы планируем, что к концу года, если сохраним нынешние темпы, под новым брендом Qazaq Oil удастся эксплуатировать сто двадцать автозаправочных станций.

– Когда планируется полностью завершить ребрендинг?

– Всего у нас около трехсот семидесяти АЗС, если считать вместе наши собственные объекты и объекты партнеров, которые работают по схеме «Dealer Owned – Dealer Operated» (DODO). Мы имеем определенные амбиции в этом отношении. Жизнь, как говорится, покажет, но мы хотим значительно прирасти именно за счет привлечения партнеров.

Схема DODO, которую я упомянул, – это хорошая и рабочая схема. И я считаю, что это наш вклад в развитие казахстанского предпринимательства. По всему миру крупные компании формируют вокруг себя экосистему поставщиков и партнеров, и мы тоже идем по такому пути.

Такое партнерство интересно предпринимателям. Они становятся полноценными участниками данного рынка, всегда имеют готовый продукт и работают под хорошим брендом.

К тому же это имеет мультипликативный эффект. Одно дело, когда вы сами открываете заправку под собственным, но малоизвестным названием. И совершенно другое – когда это



Фото: PetroRetail

бренд Qazaq Oil и люди, которые имеют корпоративные карты или карты лояльности, целенаправленно едут к вам.

За счет силы бренда создается эффект, который позволяет нашим партнерам иметь гарантированный сбыт продукции.

– В чем суть ребрендинга? Вы просто меняете вывески?

– Нет, ребрендинг подразумевает модернизацию каждой конкретной автозаправочной станции. Мы классифицируем эти работы по нескольким типам.

Первый – новое строительство, когда абсолютно с нуля берется земельный участок и возводится станция под брендом Qazaq Oil.

Второй – это реконструкция, то есть существенное изменение формата заправки за счет увеличения торговой площади, изменения конфигурации станции.

Кроме того, есть собственно ребрендинг. Это когда действующая АЗС остается в своих границах: не меняется операторная и не появляются новые капитальные строения. При этом сильно меняется бизнес-процесс: новое название, новые материалы и внешний вид операторной, улучшается эргономика. Также появляются гастрономы, зоны горячих напитков.

Меняется внутреннее наполнение: мы вводим новые резервуары, трубопроводы и топливораздаточные колонки, внедряется новый формат управления сопутствующими объектами – автомойками, СТО, кафе.

Ребрендинг, несмотря на то что мы не расширяем АЗС и не ведем новое строительство, меняет на заправке почти все. Мы полностью «раздаем» АЗС и «одеваем» ее по-новому.

– Для чего это нужно? Как клиент принимает решение, где заправить свой автомобиль?

– Принято считать, что он смотрит на цены. Да, это важный фактор. Но важны, как показывают наши внутренние корпоративные исследования, и качество, сервис, в целом доверие к сети как к надежному поставщику высококачественных продуктов. Это включает в себя и точность налива – клиент должен быть уверен, что его не обманывают.

Этого добиться очень сложно. Если вы работаете на устаревшем оборудовании, то оно само по себе из-за амортизации не выдерживает норму налива. Резервуары подвержены коррозии. Все это влияет на сохранение нужного качества.

– Что вы делаете для обеспечения качества ГСМ на ваших заправках?

– Начнем с того, что все сети АЗС, которые работают на казахстанском рынке, в подавляющем большинстве получают продукт казахстанского производства. Не должно быть никаких мифов о том, что есть какие-то АЗС, где торгуют якобы российским продуктом.

У потребителей сложилось мнение, что российский продукт качественнее казахстанского. Но после реконструкции казахстанских НПЗ качество нефтепродуктов соответствует всем необходимым требованиям, в том числе и экологическим. Нужно понимать, что казахстанский рынок автомобильного топлива на 99% формируется казахстанским продуктом. И не важно, как называется сеть, – она реализует казахстанский продукт. Все дело в экономике. В России бензин марки АИ-92 стоит около 250–270 тенге, а у нас – в районе 170–180 тенге. Какой смысл везти его сюда с издержками?

– С качеством самого топлива разобрались. Расскажите

про другие факторы, которые могут влиять на конечное качество топлива «на пистолете».

– Есть зоны риска, где качество продукта может испортиться: при хранении на нефтебазе и на самой АЗС. Могут быть, например, какие-то действия, направленные на извлечение дополнительной прибыли через смешивание продукта, изменение его качества.

Что мы делаем, чтобы избежать таких рисков? При приемке с нефтебаз на АЗС состав топлива тщательно проверяется. Кроме того, проводится еще один его анализ уже на самой заправке. Это арбитражная проба. Качество горючего на каждой АЗС ежемесячно проверяется в одной из трех наших аккредитованных в госсистеме лабораторий. Они находятся в Нур-Султане, Алматы и Атырау.

Для доставки топлива у нас есть собственный парк бензовозов, где все контролируется нашей внутренней службой безопасности и контроля. Также на АЗС мы установили новые программные средства. Но каким бы ни было ПО, если «железо» устаревшее, то качество будет сложно обеспечить.

Поэтому мы меняем и резервуары, где хранится топливо, и колонки, чтобы контролировать сохранность и качество на каждом объекте. Это важно для того, чтобы каждый наш клиент был уверен, что продукт, который он заливает в бак своего автомобиля, соответствует заявленным характеристикам и точности налива. Да, это дело затратное. Но мы идем на это при сохранении цен «в рынке».

Ребрендинг – это сложный процесс. Я говорю об этом открыто, потому что мы с особым трепетом относимся к такой работе и считаем, что нужно говорить клиентам правду, сделать их участниками нашей общей истории.

Уверены, что только максимальная прозрачность способна вызвать доверие клиентов. А доверие – это самый главный для нас стимул и ценность. Это культивируется не только внутри компании, но и при взаимодействии с клиентами.

– Реконструкция и ребрендинг – затратные мероприятия. Как вам удается сохранить рентабельность бизнеса?

– Это получается за счет эффекта масштаба, увеличения продаж. Внутри отрасли у нас не растет рентабельность, но за счет увеличения продаж мы можем позволить себе это.

– Изменения в вашей сети происходят не только снаружи, но и внутри. Недавно вы провели «День солидарности», когда топ-менеджмент компании выходил на АЗС и работал там с клиентами как линейный персонал. Зачем это нужно?

– Когда мы проводим «День солидарности», мы пытаемся

решить сразу несколько задач. Первая – чтобы топ-менеджмент компании напрямую почувствовал атмосферу работы на АЗС и получил обратную связь от наших клиентов.

В нашем бизнесе ключевым элементом являются сами АЗС – наши станции должны быть привлекательным местом для клиентов. Но самую достоверную информацию об их работе лучше получить из первых рук.

Да, у нас выстроена система коммуникаций, но, тем не менее, когда топ-менеджмент идет и работает в качестве линейного персонала на заправках, он сам чувствует «на кончиках пальцев» проблемы, которые есть, получает нужный фидбэк, это и позволяет стать лучше.

Второе – это тимбилдинг. Линейный персонал, работающий на фронте (кассиры и заправщики), получает возможность поработать бок о бок с руководством. Для них это важно: это дает понимание, что все мы – одна семья и команда единомышленников.

И еще один важный эффект: поработав на передовой, начинаешь понимать ценность людей, которые ежедневно, невзирая на погоду, выходят на АЗС и дарят клиентам то самое ощущение причастности к чему-то хорошему.

– Ранее вы упомянули программу партнерства. В чем ее привлекательность для казахстанских предпринимателей?

– Чтобы стать нашим партнером, можно обратиться к нашим региональным директорам, через call-центр или сайт qazaqoil.kz, где есть вся нужная информация и контактные данные.

Предположим, вы предприниматель. И, как любой предприниматель, вы ищете бизнес-идею, на которой можно заработать. Есть разные альтернативы по типам бизнеса, но вы понимаете, что ключевое – это гарантированные поставки продукции и сбыт. Для бизнеса такие переменные важны, и мы даем решение этих вопросов.

Готовы предложить интересную идею с интересной нормой доходности – в пределах 25% в год. То есть окупаемость инвестиций составляет около четырех лет. Я считаю это хорошим показателем.

Что нужно, чтобы стать нашим партнером? Первое – это локация. Команда наших маркетологов подскажет, где лучше иметь объект. Вам нужно будет приобрести такой земельный участок – купить или получить на аукционе у государства. Второе – это деньги, нужные для строительства объекта.

Со своей стороны Qazaq Oil дает бесперебойное обеспечение топливом. Наша компания, как крупнейшая в Казахстане сеть по объему продаж, числу АЗС и географическому присутствию, зарекомендовала себя как на-

дежный поставщик топлива. Я могу с определенной гордостью заявить, что мы в режиме 24/7 готовы обеспечивать клиентов топливом.

Третий момент – это сбыт. Если вы работаете под нашим брендом, то люди будут приезжать и заправляться у вас. Соответственно, вы получите гарантированный поток клиентов. Также мы предоставляем типовые планировки и проекты АЗС, чтобы построить, даем компетенции, если вы ранее не занимались таким бизнесом.

Главное в этом партнерстве то, что основные средства принадлежат партнеру – он остается полноправным владельцем своей АЗС. Мы предоставляем только свое имя, продукт и компетенции.

Для партнеров это интересное предложение, когда, по сути, они заходят в готовый бизнес с понятной рентабельностью и сроками возврата инвестиций. Я полагаю, что это очень конкурентная бизнес-идея, которая имеет право на жизнь. Раньше рынок АЗС не сильно ассоциировался с франшизами, и вот мы, как лидеры рынка, сейчас предлагаем такое партнерство.

Также работаем не только с новыми АЗС, которые нужно строить с нуля, но и с уже действующими станциями. Для них ситуация упрощается: здесь просто делают ребрендинг и они получают гарантированный поток реализации.

– Сколько партнеров работает с вами?

– Около пятидесяти. По двадцати двум договоры подписаны. Мы полагаем, что до конца года количество действующих партнеров превысит семьдесят.

– Какие у вашей компании среднесрочные планы?

– У нас довольно традиционный бизнес по продаже нефтепродуктов. Но даже здесь нужно учитывать тренды. Например, цифровизация открывает новые возможности для бизнеса.

Также мы продолжим работать над повышением качества обслуживания, будем расширять географию присутствия. Важно постоянно совершенствовать бизнес-процессы, во многом довести работу до автоматизма.

Мы должны стать еще более friendly-компанией для клиентов и перейти к современной концепции, когда автозаправочные станции превращаются в автозаправочные комплексы, где человек помимо покупки топлива может получить и другие услуги, например техническое обслуживание.

Кроме того, мы планируем развивать собственное гастро-направление и создать собственный private label. Есть много вещей, над которыми нужно работать, но вся эта работа будет идти вокруг главной ценности – повышения доверия клиентов.



Фото: PetroRetail

ИНВЕСТИЦИИ



K Kursiv Research
Index

Индекс Kursiv-20: жаркая осень

Позиции 20 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, за последние семь дней укрепились с 1192,46 (по итогам торгового дня) до 1215,89 пункта (по состоянию на 15:00 15.09.2021).

Аскар МАШАЕВ

Индекс Kursiv-20 вторую неделю подряд обновляет рекорд: 1215,89 пункта является максимальным значением с момента отслеживания индикатора. Как и неделю назад, основной вклад из казахстанских участников сделала акция «Казатомпрома», которая за неделю выросла на 14,2%. Акции атомной компании растут на фоне скачка стоимости фьючерсных контрактов на уран, которые за неделю выросли на 8,4%. Среди казахстанских эмитентов, чьи бумаги росли, «КазТрансОйл» (+3,5%), БЦК (+1,7%), KEGOC (+0,3%), «Казхателеком» (+0,1%). Незначительной коррекции подверглись акции Kcell (-1,2%) и Народного банка (-0,6%).

Из иностранных эмитентов на фоне продолжающегося удорожания газа в Европе бурным

ростом отметился российский «Газпром» (+21,6%). В лидерах недели также акции Intel Corporation (+7,3%) и НЛМК (+6,9%). Максимальное снижение показали бумаги Ford Motor Company (-7,5%).

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 01.09.2021 по 08.09.2021.

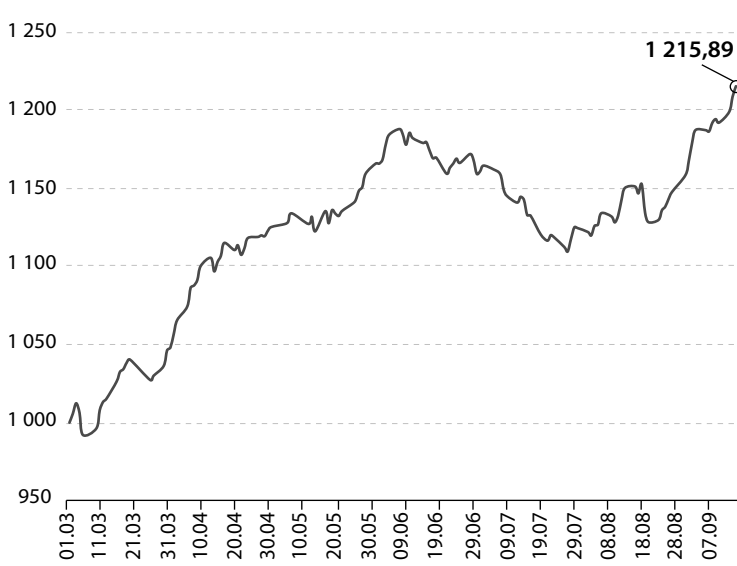
Банк ЦентрКредит

Дочерняя организация банка – BCC Invest – выступила финансовым консультантом компании «АзияАгроФуд», простые акции которой прошли процедуру листинга на KASE. Выпуск объявленных бумаг разделен на 150 млн простых акций. Об открытии торгов будет сообщено позже.

Народный банк

Инвесткомпания Halyk Global Markets, которая входит в Halyk Group, выступила инициатором торгов облигациями Казахстанского фонда устойчивости. 10 сентября состоялись специализированные торги по размещению облигаций KZ2C00008050 (KFUSb30). Номинальная стоимость – 1 тыс. тенге, объем выпуска – 30 млрд тенге, срок погашения – 10.09.2022. Весь заявленный объем был удовлетворен.

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

Инвестидея от Freedom Finance ЛУКОЙЛ: актив на все случаи жизни

Стоимость акций ЛУКОЙЛа (тикер: ЛКОН) может вырасти на четверть, считают аналитики ИК «Фридом Финанс». Таргет по обыкновенной акции ЛУКОЙЛа на конец первого полугодия 2022 года – 8214,46 рубля. Этому будут способствовать следующие факторы.

Операционные показатели. В первом полугодии совокупная добыча ЛУКОЙЛа без учета проекта Западная Курна – 2 составила 2,109 млн баррелей нефтяного эквивалента в сутки, снизившись на 2,1% г/г, а за II квартал выросла на 4,2% г/г. Добыча жидких углеводородов без учета проекта Западная Курна – 2 сократилась на 5% г/г, до 1593 тыс. баррелей в сутки. Снижение объемов производства обусловлено необходимостью соблюдать условия соглашения ОПЕК+.

В то же время добычу газа в среднесуточном выражении компания нарастила на 7,7% г/г, до 15,9 млрд кубических метров, за счет восстановления эксплуатации месторождений в Узбекистане. Производство нефтепродуктов составило 28,7 млн тонн, увеличившись на 1,1% г/г в среднесуточном выражении. Добыча нефти и газового конденсата на приоритетных для ЛУКОЙЛа месторождениях им. В. Виноградова, Имиловском, Средне-Назымском и Пякяхинском в январе – июне выросла на 7,3% г/г, до 2,2 млн тонн. Добыча высоковязкой нефти на Ярегском и Усинском месторождениях

повысилась на 5,1% г/г, до 2,6 млн тонн, на месторождениях в Каспийском море показатель увеличился на 1,7% г/г, до 3,7 млн тонн.

Исходя из принятых на июльском заседании ОПЕК+ решений, инвестиционные аналитики ожидают роста добычи нефти в РФ на 6% по итогам 2022 года, что обеспечит ее восстановление к уровню 2019 года. Принимая во внимание долгосрочную корреляцию операционных результатов ЛУКОЙЛа с динамикой широкого рынка, они считают, что для компании это транслируется в оценочный рост добычи на 4% в 2021–2022 годах и на 3% в среднем с 2023 по 2026 год. В периоды восстановления спроса в 2010–2013 и 2017–2018 годах ЛУКОЙЛ увеличивал производство на 3 и 10% соответственно.

Финансовые результаты. Выручка ЛУКОЙЛа в первом полугодии составила 3949,3 млрд рублей, EBITDA оказалась равна 655,3 млрд рублей, а чистая прибыль, относящаяся к акционерам, достигла 347,2 млрд рублей при 2768,9 млрд, 393,9 млрд и 79,9 млрд рублей соответственно по итогам второго полугодия 2020-го. Улучшение финансовых показателей компании обусловлено стабилизацией ситуации на рынке, восстановлением спроса на нефть и нефтепродукты, ростом цен на энергоносители и увеличением добычи благодаря смягчению ограничений в рамках соглашения ОПЕК+.

Оценка капитальных вложений ЛУКОЙЛа на 2021 год повышена с 460–480 млрд до 470–490 млрд рублей без учета проекта Западная Курна – 2. В 2019-м и 2020-м CAPEX составляли 450

млрд и 495 млрд рублей соответственно. Ориентир по ним на 2022 год – 500 млрд рублей.

Прогнозы. Решение о продлении сделки ОПЕК+ до конца 2022 года позволяет ее участникам контролировать ситуацию на рынке. В соответствии с рыночной ситуацией параметры этой сделки будут и далее пересматриваться. На июльском заседании участники соглашения увеличили лимит добычи на 400 тыс. баррелей в сутки в августе, чтобы вернуть на рынок сокращенный с октября 2018 года на 5,8 млн баррелей в сутки объем к концу сентября 2022-го. Это решение соответствует апрельским договоренностям по ограничению добычи и не предполагает поступления на рынок дополнительных объемов нефти.

Утвержденные ОПЕК+ темпы восстановления добычи с учетом повышения в мае ее референтных уровней и июльских прогнозов спроса/предложения нефти, сделанных картелем на 2022 год, приведут в следующем году к профициту в пределах 2–2,5 млн баррелей в сутки. Негативное влияние этого фактора на нефтяные цены нивелируется способностью ОПЕК поддерживать спрос на рынке и позитивным для сырья эффектом сворачивания монетарных стимулов в совокупности с повышением спроса на риск. В то же время возрастет зависимость динамики цен на нефть от воздействия на них элементов рыночного регулирования. В этой связи в ближайшие кварталы наиболее вероятно консолидация цен на нефть на уровне \$60–80 за баррель.

Оценочный дефицит на рынке до конца текущего года будет

сохраняться в диапазоне 0,5–0,7 млн баррелей в сутки. Цену на нефть на 2021 год аналитики ИК «Фридом Финанс» прогнозируют в \$75,5, на 2022-й – на уровне \$80 за баррель. Прогноз роста цен на нефть на период с 2022 по 2026 год – 8% (6м/6м). Повышение выручки ЛУКОЙЛа на этот период они закладывают на среднем уровне 7% при +7% в 2010–2013 годах и +13% в 2017–2018-м. Соотношение между свободным денежным потоком (FCF) и выручкой оценивают в 5% против 6% и 9% за 2010–2013 и 2017–2018 годы соответственно.

На дивиденды по размещенным акциям ЛУКОЙЛа за вычетом принадлежащих организациям группы направляется не менее 100% его скорректированного FCF. За 2020 год компания в совокупности выплатила в виде дивиденда 259 рублей на акцию. Выручку ЛУКОЙЛа по итогам текущего года представители ИК «Фридом Финанс» прогнозируют на уровне 8411,9 млрд рублей при чистой прибыли 614,2 млрд и дивиденде в размере 644 рубля на акцию. Ожидаемый объем дивидендных выплат за 2021 год пока не учтен в расчетной модели справедливой стоимости эмитента. По мнению инвестиционных аналитиков, компания недооценена к российским аналогам по финансовым мультипликаторам, однако с точки зрения соотношения оценок операционных мультипликаторов и статистики запасов выглядит несколько перекупленной.

В ИК «Фридом Финанс» отмечают, что бумаги ЛУКОЙЛа обладают защитными свойствами и одновременно способны активно отыгрывать рост широкого рынка.



Фото: Depositphotos/flapjack



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

Частных эмитентов на биржу привлекает скорость процесса привлечения финансирования, отсутствие необходимости предоставлять твердый залог, а также возможность диверсифицировать источники финансирования. Некоторые компании используют листинг как возможность заявить о себе на рынке и заручиться поддержкой инвесторов на будущее.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Частные компании все активнее приходят на биржу за финансированием. За восемь месяцев 2021 года 12 частных компаний Казахстана разместили корпоративные облигации на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и семь – на бирже МФЦА (AIX). Микрофинансовые организации, нефтедобывающие, лизинговые и строительные компании привлекают капитал на бирже для диверсификации рисков и расширения своей инвесторской базы.

За весь прошлый год частных эмитентов на рынке корпоративного долга KASE было всего пять, на AIX – шесть. Отметим, максимальное число частных эмитентов –14 – на KASE было зафиксировано в 2019 году.

KASE

По состоянию на 1 сентября 2021 года объем корпоративного долга в обращении составил 15,1 трлн тенге (\$35,4 млрд по курсу Нацбанка на 31 августа). Объем торгов в этом сегменте за первые восемь месяцев текущего года снизился на 10,4%, составив 1,105 млрд тенге (\$2,6 млн).

В официальном списке KASE на конец августа находилось 299 выпусков корпоративных облигаций 72 эмитентов. Размещения квазигосударственных компаний по-прежнему преобладают: за январь – август на частные компании пришлось менее 10% общего объема первичного рынка корпоративных облигаций. Тем не менее в количественном выражении число частных эмитентов растет. Особенно активно в этом году финансирование привлекают микрофинансовые организации (МФО).

Микрофинансовые организации стали выпускать облигации сравнительно недавно – регулятор разрешил им привлекать капитал на бирже только в 2020 году. МФО стремительно наверстывают упущенное: с начала года уже семь таких компаний разместили облигации на KASE. По словам директора департамента листинга KASE Аллы Малекцкой, в ближайшее время ожидается еще как минимум шесть выпусков, в том числе долларовых.

Облигации МФО пользуются большим спросом среди розничных инвесторов. По подсчетам KASE, по состоянию на 1 июля 2021 года физические лица доминировали среди инвесторов, покупающих такие инструменты на первичном рынке (74% инвесторской базы). В облигациях МФО «физиков» привлекает высокая доходность (18–20% в тенге) и сравнительно короткий горизонт инвестирования (от двух до пяти лет).

8 сентября на бирже дебютировала крупнейшая казахстанская МФО KMF. Компания привлекла на KASE 7,3 млрд тенге, разместив двухлетние облигации под 13% годовых.

Привлеченные средства компания направит на расширение портфеля кредитов и привлечение клиентов, отметил председатель правления KMF Шалкар Жусупов в ходе Дня эмитента на KASE 2 сентября.

По его словам, в отраслевой структуре ссудного портфеля KMF наибольшие доли занимают животноводство (36%) и торговля (35%), на третьем месте – услуги (13%). Потребительские займы занимают всего 8% портфеля.

«Основной упор у нас на предпринимателей, поэтому мы планируем сфокусироваться на развитии предпринимательства в Казахстане», – подчеркнул Жусупов.

Компаниям, готовым раскрывать данные по финансовой отчетности, бывает легче фондироваться на бирже, чем в банках. Capital Leasing Group, предоставляющая услуги финансового и операционного лизинга, на биржу привлекла прежде всего



Фото: Depositphotos/kantver

Бизнес дошел до биржи

Почему частные компании стали активнее привлекать капитал на фондовом рынке

возможность занять довольно крупную сумму без залогового обеспечения. Компания в марте и мае разместила на KASE два транша облигаций на 1,7 млрд тенге. Не каждый банк в состоянии предоставить такой объем финансирования, отмечает финансовый директор Capital Leasing Group Асхат Кабдулов.

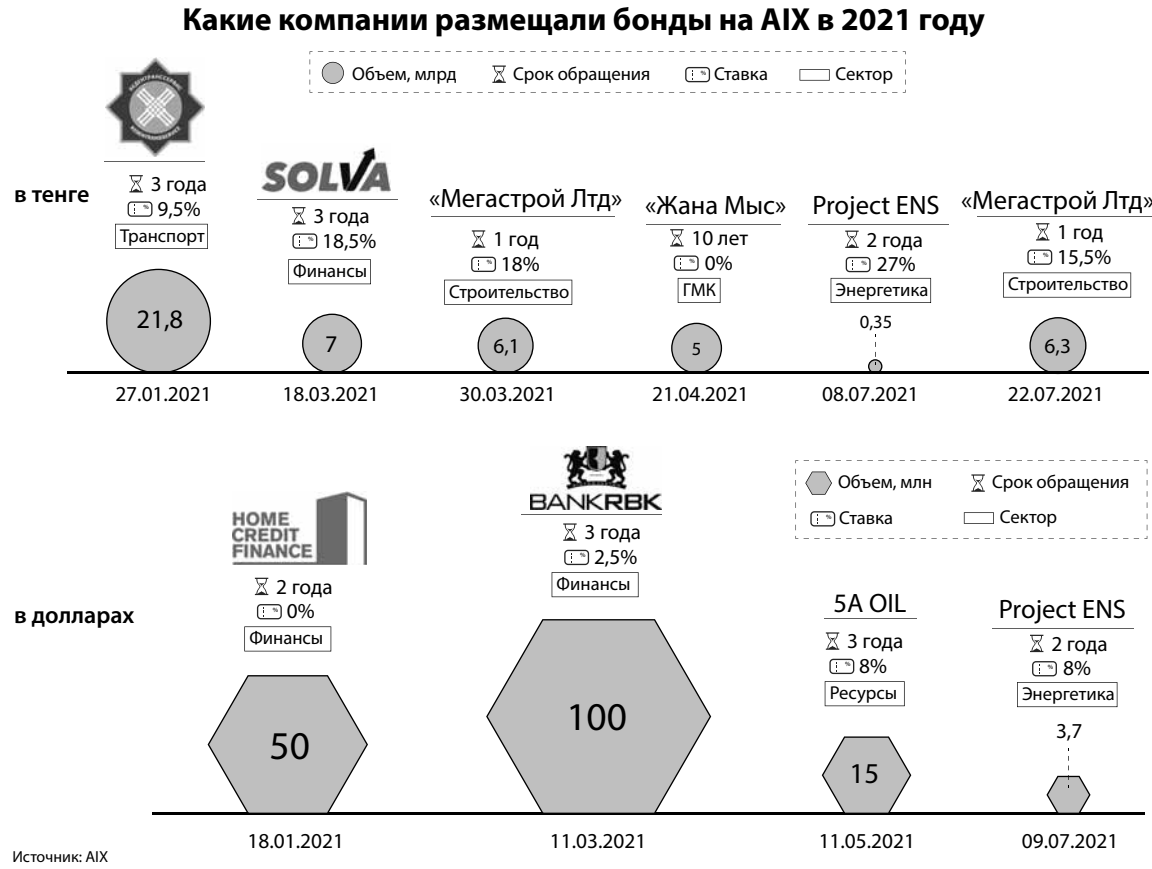
«Очень сложно взять кредит в банке, если у компании нет какого-то адресурса или весомого залога. Рассмотрение в банках также идет очень долго, от полутора месяцев и больше. Тратит все это время на сбор документов для банка и в итоге получить отказ было бы для нас неэффективно», – отметил он «Курсиву».

Подготовка и оформление документов для размещения облигаций заняли около месяца. «Мы удивились ликвидности на нашем рынке – все облигации выкупили за короткий срок. Значит, на рынке есть спрос, люди готовы вкладываться в такого рода инструменты», – считает Кабдулов.

Из минусов – финансирование на бирже обошлось компании дороже, чем если бы она привлекала заем в банке. «Сейчас банки кредитуют условно в районе 13–15%. У нас же ставка была 16%, но с учетом комиссии выходит под 19%», – пояснил Кабдулов.

AIX

Объем корпоративного долга в обращении на 1 сентября соста-



вил \$16,3 млрд (расчеты по официальному курсу Нацбанка на 31 августа). Объем торгов в этом сегменте за восемь месяцев текущего года вырос на 469% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил \$75,4 млн (объемы конвертированы с использованием курса Нацбанка на каждый торговый день).

На AIX в этом году активно размещали облигации компании реального сектора. ТОО «Мегастрой Лтд», входящее в состав VI Group, разместило два транша бондов, выкупленных в основном розничными инвесторами. По данным AIX, в ходе размещения первого транша бондов частные лица приобрели 85% бумаг,

остальные 15% пришлось на институциональных инвесторов. Спрос в полтора раза превысил предложение.

«Было привлечено 6,1 млрд тенге. На волне успеха был организован второй транш, к которому интерес был не менее высоким, и во время размещения было привлечено еще 6,3 млрд тенге. На сегодняшний день это крупнейшая рыночная сделка в индустрии жилищного строительства Казахстана, которая по большей части была обеспечена розничными инвесторами», – подчеркнул в пресс-службе AIX.

На бирже в последнее время отмечают значительный рост интереса розничных инвесторов к рынку ценных бумаг. В частности, количество счетов физических лиц в депозитарии AIX CSD за восемь месяцев текущего года выросло на 38%, до 144,5 тыс. счетов.

«Это связано с тем, что казахстанцы начали искать альтернативные банковским депозитам и недвижимостью варианты сохранения и приумножения своих сбережений», – считают в AIX.

5A OIL, в мае привлекавшая на бирже МФЦА \$15 млн, занимается разведкой и добычей нефти на месторождениях в Атырауской области. Финансирование компании понадобилось для дальнейшей реализации программы по увеличению бурения скважин и добычи нефти на своих месторождениях.

«Мы рассматривали разные варианты привлечения финансирования (...), и выпуск облигаций на Astana International Exchange предоставил нам самые подходящие для этого условия как для первого эмитента из нефтяного сектора на AIX», – отметил изданию председатель правления 5A OIL Акжан Касенов.

Благодаря наличию долларовой выручки от экспорта компания может позволить себе привлекать финансирование в инвалюте, добавил он.

Мажоритарные акционеры 5A OIL в лице семьи Асаубаевых также владеют золотодобывающей AltynGold Plc. Акции предприятия торгуются на Лондонской фондовой бирже (LSE) уже более 15 лет. В 2019 году компания стала первым частным предприятием, разместившим облигации на AIX.

Гендиректор AltynGold Plc Айдар Асаубаев видит большой потенциал в AIX и во всем проекте Международного финансового центра «Астана».

«Данная инициатива нацелена на привлечение иностранных инвестиций в Казахстан и развитие местного рынка капитала. А для нас это еще и профессиональная площадка для работы с местными и иностранными инвесторами», – подчеркнул он.

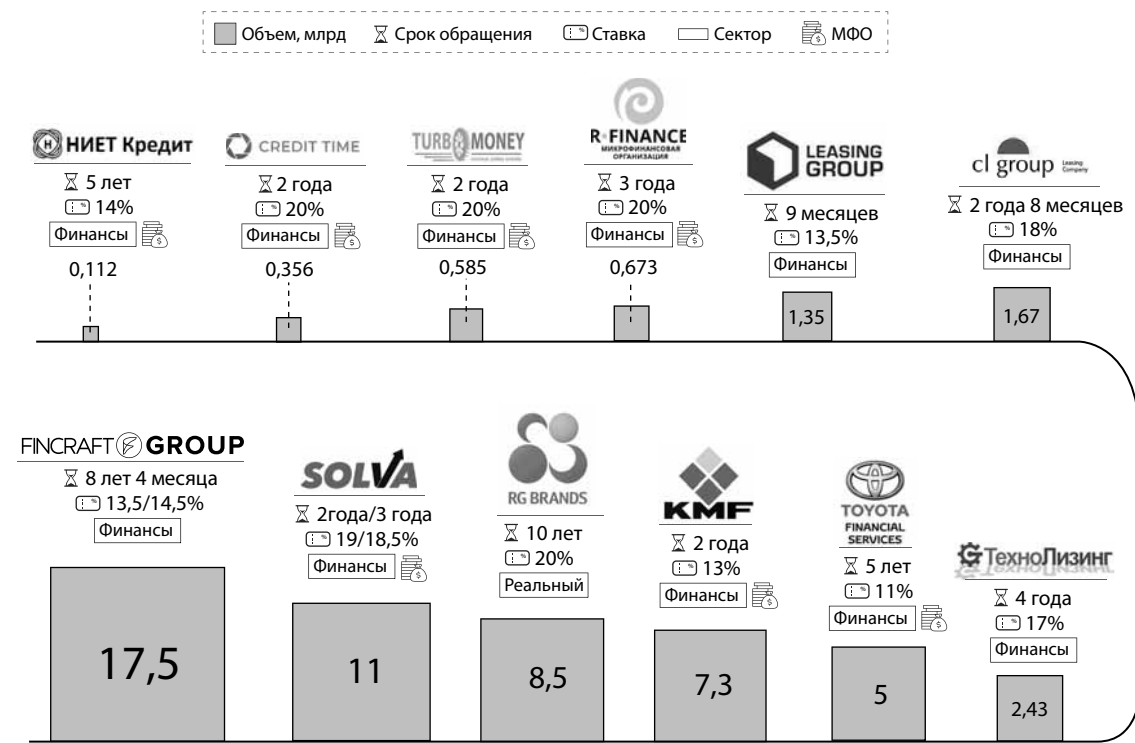
Привлеченные на бирже средства AltynGold направил на приобретение дополнительного оборудования и техники для подземных и горных работ, что позволило компании улучшить производственные показатели. «Благодаря размещению на AIX AltynGold не только попал на радары местных инвесторов, но и показал значительный рост добычи и производства золота, что видно из финансовых результатов компании за первое полугодие 2021 года», – отметил Асаубаев.

По итогам шести месяцев 2021 года объем производства золота на принадлежащем компании месторождении Секисовское в ВКО увеличился почти вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив 13 тыс. унций. Процент извлекаемости золота повысился с 79 до 82%.

Рост биржевой активности частных компаний отражает потребности бизнеса в фондировании, считают в AIX.

«До конца года мы ожидаем несколько выпусков от финансовых и нефинансовых компаний. Несколько сделок уже в работе, по ряду других вариантов идут переговоры с консультантами и эмитентами», – отметили в пресс-службе.

Какие частные компании привлекали капитал на KASE в 2021 году



БАНКИ И ФИНАНСЫ

«Алма ТВ» нашла нового собственника

ДСФК продала доставшийся в наследство от Bank RBK актив

«Специальная финансовая компания DSFK (ДСФК)», созданная для управления стрессовыми активами Bank RBK, в минувшем августе продала 93,84% акций «Алма Телекоммуникация Казахстана» (известна как «Алма ТВ»). Покупателем выступило ТОО «AT Acquisition Corp» в лице семьи Тунгушбаевых и инвесткомпания Tengri Partners.

Ольга ФОМИНСКИХ

Спустя три года «Алма ТВ» ушла с рынка проблемных активов. Полученные от ее продажи деньги должны быть направлены на погашение облигаций, которые ДСФК выпустила в 2017 году, чтобы получить государственную помощь на оздоровление и выкуп просроченных займов Bank RBK.

Число объявленных облигаций составляло 335 млрд штук по номинальной стоимости 1 тенге, их приобрели преимущественно Нацбанк (в лице Казахстанского фонда устойчивости) и компании ФНБ «Самрук-Казына». Фиксированная ставка вознаграждения по этим облигациям на весь срок обращения (а выкупить облигации ДСФК должна до конца 2032 года) – 0,01% годовых от номинальной стоимости. На 1 января 2021 года в обращении оставалось 295 533 661 003 облигации ДСФК.

За сколько могла быть продана «Алма ТВ»

В Tengri Partners отказались озвучивать сумму сделки, как и долю участия покупателей в AT Acquisition Corp. В ДСФК на запрос «Курсива» также не сообщили сумму сделки, однако уточнили, что при продаже акций «Алма Телекоммуникация Казахстана» дисконт покупателю не предоставлялся. «Сумма сделки составила сумму не менее стоимости акций при передаче их в собственность ДСФК в счет погашения кредиторской задолженности», – добавили в компании.

Мнения опрошенных аналитиков относительно возможной стоимости «Алма ТВ» разошлись. По мнению **Алексея Коренева**, аналитика ФГ «ФИНАМ», исходя из имеющихся данных, приблизительная общая стоимость «Алма Телекоммуникация Казахстана» по состоянию на 31 декабря 2020 года оценивалась в диапазоне 20–25 млрд тенге. «Соответственно, доля в 93,84% будет составлять от 18,67 до 23,46 млрд тенге», – подсчитал Корнев.

Глава DAMU Capital Management **Мурат Кастаев** отметил, что, исходя из доступных цифр, «Алма ТВ» – умеренно привлекательный актив, хотя и довольно низкорентабельный, с доходностью на вложенный капитал 3,6%. Он предположил, что компания может стоить порядка \$16–19 млн. «Поэтому



Фото: Инья Ким

приблизительную сумму сделки можно оценить в \$15,5–18,5 млн (6,4–7,6 млрд тенге)», – отметил он.

Представитель российского телекоммуникационного рынка, пожелавший остаться неназванным, считает, что сумма сделки могла оцениваться в пределах 14–16 млрд тенге.

«Могли лишь предположить, что компания куплена недорого и ее стоимость со временем заметно вырастет», – отметил независимый эксперт, бывший глава «Казтелерадио» **Аскар Хайрушев**.

Одновременно 6,16% акций «Алма ТВ» принадлежат ликвидационной комиссии Qazaq Banki (до лишения лицензии крупным участником банка был **Бахыт Ибрагим**). В перечне основных средств банка балансовая стоимостью до 100 МРП простые акции «Алма Телекоммуникация Казахстана» в размере 3 115 279 штук оцениваются в 732 млн тенге. В Агентстве по регулированию и развитию финансового рынка на момент публикации статьи не сообщили, продана ли эта доля. Qazaq Banki получил 6,16% акций оператора летом 2020 года в соответствии с соглашением о погашении кредиторской задолженности путем передачи имущества в натуре, заключенным между Asset Invest (единственным акционером «Алма ТВ») и Qazaq Banki.

На вопрос, есть ли у новых акционеров планы по покупке этой доли у Qazaq Banki, в Tengri Partners сообщили, что этот вопрос преждевременный. «Но если и как только такое решение будет принято, естественно, раскрытие будет сделано», – добавили в инвесткомпания.

Если взглянуть на историю этой компании, то стоимость 100% ее акций в период покупки **Жомартом Ертаевым** у **Динмухамета Идрисова** в 2014 году составляла порядка 42 млрд тенге. По крайней мере, о такой сумме идет речь в судебных материалах. В 2018 году в письме экс-руководства компании «Алма ТВ», опубликованном в ряде СМИ после признания банкротом ее акционера Asset Invest, этот актив оценивался уже в 80 млрд тенге.

В улучшенном виде

Уже известно, что приход новых акционеров не повлечет за собой внесения существенных изменений в стратегию компании. «Для нового акционера основными приоритетами в компании станут повышение качества сервиса для клиентов и развитие комплекса услуг в сфере телекоммуникаций и информационных технологий», – сообщается в пресс-релизе компании.

В последние годы «Алма ТВ» поправила свое финансовое положение, получает прибыль, обслуживает кредиты, снизила расходы, отметил Хайрушев, добавив, что AT Acquisition Corp, видимо, заинтересовалась компанией как инвестиционным активом.

Похоже, бизнес действительно вышел на траекторию стабильного роста. После трех лет убытков (с 2015 по 2017 год), в совокупности составивших почти 6 млрд тенге, с 2018 года компания демонстрирует прибыль (в 2020 году – 951 млн тенге, в 2019 году – 16 млн тенге, в 2018 году – 1,3 млрд тенге). С 2017 по 2019 год выручка «Алма ТВ» стабильно росла (+6,4% в 2017-м, +10,8% в 2018-м, +0,3% в 2019-м).

Однако в 2020 году оборот компании снизился до 15 млрд тенге (–1,6%). В отчете компании за прошлый год отмечается, что существенное влияние на показатель оказало невыполнение плана прироста активной абонентской базы в условиях пандемии.

Себестоимость услуг в период с 2017 года находилась в пределах 9,7–10,3 млрд тенге. Общие административные расходы компании в условиях жесткой экономии с 2017 года снизились в 2 раза и составили по итогам 2020 года 1,6 млрд тенге, при этом расходы по реализации снизились в 1,5 раза, до 1,5 млрд тенге.

«Вероятно, сейчас будут приняты меры для активного развития компании, наращивания ее ресурсами для повышения ее рыночной стоимости. По истечении нескольких лет компания, скорее всего, перепродат с хорошей прибылью. Это нормальный подход любого инвестора», – отметил Хайрушев.

По данным оператора телевидения и интернета, его услугами пользуется более 450 тыс. домохозяйств. По итогам 2020 года основная доля в доходах «Алма ТВ» приходится на телевидение – выручка от кабельного и спутникового телевидения занимает 79%.

По оценкам J'son & Partners Consulting, на конец 2020 года платным ТВ в Казахстане пользовались 1,96 млн абонентов. При этом в компании прогнозируют, что после 2024 года размер общей абонентской базы может

незначительно уменьшиться, до 1,95 млн. Крупнейшими конкурентами «Алма ТВ» на этом рынке считаются «Казактелеком», TV Com (бывший Caspio HD), «Транстелеком» (ТТС), «Beeline Казахстан».

Около 13% доходов (почти 2 млрд тенге, +7%) компании формируются за счет предоставления услуг интернета, на остальные услуги приходится 8%. По словам Кастаева, пик развития рынка кабельного и спутникового телевидения остался позади, а основной рост и потенциал бизнеса находится в сегменте передачи данных. «Компания конкурирует на рынке, где доминирует гигант в лице «Казактелекома», который за счет своего масштаба, рыночной позиции и диверсифицированного бизнеса является гораздо более привлекательным активом для инвестиций», – отметил он.

По данным годового отчета «Транстелекома» за 2019 год, на

телекоммуникационном рынке Казахстана конкурируют пять основных игроков: АО «Казактелеком», ТТС, группа компаний Beeline (ТОО «КаР-Тел»), АО «KazTransCom» и АО «Astel». Крупнейшим из них является «Казактелеком», который охватывает все целевые рынки потребителей инфокоммуникационных услуг – свыше 80% домохозяйств подключены к фиксированной телефонии и к фиксированному доступу в интернет.

По итогам 2019 года, согласно отчету «Транстелекома», «Казактелеком» занимал 51% телекоммуникационного рынка, «КаР-Тел» – 12%, «Транстелеком» – 6%, KazTransCom – 4%, «Алма ТВ» – 3%, Astel – 2%, другие – 22%.

Инвесторы с телеком-бэкграундом

ТОО «AT Acquisition Corp» было образовано в феврале 2021 года. Учредителями являются Tengri Partners (Kazakhstan), **Ануар Ушбаев**, **Данат Тунгушбаев** (сын **Ержана Тунгушбаева**) и **Акбар Тулегенов**. Последний является руководителем этой компании. Он же числится в руководстве Tengri Partners (Kazakhstan), Tengri Partners Investment Banking (Kazakhstan), TP Financial Holding и ряда других компаний.

«Компания приобретена новой компанией, которая, видимо, именно для этого и была создана в феврале текущего года. Глава компании **Акбар Тулегенов** – известный инвестор, один из соучредителей Tengri Capital (куплен как Visor Capital у **Айдана Карибжанова**)», – отметил Хайрушев.

Семья Тунгушбаевых на телеком-рынке довольно известна. **Алдар Тунгушбаев** с 1983 года занимал пост заместителя министра связи Казахской ССР, а с 1987 по 1993 год был первым заместителем министра. На паритетных началах с **Муратом Абдрахмановым** владел одной из ведущих телекоммуникационных компаний АО «ASTEL» (доля рынка операторов (без учета операторов мобильной связи и цифрового ТВ) составляет 6%). В апреле этого года **Алдар Тунгушбаев** скончался, после чего доверительным управляющим стала его супруга **Нина Тунгушбаева**.

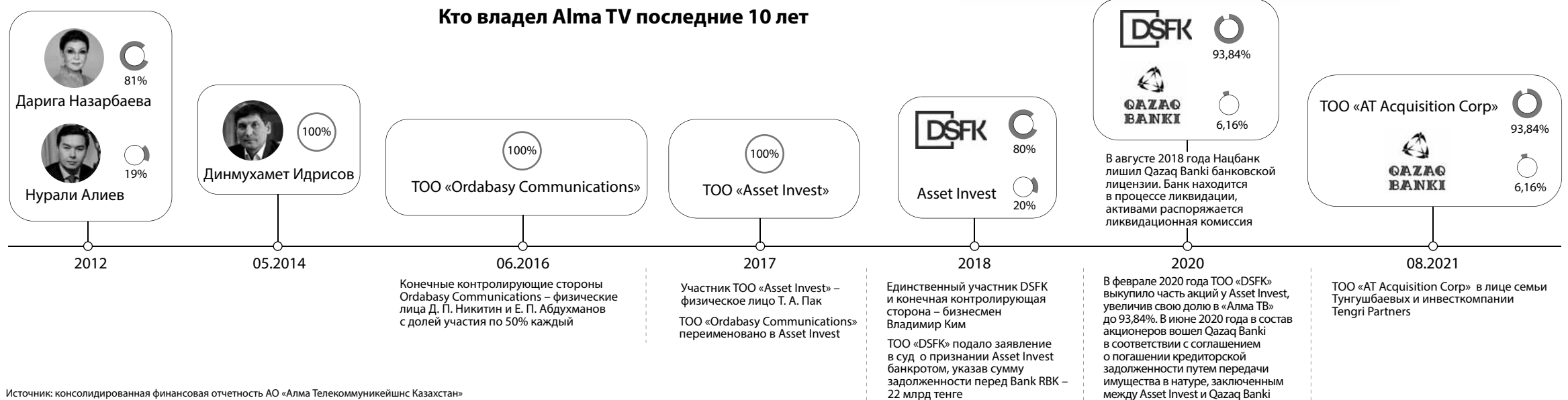
Ержан Тунгушбаев, видимо, присматривался к активу, потому что в июле 2018 года он вошел в совет директоров компании в качестве независимого директора наряду с **Талгатом**

Шакеновым и **Нариманом Смаиловым**.

«Ержан Тунгушбаев обладает 25-летним опытом работы в сфере телекоммуникаций, IT и TV-индустрии и является одним из пионеров телекоммуникационного бизнеса в Казахстане. География реализованных проектов помимо Казахстана включает в себя Великобританию, Италию и Камбоджу», – сообщила компания.



Кто владел Alma TV последние 10 лет



Источник: консолидированная финансовая отчетность АО «Алма Телекоммуникация Казахстана»

Судебные тяжбы за долю

В последние годы «Алма ТВ» была в центре судебных разбирательств. В 2014 году компания приобрел Идрисов. Согласно данным отчетности компании, спустя два года он продал свою долю ТОО «Ordabasy Communications». Однако, как отмечается в приговоре

Алмалинского районного суда Алматы от 16 ноября 2020 года, уже в 2014-м Ертаев договорился с Идрисовым о приобретении 100%-ной доли в уставном капитале «Алма ТВ» за 42 млрд тенге. В ноябре Ертаев был назначен генеральным директором компании, одновременно было зарегистрировано ТОО, учредителями которого были назначены

доверенные лица Ертаева и Идрисова – **Д. П. Никитин** и **Е. П. Абдухманов**. Позже подконтрольное им ТОО «Ordabasy Communications» получило кредит в Bank RBK на 16 млрд тенге для покупки «Алма ТВ» у Идрисова.

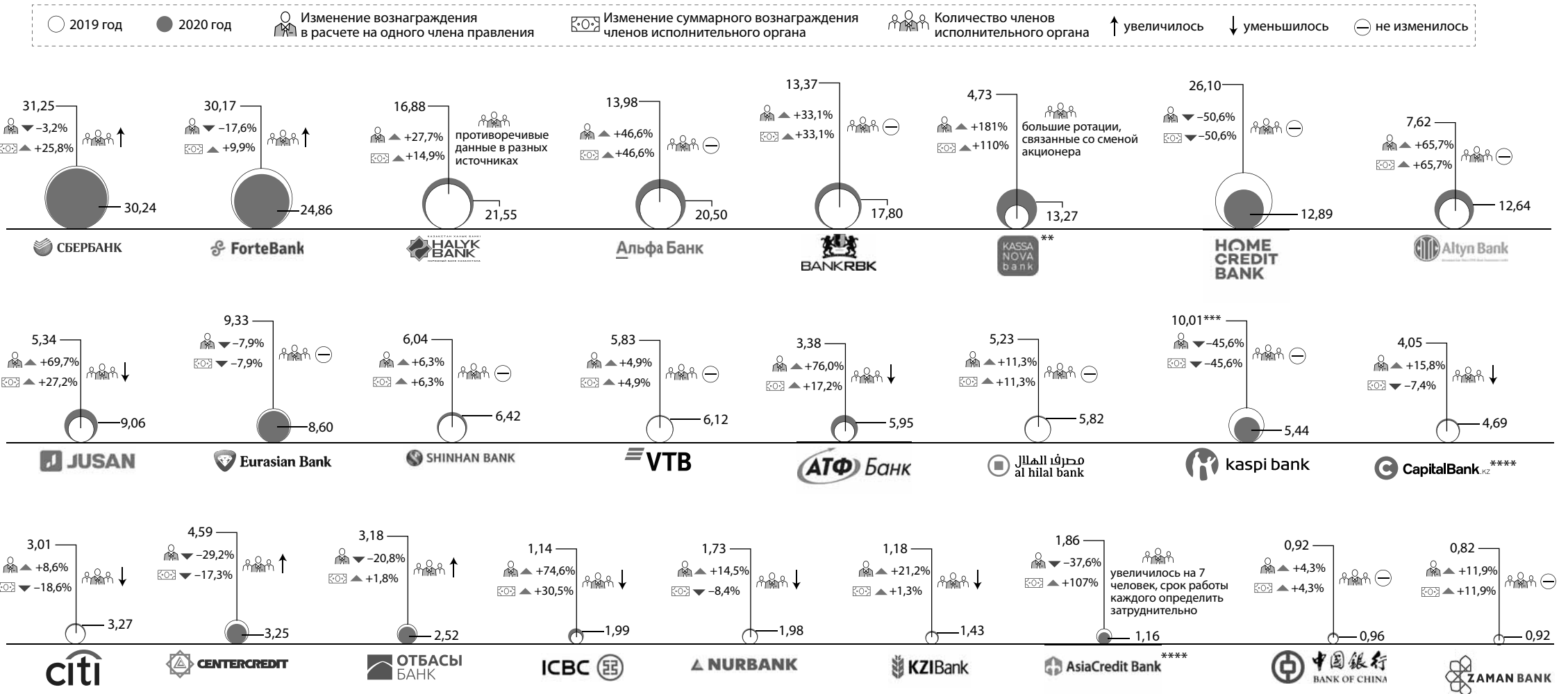
В 2017 году Ертаев преобразовал ТОО «Алма ТВ» в АО «Алма Телекоммуникация Казахстана» и 80% акций внес

в залог в RBK Bank. Тогда же Ordabasy Communications была переименована в ТОО «Asset Invest». В это время RBK Bank начинает испытывать финансовые трудности и переходит под контроль акционера горнодобывающей компании KAZ Minerals PLC **Владимира Кима**.

В конце 2018 года ДСФК стала акционером «Алма ТВ», получив

80% акций оператора, 20% сохранила компания Asset Invest. Накануне она была признана банкротом специализированным межрайонным экономическим судом Алматы. В дальнейшем ДСФК увеличила долю в счет погашения кредита до 93,84%, а Qazaq Banki в счет погашения долга получил 6,16%.

Среднее ежемесячное вознаграждение* одного члена правления, млн тенге



* Включает заработную плату и все виды поощрений в денежной форме.
 ** С января 2021 года – Банк Фридом Финанс Казахстан.
 *** Данные KASE и ДФО разнятся, использованы данные KASE.
 **** Принудительно лишен лицензии в 2021 году.

Источник: Депозитарий финансовой отчетности Минфина РК, KASE, годовые отчеты банков, расчеты «Курсива»

Розничные топы почувствовали уязвимость

«Курсив» подсчитал, сколько зарабатывало в прошлом году руководство казахстанских банков, и сравнил, как изменилось вознаграждение топ-менеджеров БВУ относительно докризисного 2019 года.

Виктор АХРЁМУШКИН

На фоне прошлогоднего экономического спада и снижения деловой активности из-за пандемии совокупная прибыль банковского сектора РК, по данным Нацбанка, уменьшилась с 791 млрд тенге в 2019 году до 726 млрд в 2020-м. Однако главным «драйвером» снижения общего финансового результата БВУ стал вовсе не кризис в экономике, а крупные убытки (не имеющие ника-

кого отношения к пандемии), понесенные двумя игроками. У АТФ убыток по итогам года составил 120 млрд тенге, у Нурбанка – 48 млрд. Остальные банки совместными усилиями (и с разным вкладом каждого в общий результат) нарастили прибыль с 787 млрд до 894 млрд тенге, или на 13,6%.

Поскольку минувший год для банковского сектора в целом выдался удачным (особенно по сравнению с просевшими отраслями), банковские управленцы могли рассчитывать на повышенные бонусы. «Курсив» попытался подсчитать, как изменилось среднее вознаграждение топ-менеджмента казахстанских банков по итогам 2020 года.

Банки ежегодно публикуют информацию о суммарном размере вознаграждения ключевых руководителей (все

выплаты, произведенные в пользу членов исполнительного органа, включая зарплаты и все виды поощрений в денежной форме) на сайте Депозитария финансовой отчетности Минфина, а также (если банк является эмитентом) на сайте KASE. На портале ДФО банки также размещают поименный список всех лиц, находившихся в составе исполнительного органа в течение отчетного года.

Ошибка в расчете среднего ежемесячного вознаграждения на одного человека может заключаться в том, что внутри отчетного года количество членов правления может меняться, а размещенные на сайте ДФО данные не всегда содержат корректные сведения о датах назначения и увольнения ключевых управленцев. «Курсив» постарался максимально учесть нюансы ротации на основании

тех сведений, которые представлены банками на сайте ДФО и в других публичных источниках.

По расчетам «Курсива» (см. инфографику), на протяжении как минимум двух последних лет самый высокооплачиваемый топ-менеджмент банковского сектора страны сосредоточен в дочернем Сбербанке. В 2020 году член правления этого банка зарабатывал в среднем 30,24 млн тенге в месяц, годом ранее – 31,25 млн. В прошлом году суммарное вознаграждение членов исполнительного органа Сбербанка выросло более чем на четверть, при этом усредненный член правления стал получать на 3,2% меньше.

Вторым по привлекательности работодателем для банковских топ-менеджеров продолжает оставаться Forte, где член правления в 2020 году в среднем

зарабатывал 24,86 млн тенге в месяц. По сравнению с предыдущим годом эта сумма весьма существенно снизилась (-17,6%) на фоне роста общего вознаграждения правления на 10%.

На третье место с четвертого поднялся Халык с заработком члена правления в размере 21,55 млн тенге в месяц. Здесь среднее вознаграждение выросло в годовом выражении на 27,7%, в то время как суммарные выплаты правлению увеличились на 15%.

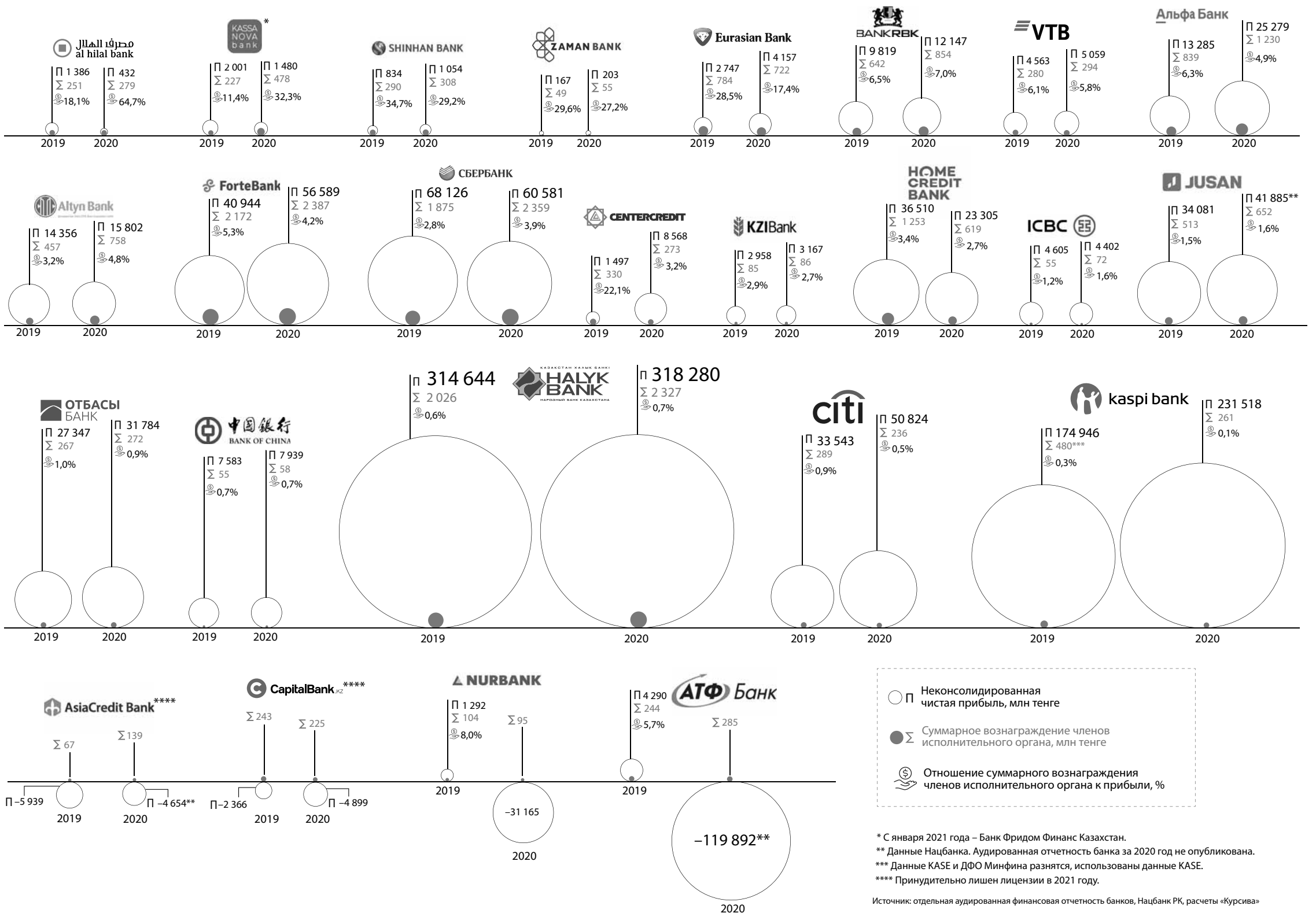
Высокий рост оплаты труда топ-менеджеров (+46,6%) произошел в Альфа-Банке. В результате этот банк поднялся на четвертое место в списке самых высокооплачиваемых руководителей с показателем 20,5 млн тенге в месяц.

Замкнул пятерку банков, самых щедрых по отношению

к своим топам, Bank RBK, где средний заработок члена правления вырос ровно на треть – с 13,37 млн до 17,80 млн тенге.

В восьми банках (включая уже упомянутые Сбербанк и Forte) выплаты среднеарифметическому члену правления снизились. Наиболее драматические сокращения зарплат (или бонусов) произошли в розничных Хоум Кредите и Kaspi – на 50,6 и 45,6% соответственно. Если в Хоум Кредите выплаты топам были урезаны на фоне снижения прибыли (-36% в годовом выражении), то у Kaspi, наоборот, чистая прибыль в прошлом году выросла на 32%. Зато отношение суммарного вознаграждения членов правления к прибыли Kaspi упало до 0,1%, и это минимальный показатель на рынке.

Как дорого акционерам банков обходятся услуги топ-менеджмента



○ П Неконсолидированная чистая прибыль, млн тенге
 ● Σ Суммарное вознаграждение членов исполнительного органа, млн тенге
 Ⓢ Отношение суммарного вознаграждения членов исполнительного органа к прибыли, %

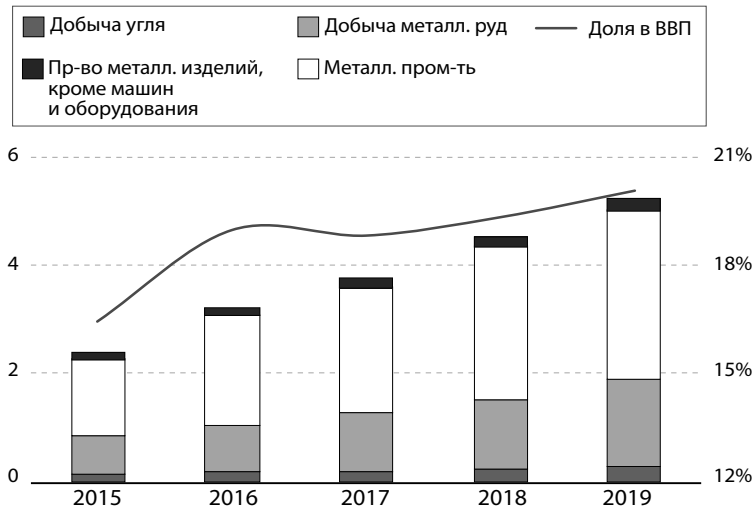
* С января 2021 года – Банк Фридом Финанс Казахстан.
 ** Данные Нацбанка. Аудированная отчетность банка за 2020 год не опубликована.
 *** Данные KASE и ДФО Минфина разнятся, использованы данные KASE.
 **** Принудительно лишен лицензии в 2021 году.

Источник: отдельная аудированная финансовая отчетность банков, Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

ЭКСПЕРТИЗА

Значение ГМК для экономики РК растет

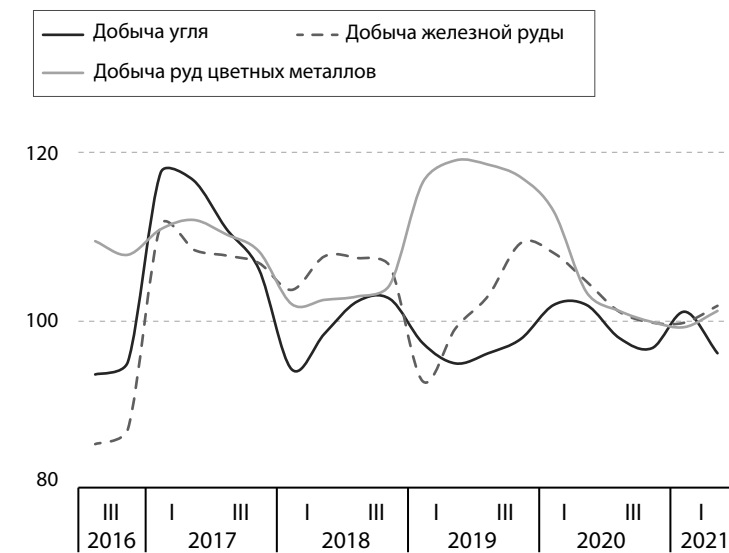
Динамика ВДС ГМК (трлн тенге) и доли отрасли в ВВП (%), правая шкала



Источник: БНС АСПР РК

Добыча угля, железных руд и руд цветных металлов замедлилась к началу 2021 года

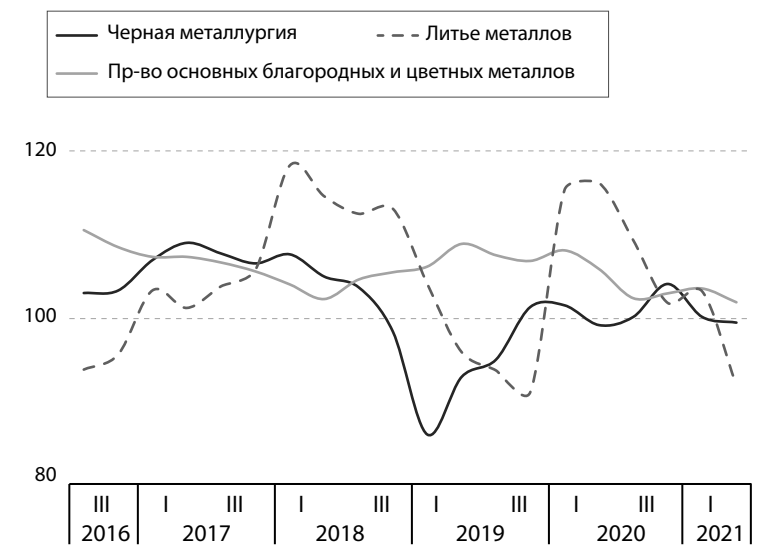
ИФО добывающих отраслей, %



Источник: БНС АСПР РК

Рост металлургической промышленности замедляется

ИФО отраслей металлургической промышленности, %



Источник: БНС АСПР РК

K Kursiv Research Ratings

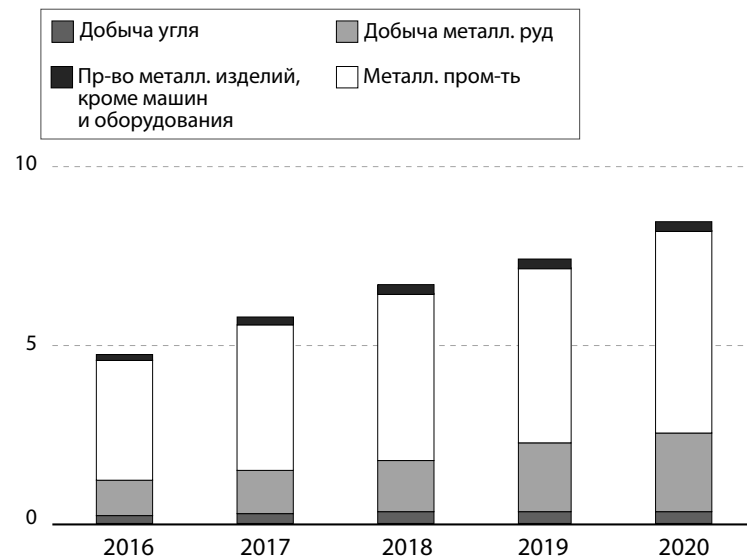
Закаленный металл

Выручка десяти крупнейших компаний ГМК в 2020 году выросла на 16,1%

> стр. 1

В 2020 году объем производства в ГМК вырос на 14,4%

Объем производства в ГМК, трлн тенге



Источник: БНС АСПР РК

И это содействует стабильному росту добычи металлических руд – вторая ключевая отрасль ГМК, ВДС которой в 2015–2019 годы увеличилась в 2,4 раза.

В минувшем году, несмотря на пандемию COVID-19, объем выпуска в ГМК вырос на 14,4%, достигнув уровня в 8,5 трлн тенге. В Республиканской ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП), подводя итоги 2020 года, увеличение производства объясняли тем, что работа не прерывалась во время карантина.

По мнению руководителя ассоциации **Николая Радостовца**, слаженные действия оперативного штаба АГМП и правительства РК позволили предприятиям соблюдать санитарно-эпидемиологические требования и избежать остановки. «Это было сложно: были закрыты регионы, населенные пункты, приходилось буквально нестандартно действовать. Мы очень благодарны Министерству индустрии, правительству за то, что они смогли найти такие решения, когда тестирование нам удавалось проводить работникам, которые шли на вахту в полевых условиях. За то, что нам удавалось, несмотря на сложности, передвигать людей из региона в регион», – рассказывал тогда Радостовец.

В результате индекс физического объема, рассчитываемый на основе сопоставимых цен, для ключевых отраслей ГМК в 2020 году оказался положительным. В I–II кварталах 2020-го ИФО угольной отрасли был на уровне 1,8%, добыча железных руд +6,4%, добыча руды цветных металлов +8,2%. ИФО черной металлургии оказался в зоне от-

рицательных значений по итогу II квартала 2020 года (–0,9%), но в следующем отчетном периоде вышел в положительную зону. Отлично чувствовали себя производители благородных и цветных металлов, которые по итогу минувшего года нарастили выпуск в физическом объеме на 4,7%.

Казахстанский ГМК с другой стороны поддержал мировой спрос, динамика которого отразилась на колебаниях мировых цен. Пандемия стимулировала зарубежних поставщиков пополнять запасы в ожидании следующего локдауна, а некоторые иностранные заводы сокращали или приостанавливали производство. На этом фоне предложение оказалось выше спроса, что сказалось на мировых ценах. Цены на ключевые экспортные товары казахстанского ГМК за год за-

метно прибавили: фьючерсы на уран – на 24,2%, медь – на 27,9%, стоимость железной руды взлетела на 67,8%.

Медь, уран, еще раз медь

В минувшем году экспорт продукции ГМК принес стране \$13,4 млрд, что превысило показатель 2019 года на 5,8%. Лидирует металлургическая промышленность – ее доля в экспортной выручке всего сектора по результатам предыдущего года достигла 73,2%. Казахстанские металлурги стабильно поставляют на мировые рынки медь (катоды и рафинированную), обработанный уран, феррохром, необработанные серебро, цинк, алюминий и титан. Вес перечисленных позиций в совокупном экспорте горно-металлургической продукции вырос до 59,5%.

Самой крупной экспортной статьей как в металлургии, так и в секторе ГМК являются катоды из рафинированной меди, поставки которых принесли почти \$2,4 млрд (+3,6%). Вторую позицию занимает обработанный уран с экспортной выручкой в \$1,7 млрд (+11%); третье место у феррохрома, экспорт которого сократился на 12%, составив почти \$1,4 млрд.

Географический анализ топ-3 крупнейших экспортных товаров металлургии РК показывает увеличение роли Китая в качестве торгового партнера. Китай раньше остальных крупных экономик мира вышел из локдауна, показав в итоге экономический рост в 2,3%. Поднебесная увеличила импорт казахстанской катодной меди (+18,6%, на \$288 млн), урана (+54,1%, на \$270 млн) и феррохрома (+7,1%, \$52 млн). Большинство других стран сократили контракты, а если и увеличивали, то незначительно.

Среди крупнейших экспортных статей металлургической продукции следует отметить необработанное серебро, поставки которого увеличились в 2,3 раза и принесли \$613,8 млн. Взрывной рост был обеспечен заказами из Великобритании. Но речь не идет о новом рынке сбыта. Казахстанские компании восстановили утраченные позиции, приблизившись к объему контрактов пятилетней давности.

В добыче металлических руд крупнейшей экспортной статьей являются медные руды и концентраты, которые обеспечили почти \$1,5 млрд выручки в 2020 году. Из них 79,7% направилась в Китай. Вторая крупнейшая статья в этой отрасли – поставки

прочих руд и концентратов драгоценных металлов. Объем в прошлом году достиг суммы в \$712 млн, хотя еще три года назад контракты по этой позиции не превышали \$7 млн. В отрасли по добыче угля и лигнита пальма первенства у экспорта неагломерированного угля (\$174 млн), второе место занимает коксующийся уголь (\$140 млн).

Производство готовых металлических изделий (кроме машин и оборудования) – отрасль в ГМК, которая производит продукцию с более высокой добавленной стоимостью, чем остальные. Но тут похвастаться нечем. Экспортных статей, объем поставок по которым превышает пару миллионов долларов, немного. Можно выделить поставки литых изделий из нековкого чугуна (\$9 млн), металлоконструкций из чермета (\$6 млн), прочих котлов центрального отопления (\$4 млн).

Тройка из металла

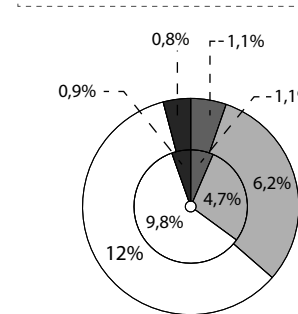
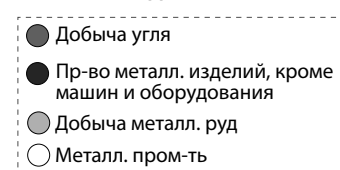
Kursiv Research подготовил рейтинг 10 крупнейших компаний ГМК по размеру выручки. В топ-10 преобладают металлургические предприятия, которые поставляют за границу преимущественно концентраты или необработанный металл. В числе крупнейших предприятий оказалась угольная компания, но нет ни одной компании, которая производит готовую металлическую продукцию.

Тройка лидеров остается прежней: Eurasian Resources Group (ERG), «Казцинк» и KAZ Minerals. Выручка ERG (учитывались горно-металлургические компании, расположенные в РК) в 2020 году составила 1,58 трлн тенге (+1%). С начала пандемии COVID-19 у группы не было значительных нарушений цепочек снабжения и отгрузки продукции, следует из финансовых отчетов компаний, которые входят в ERG.

Ключевым с точки зрения продаж для группы является «Казхром», который в прошлом году заработал 664,2 млрд тенге, зафиксировав снижение выручки на 4,9%. Лишь одна компания из пяти, которые входят в группу ERG и были проанализированы для составления рейтинга, показала позитивную динамику. «Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение» (ССПГО) увеличило продажи на 23%, а выручка достигла почти 454 млрд тенге. Выручка предприятия преимущественно формируется за счет железорудных продаж (97,6%), а мировые цены благоволили компании. Стоимость железной руды после незначительной коррекции в апреле 2020 года (\$84,7 за тонну сухой руды) резко подскочила в конце лета

Металлургия – ключевая отрасль в ГМК

Доля ГМК в ВВП в 2015-м и в 2019 годах, %



Источник: БНС АСПР РК



Фото: Depositphotos/LazaTretiyakova

(\$121,1 за тонну сухой руды), завершив год на отметке в \$155,4 за тонну. Продукция подорожала на фоне высокого спроса в Китае и закрытия рудников в ряде стран-производителей.

Выручка «Казцинк» в 2020 году достигла 1,2 трлн тенге, прибавив 13,2% к итогу. С таким показателем компания заняла вторую позицию. Ситуация на товарных биржах была благоприятной для «Казцинка»: падение, наблюдавшееся в начале 2020 года, было отыграно к концу лета, причем год был закрыт на уровне, превышающем допандемийный.

На третьем месте KAZ Minerals, конкурентным преимуществом которого является низкая себестоимость. Китай – ключевой потребитель меди – продолжил наращивать спрос на медь, который отразился на ценах. К концу 2020 года тонна металла продавалась за \$7,7 тыс. – последний раз такой уровень фиксировался в начале 2013 года.

Внутри страны ключевой производитель меди KAZ Minerals оперативно отреагировал на пандемию COVID-19: доступ на площадки Актогай и Бозшаколь был ограничен с 22 марта до конца мая, а вахтовые смены продлены; в июле на Актогайской площадке был открыт центр для проведения ПЦР-тестирования. В результате быстрого реагирования были минимизированы перебои в производстве, а производственный план на казахстанских площадках (Бозшаколь и Актогай, восточный регион) был перевыполнен. В итоге выручка казахстанских активов составила 910,2 млрд тенге, что на 14,1% больше показателя предыдущего периода.

Компания KAZ Minerals в мае прошлого года ушла с казахстанских и лондонских бирж. Причинами делистинга были названы «текущая неопределенность рынка» и «корпоративные обстоятельства, связанные с разрабатываемыми проектами». Консолидация акции, по-видимому, предпринята для развития проекта на Чукотке.

Отдельно следует сказать о результатах золотодобывающей компании «Алтыналмас», которая стала чемпионом роста. Группа заработала 299,9 млрд тенге, что больше предыдущего результата на 195,2%. Взрывная динамика произошла за счет внутренних и внешних факторов.

Компания довела себестоимость одной унции золота до \$951, что позволило ей войти в лигу мировых золотодобывающих компаний среднего масштаба. Увеличение выпуска золота было обеспечено за счет ранее внедренных второй стадии дробления на проекте «Пустынное» и технологии «флотация – ультратонкое измельчение – сорбционное выщелачивание». В июне 2020-го компания запустила в промышленную эксплуатацию золотоизвлекательную фабрику «Долинное» для разработки одноименного месторождения.

В прошлом году было завершено поглощение конкурента – горно-металлургического концерна «Казахалтын». Получить 100-процентный контроль помогла кредитная линия от ВТБ на сумму 1,1 млрд евро, часть которой пошла на модернизацию производственных мощностей золотоизвлекательных и обогатительных фабрик приобретенного «Казахалтына» на месторождениях Аксу, Жолымбет и Бестобе.

В октябре 2020 года «Алтыналмас» начал реализацию проекта по увеличению мощности ЗИФ «Акбайкай» (до 1,2 млн т руды в год). Для чего было приобретено



Фото: Depositphotos/Nelson photo 2

месторождение Олимпийское, которое увеличило ресурсную базу Акбайкайского кластера на 218 тыс. унций. В целом компания теперь присутствует в четырех областях РК: Карагандинской, Акмолинской, Восточно-Казахстанской и Жамбылской.

Несмотря на пандемию, восходящий тренд, который демонстрировала цена на золото с начала 2016 года, сохранился и в 2020 году. В минувшем году цена достигла своего рекордного значения за последние 10 лет (\$2,1 тыс. за унцию).

Ценовые рекорды

В первом полугодии 2021 года выпуск основной продукции ГМК начал замедляться: ИФО добычи угля составил 96,1%, ИФО добычи железных руд и руд цветных металлов зафиксировался на уровне 101,8% и 101,2% соответственно. Более сложная ситуация в черной металлургии: индекс физического объема по результатам шести месяцев оказался в зоне отрицательных значений (-0,6%). Прибавляет оптимизма отрасль по производству цветных и драгоценных металлов, которая обеспечивает львиную долю в экспорте продукции ГМК (ИФО зафиксирован на уровне 101,7%).

Впрочем, цены на ключевые экспортные товары находятся на многолетних максимумах. Например, в июне текущего года медь на мировых рынках продавалась за \$9,6 тыс. за тонну – такой уровень последний раз фиксировался 10 лет назад. Тонна сухой железной руды в том же месяце была на уровне \$214,4 – абсолютный рекорд с начала века. Цены на другие ключевые товары ГМК тоже на подъеме – среди них уран (+10,7 к июню 2020 года), серебро (+52,4%), цинк (+45,7%) алюминий (+48,8%) и титан (+93%). На фоне взрывного роста мировых цен прогноз для казахстанского ГМК (учитывая, что ключевые площадки не закрывались) в текущем году складывается оптимистичным.

Рейтинг крупнейших компаний ГМК, работающих в РК, по объему выручки в 2020 году

№	Компания	Вид деятельности	Выручка в 2020 году, млрд тенге	Динамика к 2019 году
1	ERG *	Производство алюминия, чугуна, стали и ферросплавов Добыча железных руд и угля	1 588	1%
2	KAZINC	Производство свинца, цинка и олова	1 244	13,2%
3	KAZ MINERALS **	Производство меди, добыча и обогащение медной руды	910	14,1%
4	KAZAKHMYS	Производство меди	888	23,7%
5	ArcelorMittal	Производство чугуна, стали и ферросплавов	720	12,1%
6	KAZATOMPROM	Добыча урановой и ториевой руд	587	17%
7	POLYMETAL ***	Добыча драгоценных металлов и руд редких металлов	430	46,3%
8	АЛТЫНАРМАС АЛТЫНАЛМАС	Производство благородных (драгоценных) металлов	300	195,2%
9	РМК АКТИВНИСКАЯ МЕДНАЯ КОМПАНИЯ	Добыча и обогащение медной руды	124	5,7%
10	БОГАТЫРЬ КОМИР	Добыча каменного угля открытым способом	100	5,9%

* «Казхром», ССПГО, «Алюминий Казахстана», КЭЗ, «Шубарколь комир».
** KAZ Minerals Bozshakol, KAZ Minerals Aktogay, «Востокцветмет».
*** «Бакырчическое горнодобывающее предприятие», «Варваринское», «Комаровское горное предприятие».

Источник: данные компании, БНС АСПР РК



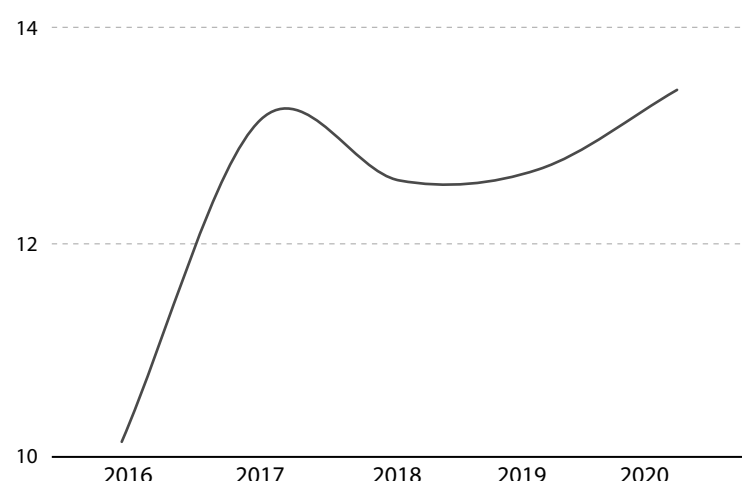
Фото: Depositphotos/Nelson photo

МЕТОДОЛОГИЯ

В исследовательских целях в горно-металлургический комплекс были включены четыре вида деятельности (по двузначному коду ОКЭД): добыча угля и лигнита, добыча металлических руд, металлургическая промышленность и производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования. Данный подход используется государственным статистическим органом, а также профильной ассоциацией. Рейтинг крупнейших компаний ГМК составлялся на основе финансовой отчетности, публикуемой на депозитари финансово-отчетности для организаций публичного интереса (ДФО ОПИ). Рейтинг был составлен на основе выручки компаний, поскольку другие измеримые показатели (например, добыча или выпуск продукции) не являются однородными. Были проанализированные компании с основным видом деятельности, которая соответствует вышеперечисленным четырем. В расчетах выручки группы компаний, которая имеет как локальные, так и зарубежные активы, учитывались только казахстанские предприятия с контрольным пакетом. При выявлении объема экспорта применялись переходные ключи ОКЭД – ТН ВЭД за 2020 год. С их помощью выявлялись экспортные коды (вплоть до десятизначного кода ТН ВЭД), которые соответствуют необходимому четырехзначному коду ОКЭД. К примеру, ОКЭД 2444 «Производство меди» – ТН ВЭД 7403110000 «Катоды и секции катодов из меди рафинированной, необработанной».

В 2020 году экспорт продукции ГМК увеличился на 5,8%

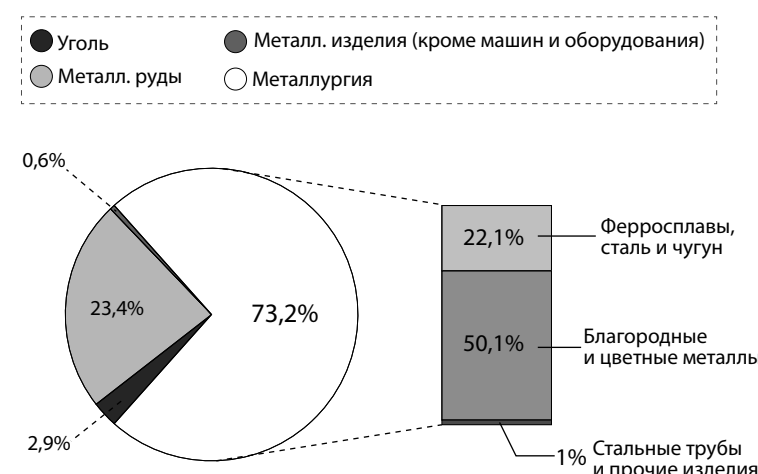
Экспорт продукции ГМК, \$ млрд



Источник: расчеты по данным ИТС

Ферросплавы – одна из ключевых экспортных статей

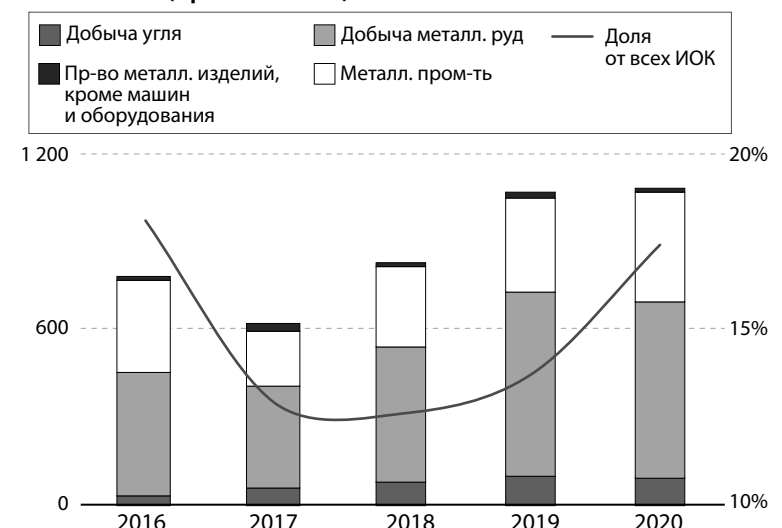
Структура экспорта продукции ГМК в 2020 году, %



Источник: расчеты по данным ИТС

В 2020 году инвестиции в ГМК остались на доковидном уровне

Инвестиции в основной капитал (млрд тенге) и доля от всех ИОК (правая шкала)



Источник: БНС АСПР РК

Призрак экспорта

Казахстанский бензин «заперли» на внутреннем рынке

Казахстан в первом полугодии 2021 года сократил экспорт бензина и дизельного топлива, а с июля и вовсе прекратил поставки светлых нефтепродуктов на внешние рынки. Такое снижение связано не только с естественными факторами, как частичное восстановление внутреннего спроса, но и с искусственными – государство создает резерв объемов ГСМ. В долгосрочной перспективе проблем с экспортом ГСМ в РК не предвидится – экспортировать будет нечего.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Ни капли через границу

Экспортные поставки бензина и дизельного топлива (ДТ) в первом полугодии этого года снизились на 10,4%, с 288 до 258 тыс. тонн в аналогичный период 2020 года. Изменились и доли нефтепродуктов в структуре поставок за границу. Если в прошлом году в экспортных объемах преобладал бензин, то в этом году Казахстан, наоборот, отправлял за рубеж больше дизеля. За полгода республика отправила на внешние рынки около 90% от всего экспортного объема ДТ 2020 года.

Во втором полугодии Министерство энергетики РК перестало выделять свободные ГСМ на экспорт. По данным Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам (БНС АСПР РК), Казахстан приостановил экспорт бензина за рубеж уже в мае, последние поставки дизельного топлива наблюдались в июне.

Экспорта авиакеросина в 2021 году, как и в предыдущие годы, не было. Весь объем авиатоплива, который производят казахстанские НПЗ, потребляется на внутреннем рынке. Казахстан не отправлял за границу авиакеросин даже в «карантинный» 2020 год, когда пассажирские рейсы были ограничены, ведь все объемы поглотили грузовые авиаперевозки.

Экспорт топлива осуществляется в рамках ежемесячного плана поставок нефтепродуктов на внутренний рынок, который утверждает Министерство энергетики. При наличии свободных объемов ведомство дает разрешение на вывоз ГСМ за рубеж.

Спрос восстановился частично

В сравнении с 2020 годом внутреннее потребление бензина в первом полугодии 2021-го выросло на 10,5%, до 2,1 млн тонн (за шесть месяцев 2019-го – 1,98 млн тонн), говорит официальная статистика. Однако, по данным участников рынка, на которые ссылается независимое ценовое агентство Argus Media, потребление бензина за первые шесть месяцев 2021-го не превышало или незначительно превысило отметку 1,9 млн тонн (в среднем 315 тыс. тонн в месяц).

По словам старшего редактора изданий «Argus Рынок Каспия» и «Argus Транспорт Каспия» Рауфа Гусейнова, внутренний спрос на бензин так и не восстановился до уровня 2019 года, когда в РК не было карантинных ограничений из-за COVID-19.

Кроме этого, сжиженный газ частично заместил бензин в сегменте моторного топлива, так как он дешевле. По данным Ассоциации Kazenergy, в Мангистауской области (около 80% автопарка региона использует в качестве топлива газ) розничная цена на сжиженный газ на АГЗС составляет 60–65 тенге за литр. Южнее, например в Алматы, где нет собственных источников газа, табло на станциях показывает отметку в 98 тенге за литр. Для сравнения: стоимость одного литра АИ-92 на АЗС страны этой осенью превышает 170 тенге.

Потребление дизельного топлива в РК в январе – июне 2021-го, согласно официальной статистике, по сравнению с аналогичным периодом 2020 года, наоборот, сократилось на 16,3%,

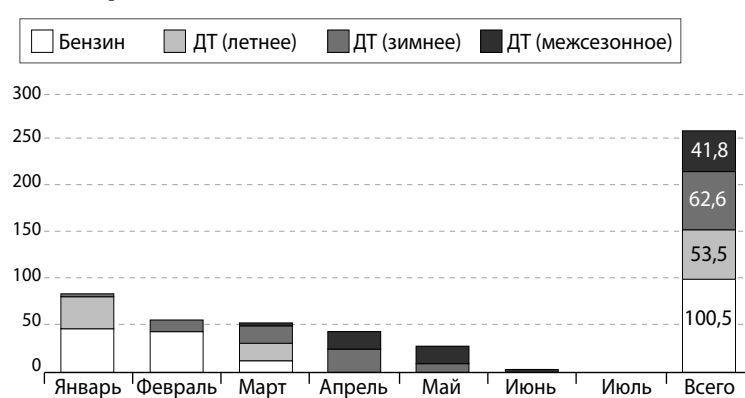


Фото: Depositphotos/Julik/2019

с 2,6 до 2,2 млн тонн (в первом полугодии 2019 года – 2,55 млн тонн). Данные участников рынка, которые приводит Argus, показывают, что потребление находилось на уровне 2,5 млн тонн (в среднем 420 тыс. тонн в месяц). Предполагается, что показатель увеличится во второй половине года, так как активное потребление ДТ ежегодно приходится на осенний период.

Казахстан в 2021 году не импортирует бензин, но продолжает завозить ДТ из России в малых объемах. За семь месяцев 2021 года страна импортировала 89 тыс. тонн дизеля (за весь 2020-й –

Экспорт бензина и дизельного топлива из РК в январе – июне 2021 года, тыс. тонн



Источник: КГД МФ РК



Фото: Илья Ким

633 тыс. тонн). Ожидается, что импорт арктического дизельного топлива в 2021 году снизится, так как Атырауский НПЗ начал выпуск этого вида ДТ на своих мощностях.

Регулятор копит объемы

В 2020 году Казахстан увеличил экспорт бензина и ДТ, так как на внутреннем рынке сформировался избыток светлых нефтепродуктов. В нынешнем году (за первые шесть месяцев) экспорт бензина сократился, несмотря на наличие свободных объемов. И дело не в плохих прогнозах на вторую половину года. По прогнозу Минэнерго, казахстанские заводы в 2021 году нарастят выпуск светлых и темных нефтепродуктов на 7,8%, до 12,4 млн тонн.

«Сейчас казахстанские заводы очень активно наращивают производство бензина, в первую оче-

редь 92-й марки. При этом спрос на внутреннем рынке вырос не так сильно. Объемы бензина на рынке вполне большие, но экспорт пока не подтверждают. Правительство не спешит с такими решениями, страхуя внутренний рынок», – добавил Гусейнов.

Что касается дизельного топлива, сейчас свободных объемов для экспорта нет. Как отмечалось выше, на внутреннем рынке наступил сезон пикового спроса. По оценке отраслевого эксперта Ерлана Жаукина, на сентябрь – октябрь ежегодно приходится около 19–20% годового потребления ДТ. В это время идет активная уборочная кампания у сельхозпроизводителей, увеличиваются перевозки плодовоовощной продукции и завершаются дорожно-строительные работы.

Осенний период для дизельного топлива в этом году проходит с некоторыми ограничениями.

тябре составит около 490 тыс. тонн, а производство – 450 тыс. тонн. В приоритетном порядке объемами будут обеспечены сельхозтоваропроизводители и объекты железнодорожной инфраструктуры, а вот рынок автомобильных грузоперевозок может столкнуться с проблемами с доступом к дизелю, предполагает собеседник «Курсива».

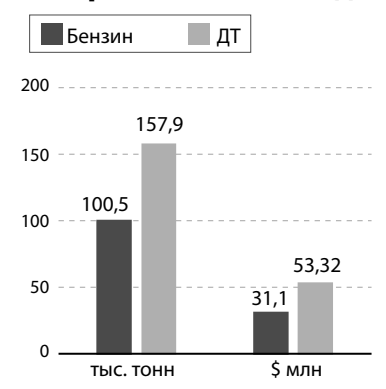
Ситуация с дизтопливом осложняется запланированным на второе полугодие ремонтом на Павлодарском нефтехимическом заводе (ремонт уже переносился с лета на осень). Минэнерго и НК «КазМунайГаз» (собственник завода) рассматривают возможность переноса ремонта на следующий год. Эксперты в беседе с «Курсивом» отмечают, что на данный момент крупные потребители стараются закупить большие объемы ДТ впрок, чтобы застраховаться от возможного дефицита или продать дизель подороже в период ажиотажа. На повышенный спрос на дизельное топливо реагируют и розничные цены. По данным Агентства по защите и развитию конкуренции, с 30 августа по 3 сентября максимальная цена на дизельное топливо на АЗС выросла в большинстве областей Казахстана, причем максимальное значение – в зерносеющей Костанайской области (207 тенге за литр).

Проблемы с сырьем

В 2021 году факторы, сложившиеся на внутреннем рынке, исключают рост экспорта относительно 2020 года. В ближайшие годы объемы зарубежных поставок могут быть на уровне 2019 года. «Баланс 2018–2019 годов показывает, что даже при загрузке казахстанских заводов на 80–90% от проектной мощности и стабильном внутреннем потреблении возникает определенный ежемесячный объем бензина и ДТ, который Казахстан может экспортировать», – поясняет редактор Argus.

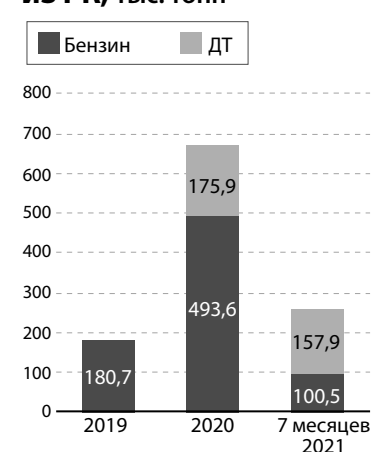
В долгосрочной перспективе в Казахстане существует риск не-

Экспорт бензина и ДТ из РК в денежном выражении, январь – июнь 2021 года



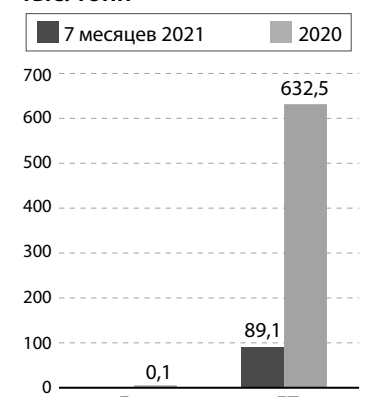
Источник: КГД МФ РК

Экспорт бензина и ДТ из РК, тыс. тонн



Источник: КГД МФ РК, БНС АСПР РК, данные перевозчиков

Казахстан продолжает импортировать ДТ, но в малых объемах, тыс. тонн



Источник: БНС АСПР РК

дозагрузки заводов из-за падения нефтедобычи на месторождениях (особенно в Кызылординской области), на которые распространяются обязательства по поставкам сырья на НПЗ.

По информации Минэнерго, больше половины из 220 нефтегазовых месторождений в стране находятся в стадии снижения добычи и завершения разработки. Ведомство прогнозирует, что производство нефти в Казахстане (без учета Кашагана, Карачагана и Тенгиза, которые освобождены от поставок нефти на внутренний рынок) сократится за пять лет на 5,3%, с 34,1 млн тонн в 2021 году до 32,3 млн тонн в 2025 году.

Для стабильного обеспечения сырьем павлодарского и шымкентского заводов «КазТрансОйл» («дочка» КМГ) в июне завершил первый этап проекта реверса нефтепровода Кенкияк – Атырау.

«В Шымкенте уже в июле – августе появились новые поставщики нефти из Западного Казахстана. Новые поставщики, как ожидается, появятся теперь и в Павлодаре. Правительство продолжает программу загрузки заводов. Но получится ли привлечь объемы с крупных месторождений на западе Казахстана для загрузки заводов?» – задается вопросом Гусейнов.

Объявления

1. ТОО «new WEB» («нью ВЕБ»), БИН 201140035753, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Жангельдина, 31/2, оф. 312, тел. +7 777 242 73 82.
2. ТОО «C.S.P. KZ», БИН 180440015831, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Тауелсиздик, д. 31а, тел. +7 701 727 83 85.
3. ТОО «Berry Republic», БИН 170340032507, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, район Алматы, пр. Рақымжан Қошқарбаев, д. 26, оф. 29. Тел. +7 701 088 33 00.

4. Печать ТОО «А-Джалиль», БИН 170240026281, считать недействительной в связи с утерей.
5. ТОО «SpaceX», БИН 180240035024, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Богенбай батыра, д. 56, кв. 45.
6. ТОО «Г General Construction», БИН 210840018391, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. 38, здание 23, тел. +7 701 242 05 45.
7. ТОО «GERIM», БИН 160940012818, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Сейфуллина, 4/2.

> стр. 1

Но коронакризис лишь усугубил проблемы, возникшие почти десятилетие назад – неэффективную работу с арендаторами и сильную зависимость от внешних заимствований, с которыми руководством ЦУМа так и не удалось справиться.

Экспериментальный универмаг

ЦУМ в столичной Алматы 1960–1980-х собрал в себе передовые черты советского универмага – здесь можно было приобрести практически все – от люстр, ковров и радиотоваров до ювелирных изделий и виниловых пластинок, по радио звучали объявления о появлении новых товаров, а посетители могли заказать готовый костюм в ателье, нанести памятную гравировку на наручные часы или воспользоваться телефоном-автоматом. Отделы одежды были заполнены добротными костюмами и пальто фабрики «Восход» и другими товарами местного производства, но завозной дефицит неизменно вызывал ажиотаж – сотрудницы соседнего института «Алматы-гипрогор», завидев очередь в больших стеклянных витринах ЦУМа, бросали свои чертежи, чтобы купить носки или сорочки, а если повезет – пластинку Аллы Пугачевой. В отделах для «специальных» людей по талонам выдавали «дутые» куртки, джинсы, финские сапоги и спортивные костюмы с лампасами.

Здание первой очереди ЦУМа вдоль бывшей Торговой улицы (в советский период – ул. Горького, сейчас – пр. Жибек жолы) построили в 1961-м, в период реформ в торговле и архитектуре, и потому оно получило смешанный стиль. Архитекторы решили сложную задачу, но им удалось адаптировать западные веяния под советского потребителя, а в индустриальной простоте фасада отразить монументальные элементы, подчеркивающие статус флагамена торговли в центре столицы КазССР.

Архитектура «нового» корпуса ЦУМа вдоль Коммунистического проспекта (сейчас – пр. Абылай хана), построенного на восемь лет позже (в 1969-м), оказалась более прозрачной – здание с остекленным фасадом и открытой террасой решало утилитарную задачу быстрорастущей Алматы – увеличить пропускную способность магазина с 50 тыс. до 120–130 тыс. посетителей в день.

За три десятка лет в госсобственности ЦУМ поддерживал шефские связи с командой атомного крейсера «Киров», обслуживал гостей московской Олимпиады и даже участвовал в съемках одной из сцен фильма «Игла».

Все побывали там

В 1994-м ЦУМ приватизировали, но правительство РК еще семь лет сохраняло контроль над центральным универмагом – новый хозяин АО «Казахский республиканский торговый дом «Зангар» на 90% принадлежал государству и лишь на 10% – физическим лицам.

Изначально ТД «Зангар» сам занимался торговлей, а управляла процессом известная в 1990-х компания «Бутия-Казахстан». Однако в июне 2001 года правительство продало акции торгового дома частным компаниям, а те решили зарабатывать на аренде от инвестиционной недвижимости.

На торговых площадях центрального универмага, обставленного пристройками, начали появляться продавцы-арендаторы, постепенно превратившие знаковый экспериментальный универмаг Алматы в филиал «барахолки». И все же ЦУМ сохранял статус оплота торговли – в одной локации в центре города можно было купить духи, деловой костюм, бытовую технику, игровую приставку или Lego. А те, кто не мог себе позволить заграничных излишеств, просто приходили поглазеть на чудеса техники и электроники и вдохнуть незнакомые ароматы.

«В 2000-х люди «выживали как могли» – завозили товар из Китая и Турции, и пытались его продать. В ЦУМе арендаторы часто менялись. Те, у кого торговля шла плохо, не платили аренду и через два-три месяца просто оставили все и ушли – охрана не выпустила бы их из магазина с коробками без разрешения администрации. А товар и торговое оборудование таких арендаторов администрация ЦУМа арестовывала и спускала в подвал», – рассказывает алматинка Гульнора,

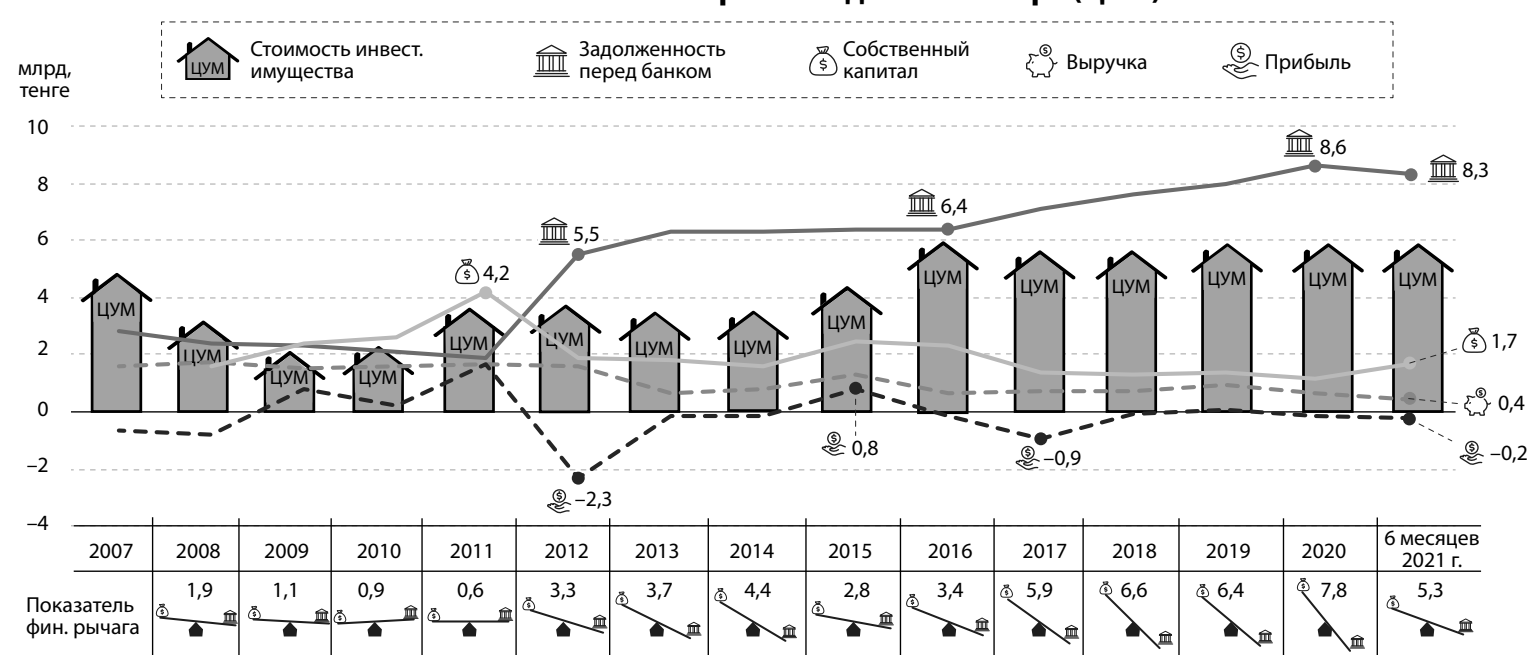


Фото: Илья Ким

Горе от ЦУМа

Народный банк не стал в седьмой раз рефинансировать обязательства ТД «Зангар»

Финансовые показатели торгового дома «Зангар» (ЦУМ)



Источник: финансовая отчетность АО «КРПД «Зангар», расчеты «Курсива»

работавшая в те годы в детском отделе ЦУМа.

После череды репродража и реорганизаций начала 2000-х, к 2009 году, контроль над ТД «Зангар» (ЦУМ) с 92,7% акций получило ТОО «Зангар Групп», с конечными бенефициарами Габидулло Алтыновым и Сагиятулло Сарсеновым. Через три года контрольный пакет перешел ТОО «Profit Invest» Еркина Ашимбека, а в конце 2012 года Profit Invest присоединился к ТД «Зангар», продав контрольный пакет акций товариществу «Aim Групп». С тех пор конечной контролирующей стороной стала Райхан Нуркеримова, однако один из первых акционеров – Алтынов (через Grand Hotel Tien-Shan) и семья Сарсеновых сохранили доли в компании.

Якоря для утопающего

В 2010 году, судя по годовым отчетам ТД «Зангар», в ЦУМе начали появляться «цивилизованные» арендаторы. Одним из первых «якорей» стал «Фэшн Ритейл», представляющий тор-

говые марки Zara, GAP и Marks & Spencer. В финансовой отчетности «Зангара» зафиксировано, что торговый дом заключил с международным ретейлером 20-летний договор аренды, по которому последний ежегодно должен был выплачивать ЦУМу более 100 млн тенге.

Арендные договоры в те годы ТД «Зангар» заключал без права досрочного прекращения. Кроме того, в дополнение к арендной плате в базовый контракт был включен процент с товарооборота арендатора (позже это условие заменили на «наибольшую сумму из двух величин: фиксированного платежа и процента от чистой суммы продаж арендатора»), возможность ежегодно пересматривать эксплуатационные расходы и взyscyвать их сверх базовой контрактной ставки.

«В ЦУМе условия аренды более жесткие, чем в среднем по городу», – прокомментировали арендную политику универмага представители Magnum, присоединившиеся к пулу якорных арендаторов в 2017 году.

Первые серьезные проблемы ЦУМ ощутил после принятия решения о ремонте «нового» здания, которое приносило собственникам три четверти арендного дохода. Срок ремонта несколько раз сдвигали и, наконец, установили на 1 апреля 2013 года. Но арендаторы начали освобождать площади еще в конце 2012 года. В результате доход от аренды в период ремонта в 2013–2014 годах сократился в 2,5 раза – с 1,6 млрд до 650 млн тенге.

Обновленное здание ЦУМ открыл в октябре 2014 года и начал спешно привлекать новых арендаторов на расширенные площади. В 2015-м к «якорям» добавились Sulrak, Alser, Interfood, Ideal Home и «Французский дом». Это позволило ЦУМу в 2015 году увеличить арендный доход практически на 80% – до 1,3 млрд тенге. Однако уже в 2016-м доход торгового дома вернулся к худшим показателям за последние 10 лет – 650 млн тенге.

Новые арендные договоры ЦУМ заключал всего на три-пять лет,

и вскоре ретейлеры стали покидать торговый дом.

«В связи с затянувшимся ремонтом была потеряна привлекательность пешеходной зоны «Арбата» перед торговым домом, потоки перераспределились в другие точки города», – сетовали представители ЦУМа в годовом отчете за 2015 год. Причиной снижения заполняемости ЦУМа, по их мнению, стала высокая конкуренция на рынке и продолжающийся финансовый кризис, снизивший покупательскую способность населения.

Но ретейлеры, успевшие поработать как с ЦУМом, так и с другими торговыми центрами Алматы, называют другую причину: «Работа административного персонала в ЦУМе очень слабая, конструктивный диалог с ними построить сложно». А эксперты рынка добавляют, что для объекта, имеющего такой высокий потенциал, реконцепцию можно было сделать более эффективной.

Из сложившейся ситуации менеджмент ТД «Зангар» сделал выводы и впредь старался заклю-

чить контракты с арендаторами на длительный срок – от 20 лет. Однако мало кто из новых арендаторов шел на такие условия – продуктовый ретейлер Magnum в 2017 году подписал контракт на 12 лет, кофейня Starbucks и корпорация БАДов «Tiens-Kazakhstan» («Тяньши») в 2018-м – на пять лет, бургерная Wendy's в 2019-м – на семь лет.

Исправить ситуацию, по мнению владельцев, должно было развитие ЦУМа как торгово-развлекательного центра. Введение в эксплуатацию шестизального мультимедийного кинотеатра на 900 мест «с объектами досуга» ТД «Зангар» планировал еще в 2014 году, но согласования в госорганах шли туго, и запустить кинотеатр удалось лишь в 2016 году. «Ожидается существенное увеличение прибыльности компании и укрепление позиций в своей нише», – выражали свои чаяния представители ЦУМа в годовом отчете за 2015 год. Но попорн и блокбастеры в зале с оборудованием за 7 млрд тенге лишь повысили долговую нагрузку ТД «Зангар».

Хорошая мина при плохой игре

Из 15 лет работы, отраженных в аудиторских отчетах, прибыльными для ЦУМа были только пять – 2009, 2010, 2011, 2015 и 2019 годы.

Бессменный учредитель ТД «Зангар» Сагиятулла Сарсенов в беседах с участниками рынка заявлял, что дела у ЦУМа налаживаются, в то время как ежегодная выручка компании оставалась скромной – после реконструкции, за исключением 2015 года, годовая выручка так и не достигла прежних показателей, а обязательства стремительно росли и к концу 2020 года превысили собственный капитал почти в восемь раз.

Для расширения и реконструкции торговых площадей, а также запуска кинотеатра ТД «Зангар» брал на себя все новые и новые финансовые обязательства, но денег все равно не хватало.

В аудиторских отчетах, из года в год фиксирующих сильную зависимость ТД «Зангар» от внешних заимствований, руководство общества как мантру повторяло: «учитывая положительную кредитную историю, а также соблюдение договорных обязательств по займам в прошлом, общество сможет продлить сроки погашения по займам». И действительно, по просьбе заемщика основной кредитор – Народный банк – несколько раз переносил дату погашения займов – в 2011, 2016, 2017, 2018, 2019 и 2020-м, при этом повышая ставку вознаграждения (в 2020 году она достигла 15% годовых).

Однако к концу 2020 года общая стоимость текущих обязательств общества по займам и вознаграждениям выросла до 8,6 млрд тенге, в 1,5 раза превысив балансовую стоимость инвестиционного имущества (5,6 млрд тенге), ставшего обесценением займов. И мантра перестала действовать – Народный банк потребовал возврата полной стоимости займа и начисленного вознаграждения.

В связи с неисполнением обществом обязательств, 12 апреля 2021 года банк объявил заемщику дефолт, а 19 августа суд наложил арест на здание ЦУМа и оборудование кинотеатра.

Народный банк к моменту выхода материала не озвучил «Курсиву» свою позицию касательно применения к заемщику столь суровых мер.



Фото: Илья Ким

Сколько стоит ЦУМ

Оценку инвестиционной привлекательности и рыночной стоимости «арестованного» ЦУМа «Курсив» попросил сделать представителей международных консалтинговых агентств – Colliers Kazakhstan и Scot Holland | CBRE.

Эксперты сошлись во мнении, что оценку рыночной стоимости необходимо делать доходным методом – исходя из детального анализа ожидаемых доходов от коммерческого использования объекта. Но все же составили обозначить диапазон, не принимая во внимание доходы торгового центра.

Управляющий партнер Colliers полагает, что в случае продажи собственник может запросить за объект недвижимости сумму в диапазоне \$1–1,5 тыс. за кв. м эффективной площади, то есть от \$20 до \$30 млн. Более точная оценка затруднена, так как данных о сделках купли-продажи аналогичной недвижимости в открытых источниках нет.

Представители Scot Holland | CBRE оценили универмаг примерно в \$2 тыс. за кв. м арендной площади, или в \$40 млн за объект.

Оценки экспертов в 1,5–3 раза превышают текущую балансовую стоимость, зафиксированную в аудиторских отчетах ТД «Зангар».

«Основываясь на открытых данных о финансовых показателях ЦУМа, мы можем предполо-

жить, что рыночная стоимость объекта как недвижимого имущества при оценке доходным методом может составить сумму в пределах \$15–20 млн. Но также было бы справедливо ожидать премию за еще не реализованный потенциал объекта, которую может выплатить покупатель, являющийся профессиональным игроком на рынке торговой недвижимости. В случае использования сравнительного подхода к оценке, с учетом возможного диапазона цен от 1 тыс. до 1 500 долларов США за кв. м эффективной площади, стоимость имущества может составить от \$20 до \$30 млн», – пояснила управляющий партнер Colliers International Kazakhstan Баян Каякыран.

По словам эксперта, учитывая текущую конъюнктуру рынка, инвесторы не всегда готовы платить более 8–10-летней доходности за объект в сегменте торговой недвижимости. Но новый собственник однозначно будет рассчитывать на то, что он улучшит финансовые показатели ЦУМа за счет реконцепции и последующего изменения состава арендаторов, что позволит увеличить его привлекательность среди посетителей и повысить арендные ставки. А эффективное управление поможет оптимизировать расходную часть объекта.

LIFESTYLE

В казахстанский прокат вышел самый красивый и нелепый фильм осеннего сезона – это «Легенда о Зеленом Рыцаре» с Девом Пателем в главной роли. Картина спорная – одни сомневаются в ее художественной ценности (как, признаться, и автор рецензии), другие от фильма в восторге.

Галия БАЙЖАНОВА

«Легенда о Зеленом Рыцаре» – это причудливая сказка о мужских слабостях и поисках в себе героя. Те, кто вошел в лагерь восторгающихся этим творением, придумали уже десятки интерпретаций того, что происходит в нем на самом деле, в чем смысл и как это все правильно понимать. Однако для начала сюжет – спойлеров очень много, но в этом произведении они не имеют важного значения.

Рыцарский путь

Знаменитый сэр Гавейн, рыцарь Круглого стола, родственник короля Артура, любитель вина и женщин (Дев Патель) оказывается на рождественском пиру в Камелоте (так называют замок короля Артура – вдруг кто запамятовал). Рыцари веселятся – едят и рассказывают друг другу про свои ратные дела, но посреди праздника в зал врывается зеленый всадник.

Странный гость с внешностью деревянного Грута из «Стражей Галактики» (только размером побольше) въезжает в пиршественный зал прямо на лошади, предлагает смельчакам поединок и обещает отдать свою секиру тому, кто его победит. Но с одним условием: через год они встретятся снова, для реванша, но уже на территории зеленого гостя.

Сэр Гавейн отсекает голову наглецу (без какого-либо сопротивления со стороны последнего), а тот, хохоча и взяв свой череп под мышку, удаляется. И тут все понимают, что незваный гость всех обхитрил и рыцарь вообще-то приглашен на свою казнь.

Гавейн как человек слова через год едет исполнять обещание и кого только по пути не встречает: молодых разбойников во главе с героем Барри Кеогана, депрессивных великанш, погруженных в себя и бредущих неизвестно куда, девушку, которая просит достать ее голову из пруда, странного лорда с гомосексуальными наклонностями и похотливой женой (речь о Бертилаке) и т. д. Супругу Бертилака играет Алисия Викандер (она исполнила и вторую роль – девушку из борделя, подруги Гавейна).

Так и бредет наш герой, нарываясь то на одних, то на других, пока не доходит до зеленого чудища, общение с которым напоминает сеанс с очень дорогим психотерапевтом. Результат лесной психотерапии – Гавейн переоценивает собственную личность, и выводы его не радуют – не рыцарь он, а непонятно кто. Сэр Гавейн принимает самурайское решение, тут и сказке конец (если не считать сцены после титров). Впрочем, можно и интерпретировать по-другому – мол, не конец это был, а всего лишь страшное видение о возможном будущем. Но как на самом деле было задумано, история умалчивает.

Вообще-то некоторые из безумных приключений, упомянутых

ранее – например, визит Гавейна в замок Бертилака и его жены, номинально есть в оригинальной поэме XIV века «Сэр Гавейн и Зеленый Рыцарь», но они либо выдернуты из контекста, либо встроены в сюжет фильма так, что материал не работает должным образом. Никакой притчевости и метафоричности там и не пахнет. Увы, у автора этой спорной картины – американского режиссера Дэвида Лоури, на наш взгляд, не получилось дать легенде настоящую новую жизнь. Он не смог создать складную и современную притчу о пути рыцаря, который проходит все испытания, несмотря на свои страхи и искушения, понимает цену рыцарства и мужских поступков, и вскрывает внутренний мир человека, о котором слагают легенды. Якобы это только в эпосах все рыцари без страха и упрека, а на самом деле это может быть даже самый человек, которого вынудили совершить подвиг.

Видно, что режиссер стремился к этому как мог – к примеру, в одном из интервью Лоури признался, что монтировал одну сцену аж 15 (!) месяцев. Но получилось ли? Его «Легенда о Зеленом Рыцаре» – это неуклюжая, пафосная, местами будто бы совершенно бессмысленная история в средневековом антураже, хотя и признаем, что очень красивая. Там великолепная работа художников, костюмеров, декораторов и оператора Эндрю Дроза Палермо, сумевшего передать все оттенки зеленого и устроить пир цвета и света.

Идейное расхождение

Если произведение такое плохое, почему полярных мнений так много – и резко положительных, и резко отрицательных?

Попробуем разобраться. Во-первых, в европейской литературе, особенно англоязычной, история сэра Гавейна и его встречи с Зеленым Рыцарем так популярна, что с ней знакомы все, а не только любители артурианы, как у нас. Поэтому когда там видят очередное чересчур вольное произведение на эту тему, переворачивающее все с ног на голову и намеренно опускающее какие-то важные детали или придумывающее то, чего не было, для зрителей это скорее любопытная головоломка и поле для собственных импровизаций на заданную тему, этаким «зеленым квадратом». То есть, что для одних – сюжетная дыра, для других – поле для фантазий, ведь интерпретировать самому всегда увлекательно.

А вот для тех, кто о Гавейне ничего не знает и видит эту историю впервые, весь фильм превращается в набор плохо связанных друг с другом сцен. Но разве не должен хороший автор экранизировать средневековую историю так, чтобы и сейчас всем все было понятно и интересно? К тому же полны гнева и многие фанаты поэмы, ведь так перевернуть – это жумудриться надо. Ладно, пусть сэра Гавейна играет британский актер индийского происхождения, прославившийся в «Миллионере из трущоб» Бойла, это еще можно принять, учитывая запрос современного общества на расовое разнообразие. Но почему мать Гавейна (ее играет Сарита Чоудхури) у Лоури – это собирательный персонаж, и не только мать, но еще и та самая фея Моргана, вызвавшая смертельно опасного Зеленого Рыцаря? Получается, мать хотела смерти сына или, может, так добивалась его взросления и сепарации? А лорд Бертилак, который в поэме и есть Зеленый Рыцарь, в фильме как будто случайный персонаж

(о том, кто он на самом деле, там ни слова), поэтому и истинный смысл тех поцелуев в его замке никто не поймет.

Лоури пытается выкрутиться и оправдать панибратское обращение с оригиналом – например, своих героев оставляет без имен, у него это просто архетипические образы: не Артур, а Король, не Гвиневера, а Королева, не Бертилак, а Лорд и т. д. Но только это не сильно работает.

Во-вторых, приемы артхаусного кино в экранизации рыцарских романов, вещь, безусловно, любопытная, но спорная. Взять хотя бы нарочито медленный темп повествования. Если, смотря очередную фестивальную новинку, ты спокойно принимаешь пятиминутную сцену сна героини, в которой абсолютно ничего не происходит, – она

Рыцарь со страхами и упреками

Что не так с экранизацией средневековой поэмы

