

# КУРСИВ



Бесконтактные новости

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:  
МАГИСТРАЛЬНАЯ НЕПОЛНОТА

стр. 3

БАНКИ И ФИНАНСЫ:  
ЧТО ЖДЕТ КАЗАХСТАНСКИЙ  
HOME CREDIT BANK

стр. 5

ИНДУСТРИЯ:  
АНТИБИОТИК В ТЕСТЕ

стр. 8

КАРЬЕРА И МЕНЕДЖМЕНТ:  
ГЛАВНЫЙ ПО МОРОЖЕНОМУ

стр. 11

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

## Юг вошел во вкус

Самый быстрый рост кредитования наблюдается в южных регионах РК

Текущая средняя задолженность казахстанца по потребительским кредитам перед банками составляет 283 тыс. тенге, и только в пяти регионах страны эта сумма выше. После прошлогодней просадки Алматы вернул себе статус главного драйвера в этом сегменте в территориальном разрезе и имеет очевидный потенциал для дальнейшего роста: два года назад доля Алматы на рынке банковских потребов превышала 37%, сейчас она недотягивает до 30%. «Курсив» изучил, как в целом и в какой динамике распределяются кредитные средства по областям и крупнейшим городам Казахстана.

Виктор АХРЁМУШКИН

Восстановление экономического роста РК после прошлогоднего коронакризиса сопровождается сопоставимым восстановлением кредитной активности. За последний год (август 2021 года к августу 2020-го) объем кредитов, выданных банками экономике, увеличился на 16% (с 14,2 до 16,5 трлн тенге). Годом ранее (этот период включил в себя оба прошлогодних локдауна) рост составил лишь 7,3%.

Опережающими темпами прирастают ипотечные и потребительские займы, за последний год их объем увеличился на 38,3 и 28,6% соответственно. В результате доля потребов в совокупном ссуднике БВУ возросла с 29,5% (на 1 сентября прошлого года) до 32,7% (на 1 сентября текущего), доля ипотеки – с 14,3 до 17%. Таким образом, локомотивом роста кредитования в стране продолжает оставаться спрос со стороны физлиц. В разрезе юрлиц активнее стали привлекать финансированные малые предприятия, вес таких займов в общем портфеле БВУ увеличился с 15,7 до 17,6%. А вот средний и крупный бизнес демонстрирует явное снижение кредитного аппетита: доля корпоративных займов в годовом выражении сократилась с 35,6 до 26,3%.

&gt; стр. 6



Фото: Илья Ким

## «Физикам» откроют Америку

Казахстанская фондовая биржа предложит инвесторам бумаги из глобальных индексов

С 15 ноября на KASE начнутся торги иностранными ценными бумагами в новом секторе – KASE Global. В первоначальный набор инструментов войдут американские акции, уже листингованные на KASE, впоследствии в список будут включены бумаги из индексов S&P 500 и NASDAQ Global 100.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

### Отдельный прилавок

KASE Global – отдельная площадка для торговли иностранными акциями. «Фактически это будет отдельный прилавок с однотипными ценными бумагами, однотипными условиями, правилами торгов и расчетов по ним. Для инвесторов это будет удобнее, на наш взгляд», – пояснила заместитель председателя правления KASE Наталья Хорошевская, отвечая на вопрос «Курсива» на брифинге KASE в среду, 10 ноября. На начальном этапе на KASE Global для торговли будут доступны иностранные акции, прошедшие

листинг на американских площадках и включенные в списки KASE.

«Пока только долевые инструменты (акции) допускаются к обращению в секторе. Сейчас ориентируемся только на запуск американских акций, поскольку они являются наиболее популярными у инвесторов», – отмечает в комментарии Казахстанской ассоциации миноритарных акционеров советник председателя правления KASE Идель Сабитов.

&gt; стр. 4



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: София Жылдыз

## Промтовары в плюсе, продовольствие в минусе

Торговля растет на продажах непродовольственных товаров; продажи продовольствия, напротив, сдерживают отрасль.

Аскар МАШАЕВ

Kursiv Research продолжает анализировать торговлю – оптовую и розничную. По итогам девяти месяцев 2021 года в отрасли наблюдаются два тренда. Первый: торговлю продолжает поддерживать высокая динамика реализации непродовольственных товаров, факторы – более низкая инфляция в этом сегменте и рост кредитования.

Второй тренд, который является негативным для национального бизнеса, – в реальном выражении сокращаются продажи продовольственных товаров, что повышает риск снижения инвестиций в эту отрасль. Этот тренд усиливает государственное регулирование, которое нацелено на заморозку продовольственных цен, в первую очередь на социально значимые товары. Усиливаются рыночные искажения, которые могут дестимулировать бизнес.

### Кредитный импульс

Товарооборот розничной торговли за девять месяцев 2021 года достиг 9,2 трлн тенге, прибавив к аналогичному периоду минувшего года 14,6% в номинальных значениях. Из-за высокой инфляции

динамика в сопоставимых ценах посромнее – розничная торговля выросла на 6%, но это куда больше девяти месяцев пандемического 2020-го, когда реальный прирост был отрицательным (–6,8%).

Среди двух компонентов розничной торговли положительный вклад у непродовольственных товаров, продажа которых в постоянных ценах выросла на 10,1% (без учета инфляции рост составил 17,5%). Продолжает реализовываться отложенный спрос на товары длительного пользования, о чем Kursiv Research писал в материале «Торговля на низких оборотах» («Курсив», №27 (895) от 22 июля 2021 года).

&gt; стр. 9

K Kursiv Research Report



ЧИТАЙТЕ

# КУРСИВ

НА БУМАГЕ!

Начинается подписка на 2022 год

Подписка через каталоги:

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





# Магистральная неполнота

По итогам этого года газопровод «Сарыарка» будет загружен лишь на 3%

Газификация Центрального Казахстана обойдется стране как минимум в 426 млрд тенге и завершится только к 2036 году. Загрузка магистрального газопровода «Сарыарка» будет увеличиваться с текущих 3 до 27% в 2023-м, затем – до 2025 года – до 45%, а полная загрузка ожидается к 2035–2036 году. О том, почему газификация центральных регионов страны растянется на 15 лет и не позволит перевести на газ крупные промышленные предприятия – в материале «Курсива».

Куралай АБЫЛГАЗИНА,  
Ксения БЕЗКОРОВАЯ

Магистральный газопровод «Сарыарка», протяженностью 1061 км, был построен в рекордные сроки – менее чем за 12 месяцев. Его строительство завершилось в конце 2019 года. Осенью 2020 года первые абоненты в столице Казахстана подключились к газовым сетям и до конца текущего года должны использовать 66,2 млн куб. м (около 3% от проектной мощности газопровода). Темиртау, Жезказган и Караганда ожидают первые поставки населению в нынешнем осенне-зимнем периоде.

## Медленно, но верно

Длительный срок газификации Центрального Казахстана обоснован масштабностью проекта: власти создают газовую инфраструктуру с нуля на самой большой по площади территории в стране (Карагандинская область – крупнейший в РК ре-

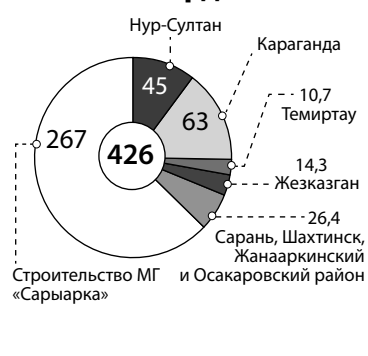
гион, а Нур-Султан по площади уступает только Шымкенту). И если газификацию столицы планируется завершить до 2023 года, то Карагандинской области, где будут подключены к голубому топливу сразу 9 городов и 114 населенных пунктов, для этого потребуется 15 лет (2021–2036). Быстрее всех в регионе газификацию завершат Жезказган – к 2026 году и Темиртау – к 2027-му. Полная стоимость газификации центрального региона (с учетом столицы) обойдется республиканскому бюджету как минимум в 426 млрд тенге, из которых 159,4 млрд придется на проведение газораспределительной инфраструктуры. Строительство самой газовой магистрали от Кызылорды до столицы обошлось в 267 млрд тенге.

Текущая загрузка газопровода «Сарыарка» остается низкой. По данным газоснабжающей компании «КазТрансГаз Аймак» (КТГА, «дочка» нацкомпании «КазТрансГаз»), в 2021 году она достигнет 3% (66,2 млн куб. м). Авторы Национального энергетического доклада Kazenergy 2021 прогнозируют, что существенные объемы газа через магистраль будут транспортировать только к 2024–2025 году – около 1 млрд куб. м в год. На полной мощности (то есть к 2036 году) основную часть газа должны будут потреблять население и столичные теплоцентрали, на крупные промышленные предприятия в лице «АрселорМиттал Темиртау» и корпорации «Казахмыс» придется только 31% от проектной мощности – 680 млн из 2,2 млрд куб. м.

## Рекордный тариф

По данным КТГА, наиболее высокий тариф на товарный газ для бытовых потребителей среди всех регионов Казахстана дей-

## Стоимость газификации Центрального Казахстана оценивается не менее чем в 426 млрд тенге



ствует в Нур-Султане – 38,9 тенге за 1 куб. м с НДС. Для сравнения: наиболее низкий тариф утвержден для Атырауской области, где расположены газоперерабатывающие мощности, – 8,6 тенге за кубометр. Столичные ТЭЦ в составе АО «Астана-Энергия» также получают газ по цене на уровне бытовых потребителей.

В Карагандинской области (Караганда, Темиртау и Жезказган) тариф для населения и коммунальных потребителей утвердили на прошлой неделе на уровне 40,9 тенге за 1 куб. м (с учетом НДС). Изначально местные власти прогнозировали стоимость газа в пределах 45 тенге в столице и 52 тенге за кубометр в Карагандинской области. Получается, что проект газификации Центрального Казахстана социальный, а никак не коммерческий и национальный газовый оператор продолжит получать убытки от поставок на внутреннем рынке (как минимум 200 млрд тенге ежегодно).

## Ожидания и реальность

По расчетам местных властей, проектное потребление газа в столице составит 1,3 млрд куб. м, в Карагандинской области – 1,4 млрд

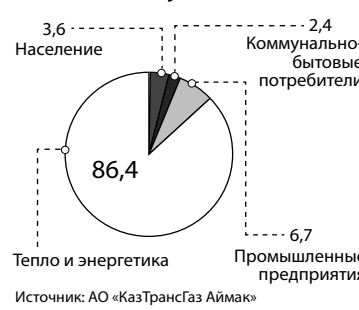
куб. м. Таким образом, ожидаемый спрос на газ в Центральном Казахстане после 2035 года на 23% превысит проектную мощность газопровода «Сарыарка» (2,7 млрд куб. м вместо 2,2 млрд).

В столице помимо населения газ частично используют ТЭЦ-1 и ТЭЦ-2 (отопительные котлы), еще 192 частных и 48 малых коммунальных котельных планируют перейти на голубое топливо. Строящаяся в городе ТЭЦ-3 также будет иметь техническую возможность для подключения к газу. В Карагандинской области голубое топливо будет использоваться для замены мазута на комбинате и ТЭЦ-ПВС «АрселорМиттал Темиртау» (АМТ), а также на Жезказганской ТЭЦ, обеспечивающей электроэнергией объекты ТОО «Kazakhmys Smelting» (Жезказганский металлургический завод и др.) корпорации «Казахмыс».

По данным акимата Карагандинской области, АМТ получит газ в октябре 2022-го. В Минэнерго РК ожидают, что в 2022 году подключат и локальные предприятия «Казахмыса». Однако пока договор о поставках голубого топлива подписан только с АМТ. В октябре текущего года пресс-служба компании сообщила о заключении договора на поставку газа с частным предприятием «ТОО «Актобе РГС» объемом от 300 до 600 млн куб. м в год, срок действия контракта – не менее чем 15 лет. Стоимость контракта не раскрывается, однако, как отмечал в июне 2021 года руководитель управления энергетикой и ЖКХ региона Улантай Усенов, цена на газ для промышленных предприятий может составлять 70 тенге за 1 куб. м; население области будет получать газ по цене почти в 2 раза меньше.

Потребность АМТ в газе оценивалась местными властями и

## Прогнозируемое потребление газа в столице в 2022 году – 99,2 млн куб. м



Источники: АО «КазТрансГаз Аймак»

Минэнерго в 1,5 млрд куб. м. Для сравнения: на пике после 2025 года Нур-Султан будет потреблять 1,3 млрд куб. м. По словам Усенова, АМТ решил ограничиться меньшими объемами из-за высоких цен на газ. Однако источник «Курсива» из бывшего руководства АМТ объясняет, что «КазТрансГаз» и власти попросту не подтвердили точные объемы газа, которые будут поступать на комбинат. Поэтому компания сможет использовать газ в основном в качестве резервного топлива в период низких температур, аварийных остановок для удержания оборудования в разогретом состоянии.

Полный переход на газ при условии стабильных поставок позволил бы усовершенствовать технологические процессы металлургического комбината и снизить эксплуатационные затраты за счет уменьшения расходов на логистику и подготовку топлива. Однако из-за нехватки товарного газа в стране этому не суждено сбыться, и газификация не затронет ТЭЦ-2 в составе АМТ.

Планируемые поставки газа для «Казахмыса» также сократились почти в 2 раза – с 160 млн куб. м, о которых ранее сообщало Минэнерго, до 83,5 млн куб. м

в год, по данным корпорации. Газификация предприятий «Казахмыса» обойдется в \$4 млн, сообщили «Курсиву» в компании.

Поскольку потребление угля ключевыми промышленными предприятиями региона останется практически на прежнем уровне, в областном управлении энергетики и ЖКХ не ожидают существенного снижения вредных выбросов от АМТ и «Казахмыса». В Карагандинской области на газ перейдут жители частного сектора, которые в настоящее время потребляют уголь в несопоставимо меньших объемах, чем ТЭЦ, – 1 млн т против 12 млн т в год.

## Север под вопросом

Газификация северных регионов, которую планировали осуществить за счет строительства газопровода от столицы до Петропавловска, находится под вопросом из-за нехватки газа.

Производство товарного газа в Казахстане последние годы не превышает 30,5 млрд куб. м в год. К 2023 году благодаря строительству Кашаганского газоперерабатывающего завода объемы могут увеличиться на 1 млрд куб. м, но ограничатся этим в перспективе ближайших 5–10 лет. Однако потребление газа на внутреннем рынке будет увеличиваться быстрее – до 40,2 млрд куб. м в 2030 году, если опираться на расчеты Минэнерго.

Поэтому правительство рассматривает варианты газификации Северного и Восточного Казахстана за счет российского и туркменского газа. Ввиду того, что импортные поставки сырья осуществляются на коммерческой основе, стоимость топлива для «Казахмыса» также сократилась почти в 2 раза – с 160 млн куб. м, о которых ранее сообщало Минэнерго, до 83,5 млн куб. м

# Игры всухую

Зачем Узбекистан присоединился к соглашению о сухих портах

Межправительственное соглашение о сухих портах, к которому присоединился Узбекистан, вступит в силу 17 ноября. Участие в этом соглашении позволит логистическим комплексам страны получить статус сухопутных портов международного значения.

Александр ТЕН

Сухие порты, которые включаются в соглашение, являются основой «для скоординированного развития важных узлов в международной интегрированной интермодальной транспортно-логистической системе». Иными словами, страны стремятся развивать сухие порты, чтобы упростить международную перевозку грузов.

## Дважды без моря

Узбекистан не только не имеет выхода к морю, но и граничит с государствами, также не имеющими выхода к нему. От Узбекистана до ближайшего морского порта порядка 2 тыс. км. Но у страны есть свое преимущество – удобное расположение «в центре между Европой и Азией», отмечает заместитель председателя экологической ассамблеи и зампред Ассоциации экспортеров РУз Бобуржон Расулов. В частности, для Китая Узбекистан является удобной точкой для переправки грузов в Европу.

Чтобы перевозка шла без сучка без задоринки, нужно развивать сухие порты.

«Примкнуть к сухим портам – мощный аргумент для того, чтобы инвесторы заходили к нам и вели бизнес», – уверен Расулов.

Старший научный сотрудник Центра постсоветских исследований ИМЭМО РАН Станислав Причин также подчеркивает, что из-за особого географического расположения у Узбекистана

есть интерес к логистическим проектам, которые позволят расширить экспортный потенциал страны.

Присоединение Узбекистана к соглашению позволит стране стать частью глобального торгового процесса по перемещению грузов. Это повлечет за собой увеличение налоговых поступлений и числа новых рабочих мест, считает коммерческий директор дистрибьюторской компании Impall Trading Бахтиер Абдуллаев.

Расулов добавил, что через сухие порты Узбекистан может по-

ставлять за рубеж текстильную, фармацевтическую и сельскохозяйственную продукцию, строительные материалы, продукты переработки из природного газа, в частности пластмассы.

По его мнению, Узбекистану нужно развивать сотрудничество с сухими портами Европы. Тем более что страну недавно включили в программу ЕС GSP+, которая позволяет Узбекистану ввозить в ЕС ряд товаров без таможенных пошлин. В Минтрансе РУз полагают, что наиболее перспективным направлением по доставке грузов через сухие

порты являются перевозки наземным транспортом по маршруту Китай – ЕС.

Узбекистан через сухие порты также может импортировать сырье для производства внутри страны продукции с добавленной стоимостью с ее последующим экспортом.

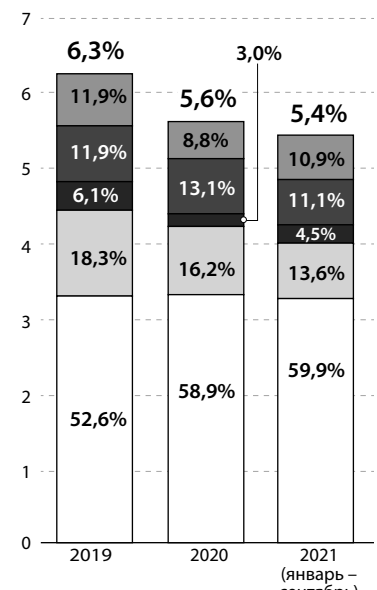
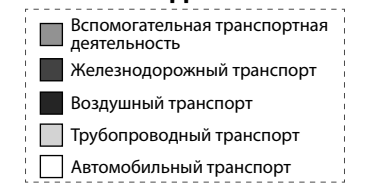
Уже сейчас внешнеторговый оборот Узбекистана растет. Например, в январе – сентябре текущего года он составил \$28,2 млрд, что на 2,5% больше, чем в прошлом году. Экспорт был равен \$10,3 млрд, а импорт – \$17,8 млрд. Основными торговыми

партнерами республики стали Китай (\$5,38 млрд), Россия (\$5,1 млрд) и Казахстан (\$2,8 млрд).

## Развитие с пробитковкой

На ноябрь 2020 года стоимость перевозки грузов без сухого порта составляла \$221,76 на 300 км, с ним – \$103,40. Это преимущество, по мнению экспертов Экономической и социальной комиссии для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО), позволит «повысить конкурентоспособность грузоотправителей, используя сухой порт, что, возможно,

## Доля перевозок и хранения в ВВП Узбекистана с 2019 по 2020 год



Источник: Госкомстат

приведет к увеличению объема торговли».

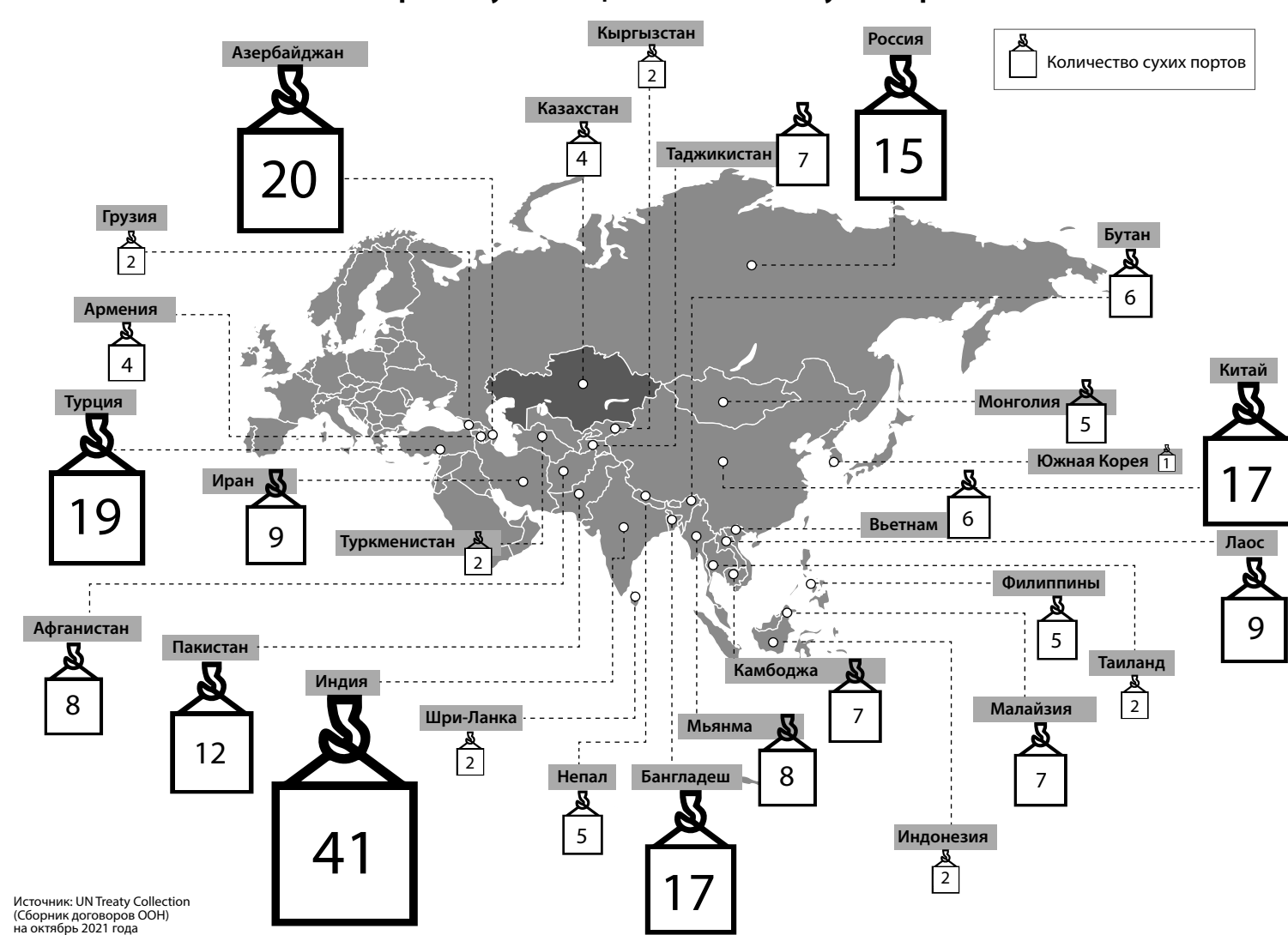
Для организации сухого порта необходимо соблюсти ряд требований, отмечают в ЭСКАТО. Среди них – грамотная логистика автомобильной и железнодорожной инфраструктуры, расположение рядом с «источниками» грузов и центрами торговли.

Бахтиер Абдуллаев сказал, что для создания сухого порта в Узбекистане инфраструктура страны должна пройти модернизацию. «Я не встречал ни одного логистического узла у нас в стране, который бы полностью соответствовал этим (международным). – «Курсив» требованиям, – утверждает Абдуллаев. – Отсутствие инфраструктуры и специалистов в данной сфере может замедлить положительный эффект от участия в договоре о сухих портах».

Развивать сухие порты на территории Узбекистана должно Министерство транспорта. В Минтрансе «Курсиву» сказали, что сейчас разрабатывается проект по минимальным требованиям к обустройству и техническому оснащению сухих транспортно-логистических центров.

Источник: UN Treaty Collection (Сборник договоров ООН) на октябрь 2021 года

## Страны – участницы соглашения о сухих портах





# «Физикам» откроют Америку

## Казахстанская фондовая биржа предложит инвесторам бумаги из глобальных индексов

> стр. 1

– Планируется включить акции крупнейших и ликвидных компаний, интересные инвесторам и которые могут котировать наши брокеры, бумаги должны быть в наличии в ЦД при проведении процедуры листинга».

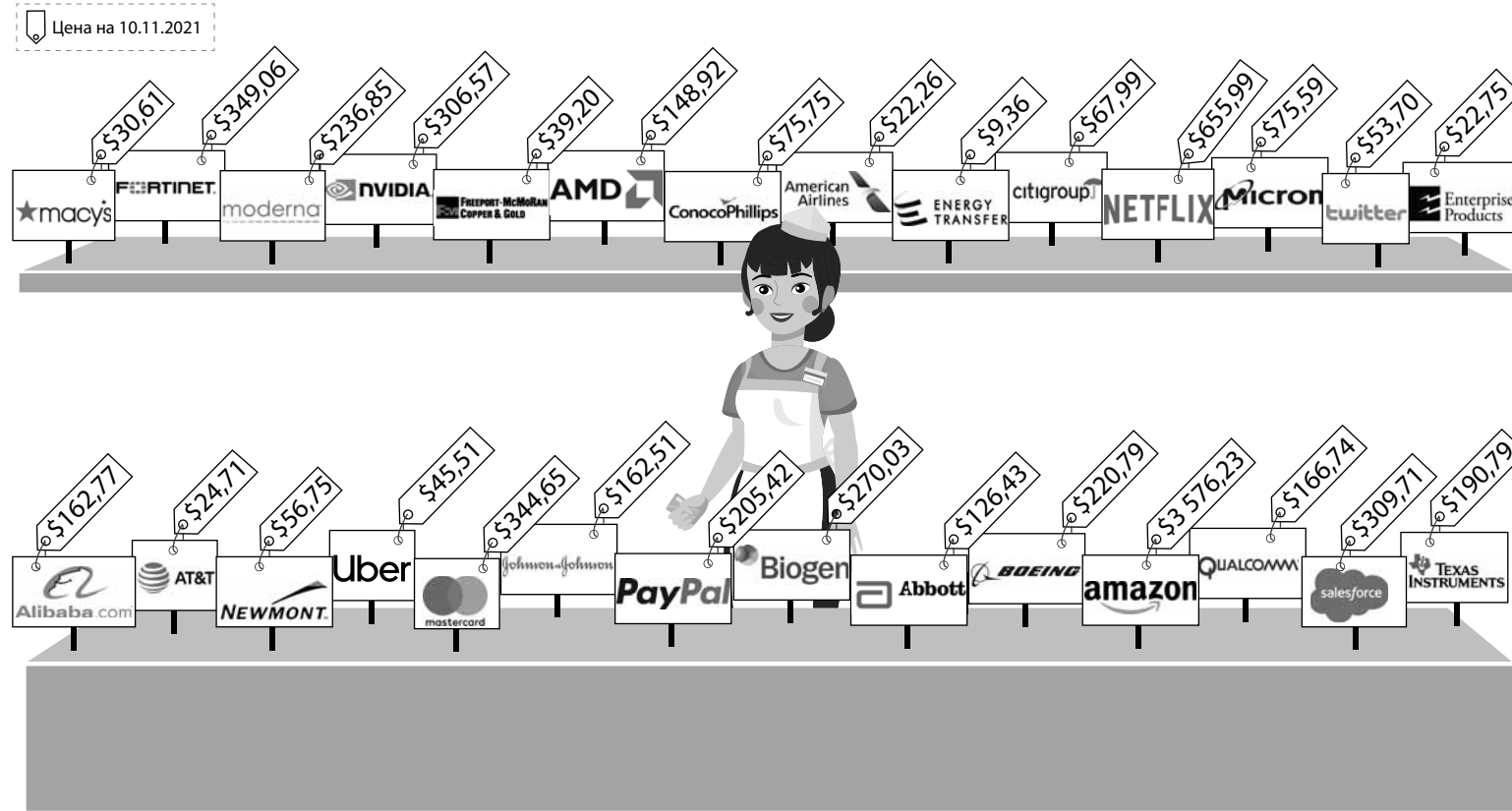
Торги в новом секторе будут проводиться с 11:20 до 22:00 на условиях T+2. Валютой котирования ценных бумаг будет доллар США. В дальнейшем KASE планирует расширять перечень торгуемых инструментов, а также увеличить время проведения торгов.

Вслед за акциями на KASE Global, возможно, появятся и другие виды инструментов, отмечает Хорошевская. «Мы будем таргетировать те акции, которые включены в ведущие мировые индексы, которые показывают температуру по мировому фондовому рынку, в целом по глобальной индустрии в данном сегменте. В первую очередь мы говорим о ценных бумагах, которые входят в S&P 500 и NASDAQ Global 100», – подчеркнула она.

### Хорошо, но мало

Общемировая тенденция – рост количества розничных инвесторов – фиксируется и в Казахстане. По данным Центрального депозитария (ЦД) ценных бумаг РК, только с начала года количество брокерских счетов физлиц в ЦД выросло на 55%,

### Список новых для казахстанского рынка инструментов сектора KASE Global



Источник: Halyk Finance, Google Finance

до 206 тыс. За последние десять месяцев на рынок пришло втрое больше розничных инвесторов, чем за последние два года.

Приход большого количества «физиков» меняет рынок. В октябре 2021 доля физических лиц в брутто-обороте акций в денежном выражении на KASE соста-

вила 63%. Ранее этот показатель находился в диапазоне 50%.

Однако растущий спрос нечем удовлетворять. KASE пока не может похвастаться большим набором ликвидных инструментов. В индекс «голубых фишек» биржи входит всего восемь компаний, причем большая часть

ликвидности приходится только на один инструмент – акции национальной атомной компании «Казатомпром».

По словам Хорошевской, основная цель KASE Global – подержать интерес новых розничных инвесторов к фондовому рынку и в конечном счете по-

высить набор инструментов и ликвидность на рынке.

«Нашей конечной целью является привлечение инвесторов, предоставление им более широкого инструментария для торгов. Чем больше будет инвесторов, чем более активно они будут торговать, тем более

рабочим и широким будет канал финансирования казахстанских компаний и экономики через инструменты фондового рынка», – подчеркнула зампред KASE.

Бумаги иностранных эмитентов на локальном рынке казахстанские брокеры предлагают уже не первый год. С 2019 года на KASE торгуются акции 13 американских компаний, в числе которых Apple, Coca-Cola и Facebook.

Запуск нового сектора на KASE должен позитивно сказаться на рынке, считает начальник отдела инвестиционного анализа инвестиционного дома «Астана Инвест» Серик Козыбаев.

Учитывая, что казахстанский рынок весьма ограничен в количестве ценных бумаг и объемах ликвидности по ним, появление новых инструментов всегда приветствуется, считает он. Для брокеров запуск новых инструментов тоже станет дополнительным источником дохода, пусть и незначительным.

«Астана Инвест» в настоящее время обслуживает своих клиентов на внешних рынках через иностранных брокеров. «Теперь будет возможность обслуживать, наверное, и на KASE – покупать акции тех же американских компаний. Тут опять возникает вопрос ликвидности – будут ли там большие объемы или чисто символические. Это большой вопрос», – отмечает Козыбаев.

## Индекс Kursiv-20: ноябрьский теплый фронт

**K** Kursiv Research Index

## Инвестидея от Freedom Finance

### Covestro AG: сила в адаптивности



В минувшие семь дней бумаги 20 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, отыграли падение на прошлой неделе. Значение индекса пошло вверх – с 1298,47 (по итогам торгового дня 03.11.2021) до 1345,62 пункта (по состоянию на 15:00 10.11.2021).

### Аскар МАШАЕВ

Среди казахстанских эмитентов значительным ростом отметились две компании – «Казатомпром» (+10,6%) и Банк ЦентрКредит (+6,4%). Росту «Казатомпрома» способствует возрастающий интерес к зеленой энергетике в мире. Неудачниками недели из казахстанских эмитентов оказались KEGOC (-2,0%) и Kcell (-0,2%). Акции KEGOC начали расти с конца июня 2021 года, достигнув пика 2 ноября, когда бумага торговалась на отметке 1925 тенге. За день до этого

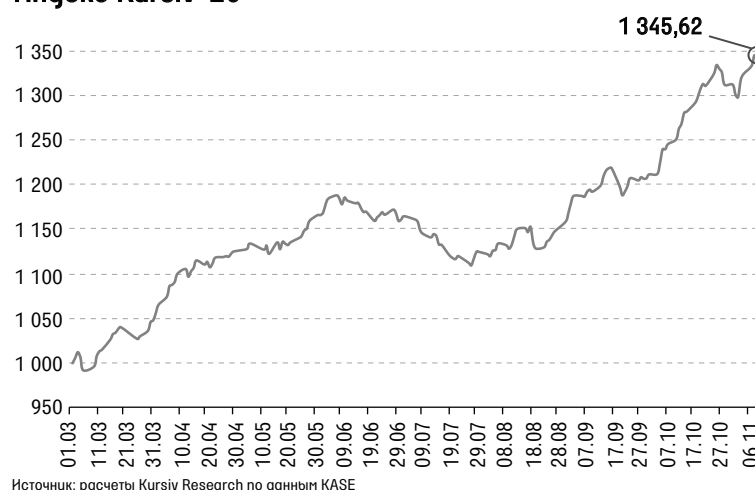
компания объявила о выплате дивидендов за первое полугодие текущего года, размер которых составил 80% от чистого дохода. И уже 3 ноября наметился тренд на снижение, которое наблюдается на фоне фиксации акционерами доходов от дивидендов.

Среди иностранных эмитентов, представленных на KASE, следует отметить взрывной рост Ford Motor Company (FMC; +22,6%) и «Газпрома» (+14,8%). Росту акций FMC помогли новости из США:

инвесторы с интересом отнеслись к предстоящему IPO американского производителя электромобилей Rivian – FMC обладает 14,4% акций этой компании. На фоне позитивных новостей Rivian повысил ценовой диапазон с \$62 до \$78, а оценка компании поднялась с \$53 млрд до \$76 млрд.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 03.11.2021 по 10.11.2021.

### Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

### Народный банк

Во вторник, 9 ноября, в Народном банке сообщили, что 22 ноября в 19 часов по времени Алматы состоится Zoom-конференция, на которой руководство банка представит финансовые результаты за девять месяцев и III квартал текущего года. При этом неаудированная консолидированная отчетность за этот период будет опубликована на три дня раньше.

### Kcell

Мобильный оператор известил биржу о решении созвать внеочередное общее собрание акционеров, на котором будут избираться члены совета директоров компании. Собрание запланировано на 6 декабря 2021 года. Напомним, что в сентябре новыми акционерами Kcell стали люксембургская компания Pioneer Technologies S.A R.L. (14,87%) и First Heartland Jusan Bank (9,08%).

### «КазТрансОйл»

Национальный оператор РК по магистральному нефтепроводу сообщил об утверждении временного компенсирующего тарифа на регулируемую услугу по перекачке нефти на внутренний рынок РК в размере 4,3 тыс. тенге за тонну на 1 тыс. км (без НДС). Указанный временный компенсирующий тариф вводится с 1 декабря 2021 года.

### Банк ЦентрКредит

Пятое купонное вознаграждение получили держатели 15-летних тенговых облигаций (CCBNb29) на 2,4 млрд тенге. Номинальная стоимость одной облигации составляет 1 тыс. тенге, текущая купонная ставка – на уровне 4%, объем выпуска – 60 млрд тенге.

Также банк 9 ноября привлек 5,1 млрд тенге, разместив 7-летние облигации (CCBNb33) с доходностью к погашению 12,5% годовых. Таким образом, прошел первый выпуск в рамках облигационной программы общим размером 20 млрд тенге, номинальная стоимость одной облигации – 1 тыс. тенге.

Covestro AG (тикер на Xetra: 1COV) – один из крупнейших мировых производителей высокотехнологичных полимерных материалов. Кроме того, компания занимается разработкой прикладных решений для своей продукции. Среди основных клиентов Covestro AG предприятия автомобильной, строительной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности.

Акции Covestro интересны для покупки благодаря высокому потенциалу роста (21,9%) и привлекательной дивидендной доходности (2,3%), считают аналитики ИК «Фридом Финанс». Цена акций на момент анализа – 56,54 евро, целевая цена – 68,92 евро. Причины для покупки акций Covestro AG следующие.

**Повышение инвестиций в устойчивый рост.** В рамках стратегии «Устойчивое будущее» Covestro делает ставку на экономику замкнутого цикла и растущий спрос со стороны энергоэффективного строительства и производителей электромобилей. Руководство компании рассчитывает, что спрос на пенопласт в мире будет повышаться на 6% в год до 2025-го. Covestro намерена расширить производственные мощности для удовлетворения этого спроса, для чего планируется возобновить строительство завода, приостановленное в начале 2020 года.

**Расширение применения энергоэффективной технологии AdiP.** Данная технология позволяет снизить выбросы пара и CO<sub>2</sub> на 40 и 35% соответственно, а также сократить потребление электроэнергии на 25% на тонну продукции. Изучаются перспективы строительства крупных производственных площадок в США или Китае. Окончательное решение в отношении этих планов будет принято после завер-

шения текущей стадии проекта. Ввод завода в эксплуатацию намечен на 2026 год.

**Улучшение прогнозов на 2021 финансовый год.** В обновленный прогноз Covestro заложена EBITDA в диапазоне 2,7–3,1 млрд евро против 2,2–2,7 млрд по предыдущей оценке. Также компания ожидает более активного роста маржи во второй половине года.

**Восстановление глобального спроса.** Во II квартале 2021 года результаты Covestro существенно улучшились по сравнению с показателями аналогичного периода 2020-го. В апреле был консолидирован актив по выпуску полимеров и функциональных мате-



риалов (RFM), приобретенный у DSM. В результате производство продукции выросло на 35% г/г. Выручка превысила 3,9 млрд евро (+83,5%). EBITDA достигла 817 млн евро (+500%), чистая прибыль – 449 млн евро, а свободный операционный денежный поток увеличился до 374 млн евро.

**Оптимистичный настрой руководства.** По словам финансового директора Covestro Томаса Топфера, компания находится в хорошей форме, а для достижения амбициозных целей, связанных с экономикой замкнутого цикла, необходимы капиталовложения в размере около 1 млрд евро в течение следующих десяти лет.

Венгерский ОTR Bank ответил на вопрос «Курсива» о возможной покупке актива в Казахстане.

Ольга ФОМИНСКИХ

Группа PPF выставила на продажу свой актив в России – Банк Хоум Кредит, сообщило в октябре Frank Media со ссылкой на источники в отрасли. Российский Банк Хоум Кредит – единственный акционер казахстанского Home Credit Bank, который, как считают опрошенные «Курсивом» эксперты, будет продан вместе с материнской компанией в случае сделки.

Подобные сделки могут рассматриваться по принципу all in, за исключением случаев, когда есть значимые операционно обособленные направления бизнеса, отмечает директор по банковскому рейтингу агентства «Эксперт РА» Иван Уклеин. По его словам, сценарий продажи PPF сразу и актива в России, и актива в Казахстане представляется вполне вероятным. «В принципе, сделка может быть структурирована по-разному. Однако я полагаю, что Банк Хоум Кредит все же будет продан вместе с казахстанской «дочкой». А покупатель уже затем решит, нужны ли ему казахстанские операции и что с ними делать», – соглашается Игорь Додонов, аналитик ФГ «ФИНАМ».

**Материнский и дочерний капитал**

Российский Банк Хоум Кредит и казахстанский Home Credit Bank в прошлом году совокуп-



Фото: Иван Гончаров

# Что ждет казахстанский Home Credit Bank

сказал «Курсиву» Томас Унгер (Thomas Unger), аналитик Erste Group Bank AG по акциям Центральной и Восточной Европы. По словам Унгера, коэффициент выплаты дивидендов ОTR ниже, чем у большинства аналогичных банков, поскольку большую часть своего капитала банк инвестирует в развитие. ОTR расширил свое географическое присутствие и укрепил рыночные позиции за счет приобретений за последние пять лет, сохранив аппетит к дальнейшим покупкам новых активов. Банковский рынок Узбекистана менее развит и, следовательно, предлагает значительный потенциал роста, который обусловлен размером страны и ее сравнительно молодого населения, отмечает аналитик Erste Group. Потенциально, по его мнению, ОTR Bank может быть заинтересован в других рынках Центральной Азии, но пока признаков такого расширения незаметно.

На вопрос «Курсива» о возможном интересе к Казахстану в венгерском ОTR Bank ответили, что банк открыт для выхода на рынки, которые будут способствовать увеличению его акционерной стоимости. Банк сейчас находится на различных этапах переговоров о приобретении в ряде стран. «Среди них есть страны, где группа ОTR уже присутствует, а есть и такие, где у нее еще нет дочерних банков, но конкретные детали на данный момент не могут разглашаться», – добавили в банке.

**Третий раз будет удачным?**

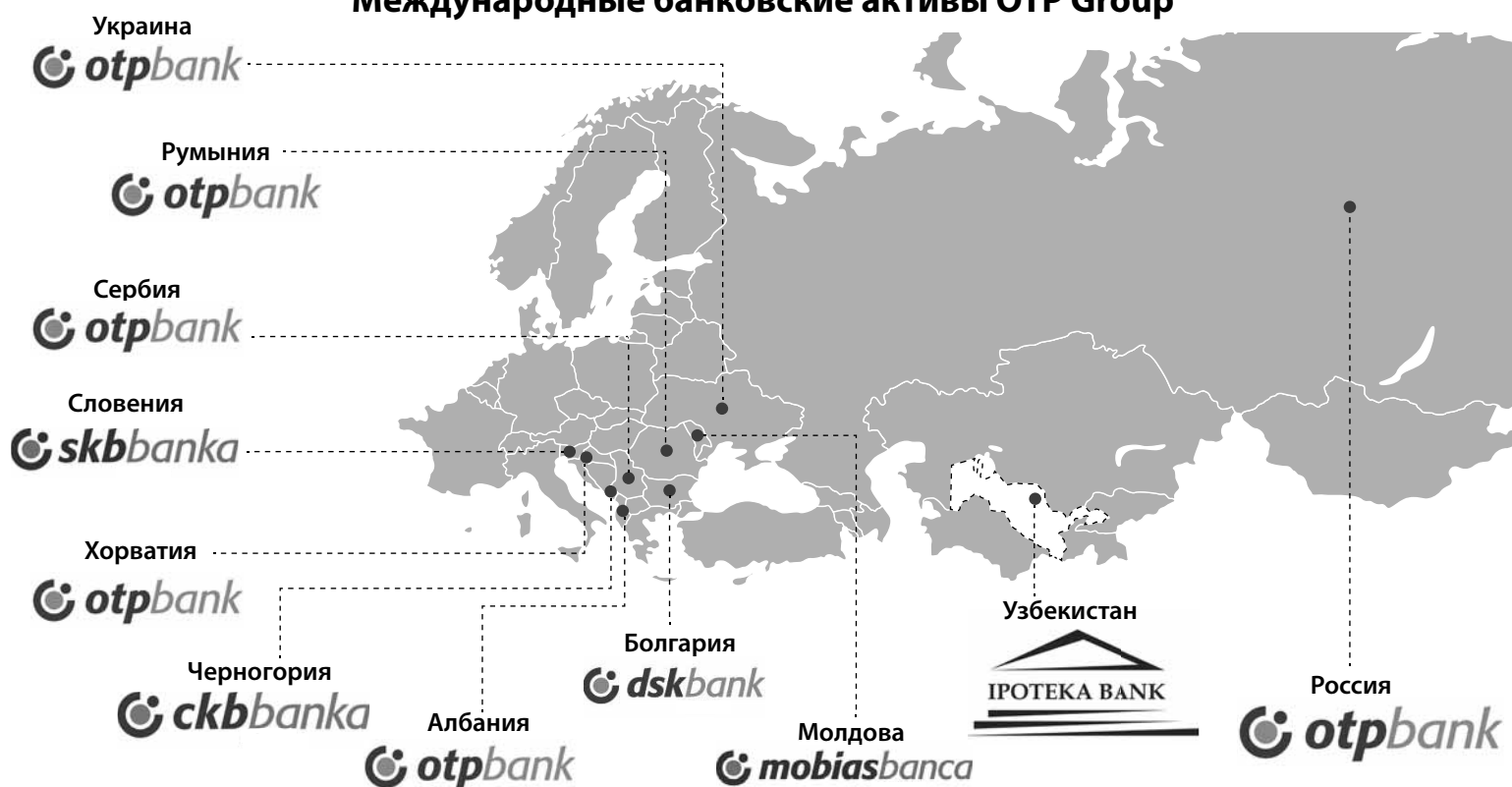
В России у венгерской группы уже есть актив – в 2006 году она купила Инвестсбербанк, который двумя годами позже переименовала в ОТП Банк. Фининститут занимает 49-е место среди российских банков по величине активов (131,5 млрд рублей, или 800 млрд тенге), его ссудный портфель – 88 млрд рублей (более 520 млрд тенге). Для сравнения: ссудный портфель российского Банка Хоум Кредит – 229,1 млрд руб. В первом полугодии ОТП Банк получил 1,9 млрд рублей (11,5 млрд тенге) чистой прибыли, за весь 2020 год – 113 млн рублей (примерно 680 млн тенге).

По данным за первое полугодие 2021 года, 62% ссудного портфеля ОТП Банк приходится на потребительские кредиты, которые выдают непосредственно в торговых точках, и овердрафты по пластиковым картам.

Если сделка по продаже Банка Хоум Кредит венгерской группе состоится, то ОTR Group усилит свои позиции в России и получит доступ к новому рынку в Казахстане. Казахстанская «дочка» при достаточной поддержке со стороны материнской группы может удвоить свои показатели в следующем году либо как минимум продолжить свой рост быстрее рынка, считает глава DAMU Capital Management Мурат Кастаев.

Обсуждаемая сделка ОTR Group и PPF Group – это уже третий «слив» о попытке чешских владельцев продать российский актив. В 2010 году «Ведомости» сообщали, что акционеры Банка Хоум Кредит ведут переговоры о продаже бизнеса Сбербанку и ВТБ, но сделка тогда так и не состоялась. В 2014 году два источника сообщили «Известиям» о подготовке Банка Хоум Кредит к продаже, сумма сделки оценивалась в \$1 млрд.

**Международные банковские активы ОTR Group**



но заработали 8,8 млрд рублей – это на 44% меньше, чем в 2019 году. В первом полугодии 2021-го чистая прибыль выросла в два раза по сравнению с прошлым полугодием, до 7,4 млрд рублей.

Казахстанский банк в показателях российского занимает почти четверть бизнеса: по активам – 23%, по обязательствам – 24%. Согласно отчетности, на «дочку» приходится почти 22% счетов и депозитов клиентов, а также 23% ссудного портфеля. По итогам полугодия казахстанский банк генерировал 27% операционных доходов, или 6 млрд рублей (36 млрд тенге). За первые шесть месяцев 2021 года казахстанский банк заработал 2,4 млрд рублей (14 млрд тенге), или почти чет-

верть от совокупной чистой прибыли группы. В прошлом году казахстанский Home Credit заработал 4 млрд рублей (около 24 млрд тенге).

Банк Хоум Кредит занимал 36-е место из 365 банков РФ по активам (306,7 млрд рубль, или 1,8 трлн тенге) на конец первого полугодия, по данным отчетности по МСФО. Казахстанский Home Credit Bank по итогам первых шести месяцев был среди существовавших на тот момент 23 казахстанских банков на 16-м месте (422 млрд тенге).

И российский, и казахстанский банки специализируются на кредитах наличными и потребительских займах, их ссудные портфели более чем на 85% состоят из этих займов.

**Всепокупающий**

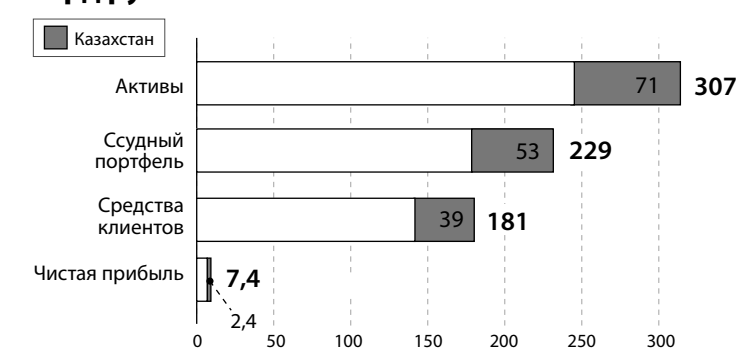
Потенциальным покупателем российского Банка Хоум Кредит называют венгерскую ОTR Group – один из крупнейших финансовых институтов Центральной и Восточной Европы.

В последние годы ОTR Group активно покупала банки на европейском рынке – с 2014 года приобретены 11 финансовых учреждений и банковских портфелей в девяти странах, которые интегрированы в банковскую группу, сообщается на официальном сайте ОTR Bank, материнского банка для группы.

Международная стратегия ОTR Group заключается в том, чтобы использовать капитал и развиваться на прибыльных рынках, поскольку это позволяет

обеспечить повышенную прибыль для акционеров, считает вице-президент, старший ана-

**Казахстанский банк Home Credit Bank в показателях российского Банка Хоум Кредит, млрд рублей**



\* Общие показатели группы с учетом элиминации. Источник: Отчетность по МСФО российского Банка Хоум Кредит за 6 месяцев 2021 года

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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





Источник: Статистический бюллетень Нацбанка, расчеты «Курсив»

> стр. 1

### Алматинские горки

Подавляющая часть выданных местными банками кредитов приходится на Алматы (см. инфографику), однако его доля в совокупном ссуднике БВУ снижается второй год подряд (с 51,5% на 1 сентября 2019 года до 46,4% на 1 сентября 2021-го) за счет более быстрого роста других регионов. В прошлом пандемийном году жители крупнейшего мегаполиса буквально перестали брать потребительские кредиты, и за первые восемь месяцев их объем упал ровно на треть (с 1,58 трлн до 1,06 трлн тенге). Причиной такого падения было, скорее всего, не отсутствие спроса, а невозможность получить одобрение скоринга в связи с временной потерей работы и отсутствием пенсионных отчислений за этот период. Других регионов эта тенденция не коснулась. Видимо, Алматы, имеющий большое количество частных бизнесов в сфере услуг и не имеющий градообразующих предприятий и градообразующих работодателей, пострадал от карантинных ограничений сильнее остальных.

После отмены локдаунов кредитная активность в Алматы, за исключением корпоративного сектора, быстро восстановилась. В частности, объем потребительских займов здесь за последний год вырос более чем в 1,5 раза (с 1,06 до 1,61 трлн тенге) – по темпам роста это второй показатель среди регионов в стране; ипотека приросла на треть. Но в целом размер кредитного портфеля, приходящегося на Алматы, увеличился за год на 14,1%, что ниже среднестранового темпа (+15,9%) и ставит крупнейший мегаполис на 13-е место среди 17 областей и городов республиканского значения.

### Столичные штучки

В Нур-Султане кредиты росли еще медленнее, чем в Алматы (+13,8%, 14-е место по темпам). Здесь рынок правит ипотека. Два с лишним года назад северная столица обогнала южную по объему ипотечного портфеля и с тех пор только увеличивает отрыв. За последний год жилищные займы в Нур-Султане выросли на 42% (при страновом росте в 38,3%) и превысили 800 млрд тенге. Для сравнения: аналогичная сумма в Алматы, где численность населения в два раза больше, составляет 651 млрд. В Карагандинской области, занимающей третье место по данному показателю, текущая задолженность жителей по ипотеке равна 176 млрд тенге.

Доля ипотеки в общих обязательствах Нур-Султана перед банками выросла за последний год с 32 до 40%, доля потребкредитов увеличилась незначительно – с 23,7 до 24,7%. При этом займы юристам снижаются. Портфель бизнес-заемщиков в столице сдулся три года назад. Тогда кредиты малому бизнесу сократились с 677 млрд тенге (на 1 сентября 2018 года) до 267 млрд (год спустя), крупному и среднему (если пренебречь розничными автокредитами, которые отдельно в статистике не указываются) – с 1,1 трлн до 622 млрд тенге соответственно. Очевидно, что эта яма образовалась вследствие операции по спасению Цеснабанка, когда государство двумя траншами выкупило безнадежные займы, выданные этим банком аграрной отрасли, на общую сумму свыше 1 трлн тенге. Судя по статистике регионального кредитования, почти все эти займы были оформлены в Нур-Султане. После этой просадки кредитование малого бизнеса в столице стагнирует, а займы средним и крупным компаниям и вовсе второй



Фото: Илья Ким

## Юг вошел во вкус

### Самый быстрый рост кредитования наблюдается в южных регионах РК

год демонстрируют отрицательную динамику.

### Южная скорость

Самый быстрый рост кредитования в стране (+70% за последний год) ожидается происходит в недавно созданной Туркестанской области. В том числе потребительские займы здесь выросли на 53%, ипотека – на 425%. Столь высокие темпы объясняются практически нулевой стартовой базой, ростом проникновения банковских услуг и появлением новых рабочих мест в административном центре региона с официальной зарплатой и всеми соответствующими отчислениями, что делает заемщиков понятными для банков. На 1 сентября текущего года доля Туркестанской области в совокупном ссуднике БВУ достигла 1,2%. С этим показателем она продолжает оставаться на последнем месте в региональном рейтинге по объему кредитного портфеля, приходящегося на регион, но, возможно, уже очень скоро ей удастся поменяется местами с Северо-Казахстанской областью, где кредиты растут значительно медленнее. Сейчас

в Туркестанской области выдано займов на сумму 197 млрд тенге, в СКО – на 211 млрд. При сохранении текущей динамики рокировка между этими регионами может произойти в течение нескольких месяцев.

Вообще, пятка регионов с самым быстрым ростом долговой нагрузки целиком представлена южными областями. Помимо Туркестанской области в нее вошли Шымкент (+33,8% за последний год), Жамбылская область (+32,4%), Алматинская область (+27,4%) и Кызылординская область (+21,1%). Из них только Шымкент растет с относительно высокой базы: на 1 сентября здесь выдано кредитов на сумму 822 млрд тенге, это четвертый показатель среди регионов. Кредитные портфели Алматинской, Жамбылской и Кызылординской областей не превышают 400 млрд тенге, и с такими объемами все они находятся в нижней части рейтинга, не выше 11-го места.

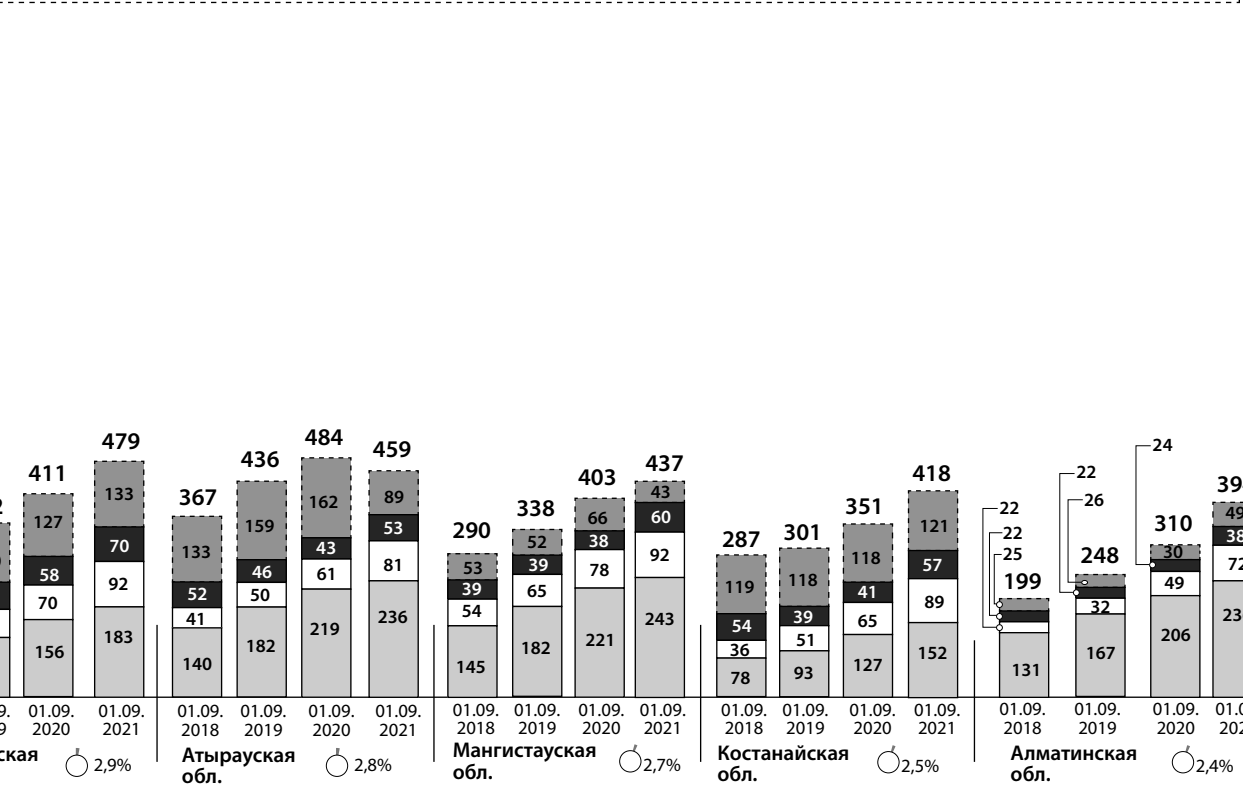
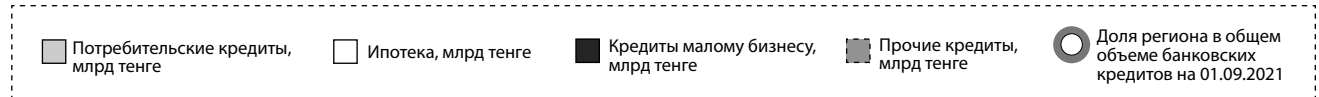
### Плюс-минус

Еще в шести регионах (Карагандинская, Акмолинская, Актюбинская, Коста-

найская, Павлодарская области и СКО) кредитование также росло темпами быстрее среднестрановых. Географически все они относятся к центральной и северной части страны.

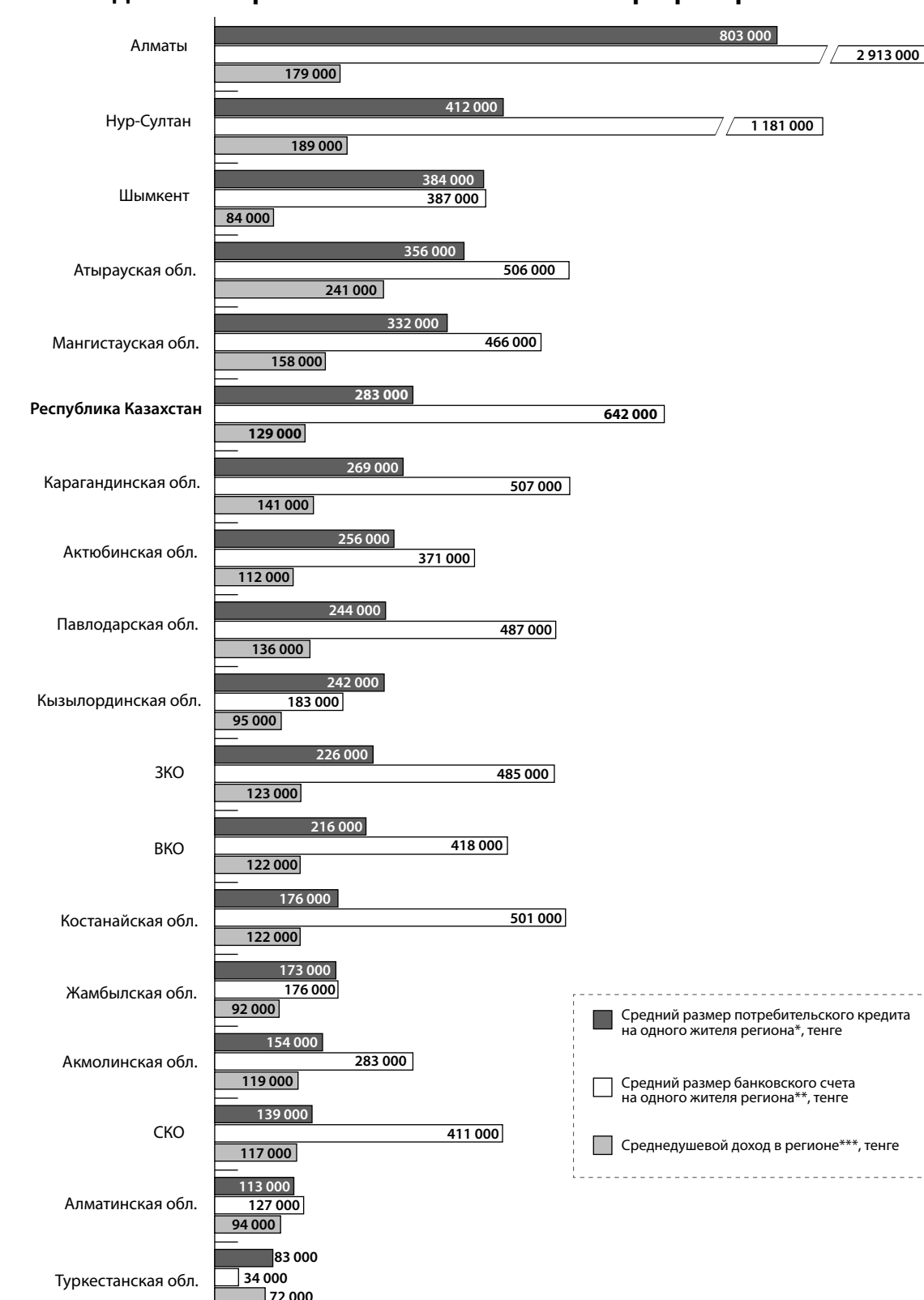
В шести регионах рост кредитования был более медленным, чем в целом по республике. В их число вошли все три западные области (ЗКО, Мангистауская и Атырауская), Восточно-Казахстанская область, а также уже упомянутые Алматы и Нур-Султан. Причем Атырауская область оказалась единственным регионом, где была зафиксирована отрицательная динамика кредитования. Объем выданных займов здесь сократился за последний год с 484 млрд до 459 млрд тенге. Просадка произошла за счет сегмента корпоративных заемщиков, чей портфель в регионе уменьшился с 162 млрд до 89 млрд тенге на фоне роста портфеля во всех остальных сегментах, в том числе в сегменте малого бизнеса. Возможно, это были нефтересервисные предприятия, спрос на услуги которых упал в связи с временной приостановкой работ на крупнейших месторождениях (опять же по причине распространения пандемии).

## Объем банковских кредитов в разрезе регионов Казахстана



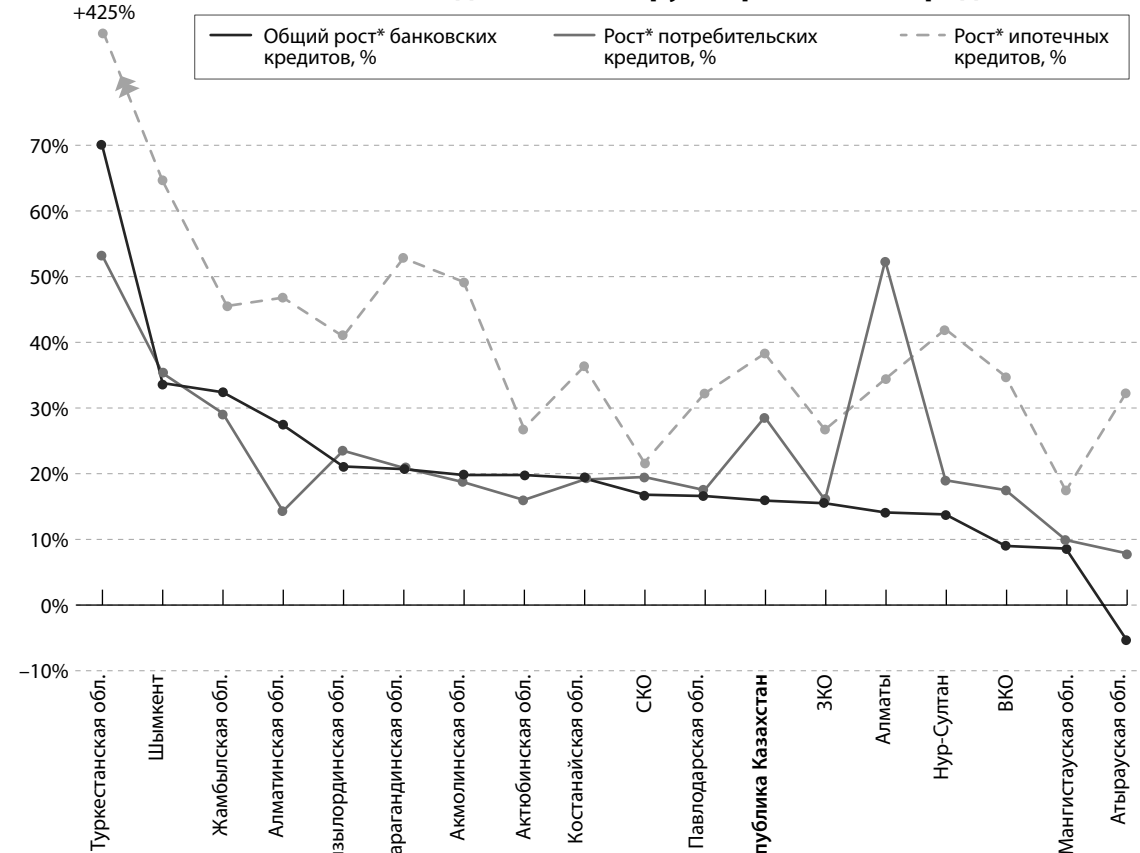
Источник: Статистический бюллетень Нацбанка, расчеты «Курсив»

### Долги и сбережения жителей Казахстана в разрезе регионов



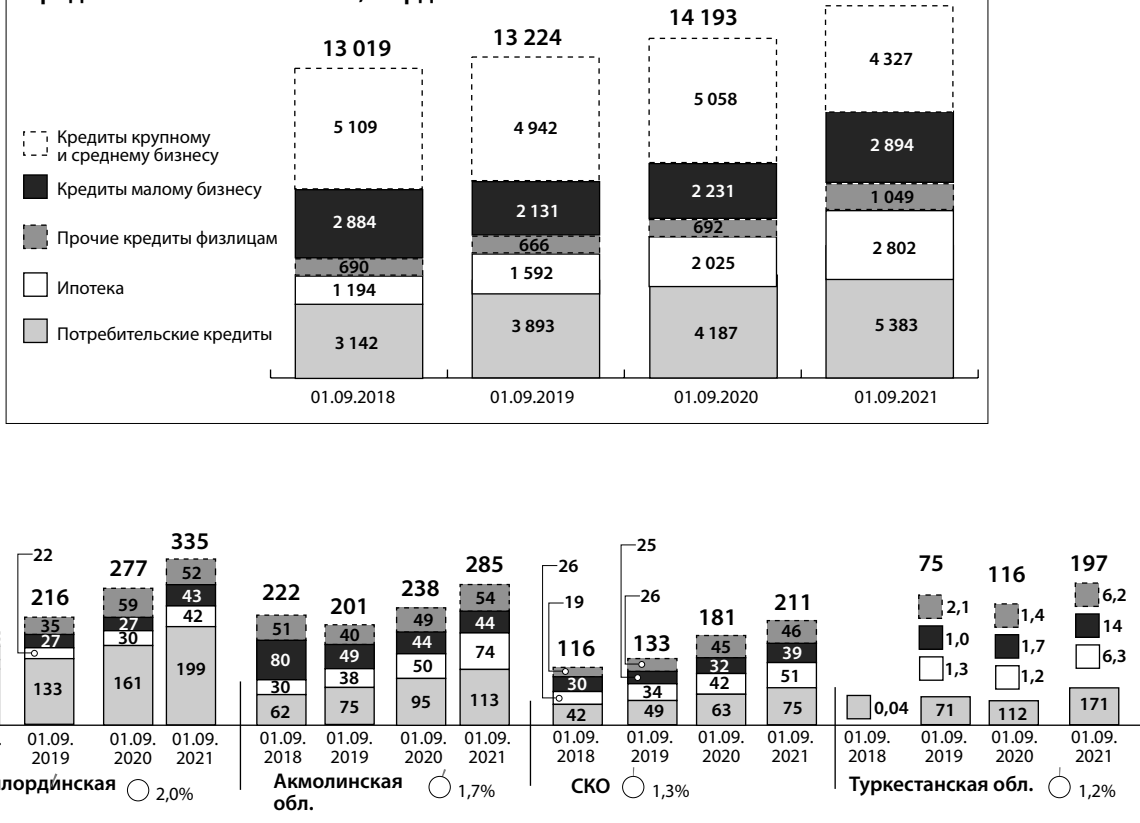
\* Рассчитан как отношение объема выданных банками потребительских кредитов (на 1 сентября 2021 года) к численности населения региона (на 1 августа 2021 года).  
 \*\* Рассчитан как отношение объема средств физлиц в банках (на 1 сентября 2021 года) к численности населения региона (на 1 августа 2021 года).  
 \*\*\* Данные за II квартал 2021 года.  
 Источник: Статистический бюллетень Нацбанка, Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК, расчеты «Курсив»

### Как изменилась долговая нагрузка регионов перед банками



\* Изменение объема займов в годовом выражении (1 сентября 2021 года к 1 сентября 2020 года).  
 Источник: Статистический бюллетень Нацбанка, расчеты «Курсив»

### Кредиты банков экономике, млрд тенге



Источник: Статистический бюллетень Нацбанка, расчеты «Курсив»



# Антибиотик в тесте

## Какие изменения нужны казахстанской ветеринарии

**Республиканская ветеринарная лаборатория не справляется со своими функциями, а коррупционные риски в работе ветврачей и ветеринарных лабораторий напрямую влияют как на состояние сектора, так и на качество мяса на столах казахстанцев.**

**Жанболат МАМЫШЕВ,  
Александр ВОРОТИЛОВ**

Госпредприятие «Республиканская ветеринарная лаборатория» – это целая сеть лабораторий: 16 областных/региональных, две межрайонные, 148 районных/зональных ветлабораторий и 20 пунктов приема проб. Более трех тысяч сотрудников Республиканской ветеринарной лаборатории (РВЛ) регулярно проводят диагностические исследования против особо опасных болезней животных. И так же регулярно попадают в поле зрения журналистов как участники коррупционных скандалов.

В конце октября 2021 года стало известно о расследовании в отношении работников актобинского областного филиала РВЛ, которых подозревают в систематическом получении взяток на сумму более 1,8 млн тенге от директора подрядной организации «за беспрепятственное подписание актов выполненных работ по ремонту районных ветлабораторий».

О росте коррупции в сфере ветеринарии власти говорят уже несколько лет, а в сентябрьском послании народу президент Токаев заявил о необходимости реформы системы ветеринарии. «Курсив» опросил участников рынка, какие изменения нужны казахстанской ветеринарии.

### На что жалуетесь?

Недоверие к анализам государственных лабораторий – одна из частых жалоб животноводов на работу филиалов РВЛ, отмечают в Мясном союзе Казахстана. «В крови животных находят, например, инфекции, а повторные анализы в независимых лабораториях дают отрицательный результат. Предприятие теряет время, ресурсы, недополучает прибыль. Участники рынка постоянно отмечают низкое материально-техническое оснащение государственной ветеринарной службы и лабораторий – доходит до того, что в лабораториях нет реактивов, реагенты просрочены. А на этом нельзя экономить. Последние значительные инвестиции в материально-техническое оснащение были в 2010–2013 годах (строительство ветлабораторий)», – сообщили «Курсиву» в профильной ассоциации. Там добавили, что частным лабораториям законодательно запрещено делать анализы на особо опасные болезни, что автоматически уничтожает даже возможность конкуренции на рынке. По мнению представителей Мясного союза, стоит вывести проведение анализов на свободный рынок, что поможет снизить стоимость услуги и повысить ее качество.

Обновление и дооснащение (материально-техническое оснащение) ветеринарной службы планируется так же, как и более радикальные реформы – передача части функций госмонополии в конкурентную среду, что обеспечит приток частного капитала в эту сферу. Об этом было объявлено на брифинге о мерах по реализации послания.

В самой Республиканской ветеринарной лаборатории подтверждают, что физическая изношенность материально-технической базы – одна из основных проблем предприятия. Поэтому будет составлен перечень отделений, которым требуется ремонт или даже строительство новых зданий и обновление оборудования. Также в РВЛ предлагают максимально цифровизировать свою деятельность, чтобы свести к минимуму влияние человеческого фактора при проведении экспертизы и выдаче актов о ней. И хотя сейчас речь идет о том, чтобы часть функций РВЛ передать частным лабораториям, в самом республиканском пред-



Фото: Иван Гончаров

приятию планируют расширить количество услуг под потребностями крупных животноводческих предприятий и фермерских хозяйств, ориентированных на экспорт животных. Например, проводить внеплановую диагностику заболеваний животных при их покупке и продаже.

составляет минимум 21–25 дней. В этот период происходит изменение гормонального статуса, обменных процессов в организме животного. Существует риск получения сомнительных или ложноположительных результатов исследований на болезни», – говорит ветеринар. В настоящее

время забор крови на исследование прописано проводить с 14 дней после отела.

часы после рождения, что влечет уничтожение формируемой нормальной микрофлоры, подавление резистентности организма. Как следствие, такой молодняк чаще подвержен заболеванию, летальному исходу, выжившие отстают в росте, развитии», – продолжает ветеринарный врач.



Фото: Depositphotos/amedeoemaja

Ветеринарный врач, директор ТОО «V-sop» Бауржан Курманов считает, что передавать в конкурентную среду стоит лишь определенные функции РВЛ. Если биохимические и гематологические исследования крови могут выполнять и частные лаборатории, то диагностику на инфекционные, особо опасные болезни лучше оставить в монополии государства. Именно в отделениях РВЛ есть не только лаборатория, но и утилизационные печи и – самое главное – ветеринарные специалисты.

Курманов, как практик, предлагает внести изменения в схему вакцинации животных, которая проводится за счет бюджета. По его мнению, к вопросу вакцинации нужно подходить менее формально и учитывать физиологическое состояние животных. «При плановой иммунизации не всегда обращают внимание, что до отела остался месяц. Глубоко стрессовые животные от стресса могут абортиться», – объясняет он свою позицию. Плановый забор крови раньше чем через 30 дней после отела ведет к искажению результатов исследований. «После отела время физиологического восстановления репродуктивного органа до нормы

время забор крови на исследование прописано проводить с 14 дней после отела.

### Смотрите, что колете и что едите

«По многим существующим на фермах и наносящим огромный экономический ущерб вирусным, бактериальным, грибковым, паразитарным болезням нет специальной регулярно обновляемой и дополняемой актуальной информацией методической базы. Фермеры и ветеринарные специалисты проводят лечебную и профилактическую работу на местах методами без доказательной базы, применяя те препараты, которые рекомендуют и рекламируют ветеринарные аптеки», – выделяет еще одну проблему Курманов. «В большинстве случаев идет бесконтрольное применение антибиотиков, полностью отсутствует учет и отчетность реализации, применения антибиотиков. Встречаются случаи, когда антибиотик вводят животным интуитивно – не понравился взгляд, походка и так далее у животного, то есть как святую воду – вдруг поможет. Нередко на фермах антибиотик вводится в рожденных телятам в первые



Фото: Depositphotos/roibu

По оценке Бауржана Курманова, в Казахстане сейчас строже всего применение антибиотиков контролируется на молочнотоварных фермах – если в молоко определяется присутствие антибиотиков, такую продукцию не допустят к реализации.

Необоснованное введение антибиотиков животным ускоряет процесс формирования у организма человека устойчивости к антибиотикам, говорит Асем Кенжебек, основатель компании – производителя пищевых добавок Al Karal. «Одной из основных причин большой смертности от пневмонии в пандемию была как раз резистентность к антибиотикам. То есть пока у тебя вирусная пневмония, – это одна история, но как только ты попадаешь в больницу, ты сразу ловишь внутрибольничную пневмонию, а она уже бактериального спектра. Теряли людей, потому что им ставят один спектр антибиотиков и только через три-четыре дня понимают, что этот антибиотик не работает. И пока его заменяют на второй антибиотик, человек уже погибает», – объясняет она проблему устойчивости бактерий к антибиотикам.

По мнению Асем Кенжебек, в республике только 20% произ-

водители мяса (крупные хозяйства) имеют высокие стандарты качества, собственные лаборатории и опытных ветеринаров. «80% – это мелкие хозяйства и подворья, а местные ветеринары зачастую с низкой компетенцией либо имеют собственные ветеринарные аптеки и больше

заточены на то, чтобы побольше антибиотиков продать, нежели позаботиться о здоровье животного, что повлияет на качество конечного продукта, которое поступает на наш стол», – считает она.

«Просто на всякий случай коллят антибиотики жесточайшего тетрациклинового ряда, который давно запрещен для людей, так как наносит большой вред печени животного. Выводятся остатки антибиотиков из организма до двух недель, а так как они применяются раз в неделю, понятно, что на стол к нам, потребителям, зачастую попадает мясо, из которого антибиотики не выведены». Продукция ее компании – производителя пищевых добавок Al Karal позиционируется как натуральное природное противобактериальное, противовирусное средство с функцией очищения печени животного, что помогает ускоренному выведению антибиотиков, солей тяжелых металлов, микотоксинов из организма животного.

Асем Кенжебек предлагает: за правильный ветеринарный контроль должен голосовать потребитель своими деньгами. Для этого покупателям нужно дать возможность проверить, какого качества мясо они берут. «Как только у нас появятся частные лаборатории или в продаже появятся какие-нибудь экспресс-тесты для проверки продукции на наличие антибиотиков, то любая хозяйка, если есть у нее сомнения, потратится хотя бы один раз на проверку поставщика, покупая мясо или молочные продукты, например, на базаре», – полагает Кенжебек.

Сейчас на наличие антибактериальных препаратов мясную продукцию (в том числе и мяса птицы) проверяют лаборатории РВЛ. «За 10 месяцев 2021 года лабораториями РГП «РВЛ» было проведено исследование 4864 проб мяса, мясной продукции (в том числе и мяса птицы) всех видов убойных, промысловых и диких животных на наличие антибактериальных препаратов. При этом несоответствия требованиям безопасности выявлено не было», – такие данные привели «Курсиву» в госпредприятии. За весь прошлый год на 4639 исследованных проб мяса был всего один такой случай, сообщили представители Республиканской ветеринарной лаборатории.

В Союзе птицеводов Казахстана (СПК) не спорят с утверждением, что в мясе птицы могут присутствовать остатки антибиотиков. Но спешат успокоить: «Они (остатки антибиотиков – «Курсив») в значительной степени разрушаются во время приготовления мяса: при жарке, запекании, варке или приготовлении в микроволновке».

По данным СПК, отечественные производители применяют

антибиотики при подращивании молодняка, чтобы по максимуму сохранить поголовье. «В птицеводстве практически не применяются кормовые антибиотики с целью повышения скорости роста и снижения конверсии комбикорма, хотя они все разрешены», – отметили в отраслевом объединении.

В СПК обращают внимание, что на некоторых птицефабриках нет собственных производственных лабораторий, а значит, они не могут проводить диагностику на особо опасные болезни птиц. Но достаточных средств для регулярного исследования в аккредитованных лабораториях такие предприятия тоже не имеют, и это создает угрозу переноса опасных болезней на другие птицефабрики. Решение проблемы, которое предлагает отраслевой союз: скрининг анализа проб из таких птицеводческих хозяйств должны делать аккредитованные ветеринарные лаборатории за счет бюджетных средств.

Проект концепции по реформированию системы ветеринарии в Казахстане должен быть создан до конца этого года. Разработка и принятие законопроекта запланированы на 2022 год.



**С начала 2020 года индекс ФАО подскочил на 25 процентных пунктов**

Реальный индекс ФАО, %



Источник: ФАО

**Оптовые цены повышаются быстрее, чем розничные**

Индекс розничных и оптовых продаж, %, г/г



Источник: БНС АСПР РК



**K** Kursiv Research Report

Фото: Оффенда Жакаева

# Промтовары в плюсе, продовольствие в минусе

> стр. 1

Отложенный спрос был накоплен в карантин: неопределенность подтолкнула население запасаться продовольствием и откладывать покупку дорогостоящих товаров. Продовольственные магазины и розничные сети меньше остальных оказались под карантинными ограничениями.

Впрочем, отложенный спрос на непродовольственные товары начинает исчерпываться. С одной стороны, 10-процентный реальный рост почти перекрыл аналогичный показатель минувшего года (-12,9%). С другой – работники возвращаются в офисы, а школьники и студенты – в школы и университеты, тем самым сокращается спрос, например, на вычислительную технику.

Дальнейшая ситуация с розничными продажами промтоваров будет зависеть от нескольких факторов: динамики реальных доходов, потребительского и ипотечного кредитования. Номинальная средняя зарплата в III квартале 2021 года выросла на 19,2% (г/г), индекс, отражающий реальное изменение, прибавил 9,8%. Говоря иначе, наблюдается восстановление динамики после падения в III квартале прошлого года.

На этом фоне торговлю стимулирует рост потребительского и ипотечного кредитования, которые в текущем году восстановились после пандемического 2020-го. Более того, наблюдается взрывной рост у потребительского кредитования (+93,2%) и ипотечного кредитования (+99,3%).

Новоселы предъявляют дополнительный спрос на мебель, бытовую технику и товары для дома – эффект, который в ближайшее время уменьшится, поскольку сокращается государственное присутствие на рынке жилья. В начале года казахстанцам разрешили снимать пенсионные накопления, которые превышают порог достаточности, и направлять их на улучшение жилищных условий (погашение действующей ипотеки, оформление новой, приобретение жилья за наличный расчет).

На начало ноября 2021 года на эти цели было направлено почти 2 трлн тенге при потенциальном объеме изъятия в 2,8 трлн тенге. Также была приостановлена госпрограмма «Баспана Хит», которая повысила спрос на вторичку. Напомним, в 2020 году доля льготного кредитования (Отбасы банк, госпрограммы «7–20–25» и «Баспана хит») достигла 99,1%.

Вклад второго компонента – продовольственные товары – оказался для розничной торговли отрицательным. В номинальных значениях продажи продовольствия выросли на 9,9%; с учетом инфляции, напротив, фиксируется снижение на 1,2%. В зону отрицательных значений этот сегмент не уходил даже в пандемическом 2020-м – тогда по

итогам девяти месяцев реальный рост был на уровне 4,9%.

Отрицательная динамика, которая не может не вызывать опасения у национального бизнеса, сформировалась как минимум по двум причинам. Первая – ушла неопределенность, которая была вызвана пандемией COVID-19 и которая подталкивала людей закупаться впрок. Вторая причина в том, что казахстанская экономика пребывает в фазе высокой инфляции с марта 2020-го, которая усилилась осенью текущего года, достигнув 8,9%. А высокая

**Розничные цены на картофель более волатильны**

Изменение оптовых и розничных цен на картофель, % (м/м)



Источник: БНС АСПР РК

инфляция вынуждает население снижать потребление или заменять привычные продукты дешевыми и менее качественными товарами-субститутами.

**Оптом дороже**

Товарооборот оптовой торговли достиг 19,6 трлн тенге, продемонстрировав положительную динамику в 19,3%. В сопоставимых ценах рост составил 11%. Рост этого сегмента обеспечили продажи непродовольственных товаров и товаров производственно-технического назначения, которые увеличились на 22,4% в номинальном выражении, с учетом инфляции – на 17,5%.

Оптовые продажи продовольственных товаров, напротив, сдерживали товарооборот. Номинальный прирост составил 6,4%, в реальном выражении зафиксировано снижение на 2,4%. Сохраняется фактор перетекания инфляции производителей и оптовых компаний в розницу. Более того, в III квартале он усилился: индекс цен розничных продаж с начала 2020 года опережал индекс цен оптовых продаж товаров и продукции, но тренд сменился в мае 2021 года – разрыв составил 0,8 п.п. в пользу последнего. По результатам сентября динамика ускорилась – разрыв увеличился до 1,2 п.п.

Анализ товарной структуры свидетельствует о том, что индекс инфляции сильнее подвержена

группа продовольственных товаров. По итогам девяти месяцев 2021 года индекс оптовых цен на продовольствие в годовом исчислении был выше, чем индекс оптовых цен на непродовольственные товары – на 4,8 п.п.

Активнее всего росли оптовые цены на растительное масло (+40,4%), картофель (+37,0%), пищевые масла и жиры (+34,5%), яйца (+33,3%) и сахар (+29,8%). Четыре позиции (за исключением пищевых масел и жиров) входят в группу так называемых социально



Фото: Илья Ким

шевнение стоимости яиц (в конце календарного года), сокращения наполовину субсидий на производство яиц. В результате из 34 крупных птицефабрик остановили работу пять производителей, следует из ответа АЗРК.

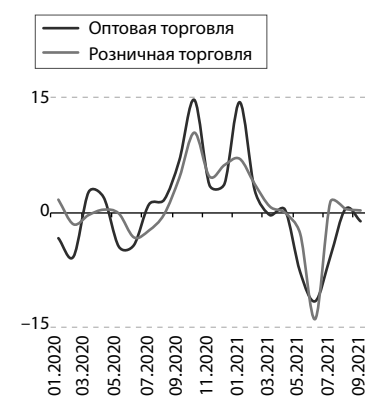
По мнению ведомства, удорожание сахара происходило на фоне сокращения производства на треть, высокой доли импорта, уменьшения посевных площадей сахарной свеклы с 17,0 до 15,2 тыс. га в 2020 году и повышения цен у поставщиков российских и белорусских производителей.

правительство оказались бесспорными перед ней, сославшись на мировые тенденции», – сказал президент РК Касым-Жомарт Токаев, выступая с посланием народу Казахстана.

7 сентября 2021 года, через неделю после президентского послания, правительство РК предложило комплекс мер по сдерживанию цен. Среди них были те, что негативно влияют на стимулы бизнеса. Например, ограничения на вывоз сырья и материалов, если по ним наблюдается дефицит или удорожание; усиление контроля

**Рост цен на куриные яйца затормозился во II квартале 2021 года**

Изменение оптовых и розничных цен на яйца, % (м/м)



Источник: БНС АСПР РК

за соблюдением предельных цен и торговых надбавок, также выявление признаков ценового сговора и ограничение доступа к торгам; соблюдение строгого баланса производства, экспорта и импорта. Также создается IT-платформа, которая облегчит мониторинг цен на товары, включая СЗПТ.

Правительством помимо этих мер предпринимаются другие, например, по увеличению производительности труда и улучшению делового климата на местах. Но когда на краткосрочном отрезке устанавливается совершенно

**Реальный рост зарплаты восстановился**

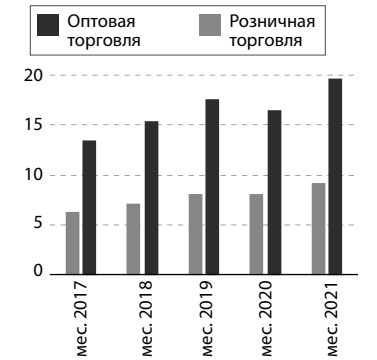
Среднемесячная зарплата и индекс реальной зарплаты, тыс. тенге и % (правая шкала)



Источник: БНС АСПР РК

**Оптовая торговля за 9 месяцев выросла на 19,3% в номинальном выражении**

Внутренняя торговля РК по направлениям, трлн тенге



\* Включая товары производственно-технического назначения. Источник: БНС АСПР РК

понятный для центральной и местных властей показатель, как величина предельных цен на СЗПТ (их неформальный KPI), то игнорируется работа, которая приносит видимые результаты не сразу.

Принцип Гудхарта гласит: «Если индикатор становится целью, он перестает быть хорошим индикатором, который вызывает доверие». Возникает ситуация, когда таргетирование отдельного показателя приводит не только к искажению полученных результатов, но и к тому, что сама система

**Рост цен на растительное масло замедляется**

Изменение оптовых и розничных цен на растительное масло, % (м/м)



Источник: БНС АСПР РК

работает на выполнение этого результата, не стремясь к реальному улучшению эффективности.

Но проблема не только в этом. Краткосрочные меры по борьбе с высокой инфляцией, среди которых установление предельных цен, ограничение экспорта, излишний поиск сговора, искажают рыночные сигналы, в первую очередь цены. И это дестимулирует бизнес инвестировать и расширять производство, а на фоне сокращения реальных объемов продаж эти настроения усиливаются.

**Объявления**

ТОО «P&M», БИН 191040032720, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Акбулак, ул. 1, д. 55, кв. 18, тел. +7707232612.

ТОО «Ажарлы», БИН 620200262703, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Толе би, д. 3, тел. 7 (727) 2303030.

ТОО «Lucky Us, БИН 210740027585, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Кумай, д. 6, тел. +77072258392.

ТОО «Рахманкул», БИН 180440042212, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Минусинская, д. 11 а, кв. 27, тел. +77082257360.

ТОО «Орион Консалтинг, БИН 200840021331, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Сыганак, д. 18/1, кв. 229, тел. +77759400700.

**Гудхарт в Казахстане**

Снижение продаж продовольствия в сопоставимых ценах как в рознице (-1,2%), так и в опте (-2,4%) является негативным сигналом для национального бизнеса, который, по замыслу правительства, должен обеспечивать продбезопасность страны.

На фоне высокой инфляции сдерживание цен на продовольствие после президентской критики стало ключевой повесткой правительства. «Мы также столкнулись с неконтролируемым ростом инфляции. Нацбанк,

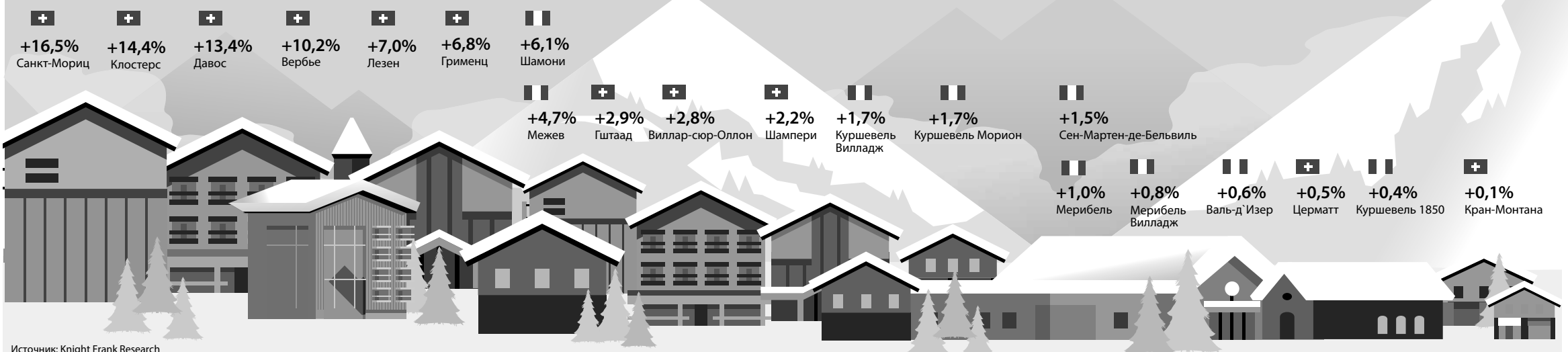


# НЕДВИЖИМОСТЬ

## Ski Property Index 2021

На основе стоимости шале с четырьмя спальнями в престижном центральном районе

Годовое изменение в % ко II кварталу 2021 года



Источник: Knight Frank Research

**Состоятельные люди переживают пандемию на горнолыжных курортах и разогревают тем самым рынок недвижимости.**

Knight Frank выпустил 13-й по счету ежегодный Ski Property Report. Исследование показало: цены на недвижимость на двадцати альпийских горнолыжных курортах, которые находятся в поле зрения аналитиков, покоряют новые вершины. Так, «квадрат» в Шамони в 2021 году добрался до отметки в 20 тыс. евро.

Это не остужает пыл потенциальных покупателей. 18% опрошенных респондентов, проживающих в разных странах мира, признались, что в 2021 году из-за пандемии они больше склонялись к покупке домика на горнолыжном курорте. В конце 2020-го таких было 11%. «Свежий воздух, виды окружающей природы, физические упражнения, возможность проводить время с семьей и друзьями являются

### Ренкинг курортов по ценам

Ранг	Курорт	Евро за кв. м*
1	Гштаад	32 800
2	Куршевель 1850	26 800
3	Верье	23 500
4	Санкт-Мориц	22 700
5	Церматт	21 100
6	Валь-д'Изер	20 300
7	Куршевель Морион	16 500
8	Куршевель Вилладж	16 200
9	Мерибель	15 800
10	Межев	14 500
11	Мерибель Вилладж	14 500
12	Сен-Мартен-де-Бельвиль	13 100
13	Давос	13 000
14	Клостерс	12 800
15	Шамони	12 500
16	Виллар-сюр-Оллон	12 300
17	Кран-Монтана	10 900
18	Грименц	10 700
19	Лезен	10 500
20	Шампери	8 200

\* Курс валюты на 30 июня 2021 года.

движущими факторами спроса», — объясняет логику покупателей Кейт Эверетт-Аллен, глава отдела по исследованию жилой недвижимости в мире Knight Frank.

# Лучше гор может быть... ТОЛЬКО ДОМИК В ГОРАХ



**В Куршевеле самые высокие арендные ставки (в среднем, в день)**

Фото: Офелия Жакаева

### Топ-5 стран, граждане которых владеют недвижимостью на курортах

Ранг	Шамони	Куршевель	Межев	Санкт-Мориц	Виллар-сюр-Оллон	Верье
1	Франция	Франция	Франция	Швейцария	Швейцария	Швейцария
2	Великобритания	Великобритания	Швейцария	Италия	Франция	Великобритания
3	Швейцария	Швейцария	Великобритания	Германия	Великобритания	Италия
4	Италия	Австрия	США	Великобритания	Бельгия	Франция
5	США	Бельгия	Италия	Словакия	Нидерланды	Бельгия

Источник: платформы для аренды на время отпуска

### Вечные вопросы в Альпах

Швейцарские курорты впервые за три года возглавили Ski Property Index. Удача повернулась к швейцарцам «фронтальной стороной», потому что на рынке дефицит предложений и высокий спрос. На руку сыграла и независимость Швейцарии в принятии решений, связанных с пандемией. Страна, единственная в Европе, вновь открыла свои горнолыжные курорты в декабре 2020 года. Конечно же, это повысило ее привлекательность в глазах покупателей.

Швейцарский Санкт-Мориц возглавляет индекс: рост цен составил там 17% в год. В июне 2020 года на курорте было доступно для покупки около 90 домов, годом позже их стало около 20, это неизбежно повлияло на цены.

Нынешний год аналитики называют аномалией. Они не ожидали, что бешеный рост цен на курортах Швейцарии

продолжится. «Потенциальные продавцы стали арендодателями, а родители, которые думали о продаже, отложили планы, поскольку их дети или родственники хотели насладиться Альпами в последние 12 месяцев», — объясняет нехватку предложений на рынке недвижимости Алекс Кох де Гурейнд, глава швейцарского отдела продаж Knight Frank.

Аналитики не видят пока признаков того, что страсть к проживанию в горах начнет угасать, но все-таки надеются, что хотя бы рынок недвижимости в Альпах поостынет за счет появления большего количества предложений.

Во Франции горнолыжные курорты закрылись в марте 2020 года и не работали до июня 2021-го. Несмотря на это, собственность продолжала переходить из рук в руки.

Курорты Шамони (+6,1%) и Межев (+4,7%) оказались лидерами во Франции по росту цен. Цены «шли в гору» из-за того, что на курорты легко было добраться из городов — таких как Милан,

Турин и Женева. «Курорты на средних высотах, где можно жить круглый год и заниматься различными видами деятельности, привлекают более широкий круг покупателей», — говорит Родди Арис, глава отдела продаж Knight Frank во Французских Альпах.

Самый престижный курорт Франции, Куршевель 1850, также был более загруженным, чем обычно. «Покупатели знают, что они закрепляются на одном из самых желанных горнолыжных курортов в мире. Плюс сам курорт предлагает необходимые услуги и удобства. Проблема лишь в том, чтобы найти предложение на рынке», — объясняет Родди.

Он добавляет: «Большинство покупателей во Французских Альпах знают, на каком курорте и на какой стороне горы они хотят жить. Ключевое решение, которое им остается принять, заключается в том, нужен ли им более легкий доступ к склонам или более просторное шале. Размер или местоположение — вечный вопрос».



### Аренда на время отпуска

Большинство владельцев домов на горнолыжных курортах хотят сдавать свою недвижимость в аренду, чтобы получать прибыль или хотя бы покрывать расходы на техническое обслуживание и личный отпуск.

Knight Frank выяснил, на каких альпийских курортах дороже всего арендовать недвижимость и граждане каких государств являются основными владельцами строений в луху-локациях.

### Удаленно — в горах

Ключевым фактором при выборе недвижимости 71% опрошенных назвали доступ к высокоскоростному широкополосному интернету. 65% сказали, что COVID-19 заставил их прежде всего обращать внимание на чистоту воздуха, а для 55% главным мотивом стали виды окружающей природы. Соберите воедино все эти факторы — и вы поймете, почему удаленщики обратили свои взоры на Альпы.

Knight Frank даже составил рейтинг курортов. На этот рейтинг могут опираться те, кто собирается постоянно или временно перебраться в горы и работать оттуда. Составители измеряли скорость интернета, оценивали удобства на курорте, близость к аэропорту и степень открытости каждого курорта для покупателей-нерезидентов.

### Топ-10 курортов для тех, кто работает удаленно

Ранг	Курорт
1	Шамони
2	Межев
3	Виллар-сюр-Оллон
4	Верье
5	Санкт-Мориц
6	Гштаад
7	Шампери
8	Куршевель Вилладж
9	Куршевель Морион
10	Куршевель 1850

Источник: Knight Frank Research

### Восточное обещание

Решение Си Цзиньпина подать заявку на проведение зимних Олимпийских игр-2022 в Китае может оказаться благом для лыжной индустрии во всем мире.

На материковой части Китая проживает около 13 млн лыжников, но это лишь 1% всего населения страны. Цель Си Цзиньпина — использовать Олимпийские игры в Пекине, чтобы привлечь 300 млн жителей Китая к зимним видам спорта.

Отрасль уже генерирует около 3 трлн юаней в год (\$465 млрд). Но деньги все-таки «наостряют лыжи» за пределы КНР: большинство богатых жителей материкового Китая

### Рост благосостояния жителей Китая

	Очень богатые (состояние свыше \$1 млн)	Ультрабогатые (состояние свыше \$30 млн)
2020	5 843 228	70 426
2025	9 105 036	103 042
Изменения за 5 лет, в %	55,8%	46,3%
Рост за 5 лет	3 261 808	32 616

Источник: The Wealth Report 2021

отправляются в Японию, чтобы покататься на лыжах. Однако ситуация вскоре должна измениться. Значительные средства вкладываются в инфраструктуру более 700 горнолыжных курортов Китая — от провинции Синьцзян до провинции Хэйлуцзян.

Уоррен Смит, который открыл первую британскую лыжную

школу на китайском континентальном курорте Ванлун в 2016 году, говорит: «Спрос растет, и китайские курорты уже сотрудничают с европейскими. Например, в 2016 году Верье и Ванлун объединились, чтобы предложить единые абонементы на подъемник».

Часть людей, у которых есть запрос на отдых на горнолыжных

курортах, попадет в Альпы. Произойдет это из-за увеличения числа богатых китайцев. В течение пяти лет до 2025 года на материковом Китае появится еще 3,3 млн очень богатых людей (с состоянием более \$1 млн). Помножьте это на любовь к путешествиям, аппетит к люксовым брендам и заботу о здоровье — и получите в ближайшие годы большой интерес к Альпам со стороны Китая.

Как говорит Уоррен Смит: «Мы уже видим спрос со стороны азиатских студентов из университетов Великобритании и Северной Европы, которые направляются в Альпы, чтобы получить европейский лыжный опыт».

Подготовила  
Татьяна Трубачева



Дмитрия Докина российские мороженщики называют легендой отрасли. И не лгут: он – один из создателей «Инмарко», компании из Сибири, которая 20 лет была лидером российского рынка мороженого. Сейчас Докин работает в «Шин-Лайне» и конкурирует с «Инмарко» – россияне на втором месте по продажам на казахстанском рынке. Самые популярные в портфеле «Инмарко» торговые марки создала как раз команда Докина.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Руководителю категории «мороженое» казахстанской компании «Шин-Лайн» и по совместительству – председателю совета директоров Дмитрию Докину тесно в автомобиле, который везет нас к новой фабрике по производству мороженого. Тесно в буквальном смысле – с ростом под два метра Докин едва ли не упирается головой в потолок.

Новая фабрика ему по размеру подходит: «Когда мы запустим вторую очередь, это будет самое большое производство мороженого в СНГ». Под руководством Докина мороженое в «Шин-Лайн» делают уже шестой год.

После продажи «Инмарко» мировому гиганту Unilever в 2008 году – сделку тогда оценивали в \$200 млн – Докин перестал быть владельцем бизнеса, но из пищевой отрасли не ушел. Превратился в своего рода наемника от мороженого – владельцы компаний зовут его на масштабные задачи. В других ему явно тесно,



Дмитрий ДОКИН

так же, как и в небольшой машине. «Грани между наемной работой и собственным бизнесом в XXI веке постепенно стираются: появляются опционы у директоров, да и топ-менеджеры уже начинают управлять стратегией развития бизнеса компаний через совет директоров. Мне кажется, больше важна не твоя доля в собственности, а масштаб бизнеса и уровень вопросов и задач, которые ты самостоятельно решаешь», – уверен Дмитрий Докин. В Казахстан его позвали превратить «Шин-Лайн» из среднего семейного в крупный корпоративный бизнес и участвовать в greenfield-проекте по строительству современной фабрики мороженого. Мощность ее первой очереди – 250 тонн в сутки, после запуска второй очереди мощность фабрики вырастет до 350 тонн мороженого в сутки. Для понимания масштаба: в одну фуру входит 10 тонн мороженого.

**Без красной дорожки**

С одной стороны новая фабрика с красными, в корпоративных цветах, фасадами выглядит вполне готовой. С обратной стороны все больше похоже на стройплощадку. Но уже блистает стеклом (остекления требует работа с аммиаком) холодное сердце фабрики мороженого – компрессорный цех, который рассчитан на большие нагрузки – напротив готового здания фабрики стоит практически симметричный ему остов из металлоконструкций. Это будет вторая очередь производства. Инвестиции в новую фабрику – 33,4 млрд тенге.

В Казахстане Дмитрия Докина удивляет дуализм взаимоотношений бизнеса и государства. С одной стороны, фонд «Даму» субсидирует 9 из 15% ставки вознаграждения по займу, который был взят на строительство производственного комплекса в поселке Байсерке Алматинской области. С другой – местные власти расторгли с «Шин-Лайном» договор аренды земель из госфонда. «Мы эту землю брали на долгий срок, в соответствии с этим планировали и строили свое предприятие. Теперь мы не можем к нему проехать, перекрыт доступ к коммуникациям. Участок понадобился обратно государству. Однако им сегодня беспрепятственно пользуется другой частный субъект бизнеса, на участке возведена

железобетонная стена, на наши обращения не реагируют ни местные власти, ни прокуратура». В проект придется вносить изменения, которые сделают фабрику дороже и сдвинут сроки ее выхода на полную мощность. Сотни сотрудников «Шин-Лайна» (это основное место работы для жителей нескольких соседних поселков) сейчас делают большой крюк по пути на работу.

На новой фабрике пока только две новые огромные линии мощностью около 50 тонн мороженого в сутки каждая. Их запускают в тестовом режиме, когда есть кому делать наладку. «Одну линию налаживают немцы, другую – датчане. Чтобы они въехали, межведомственная комиссия при премьер-министре должна им выдать разрешение. Занимает это примерно месяц-два, а потом вместе с этим разрешением нужно идти за визой. Все это долго тянется, и, казалось бы, ну все – человек, который ждал документы, уже может наконец приехать к нам. Но ему к нам нужно на две недели, а через 10 дней этого же человека ждут уже на другом объекте в Америке. И он к нам из-за всех этих задержек с документами уже не едет. После этого снова приходится все сроки перекраивать», – объясняет Докин. И добавляет: «Но запас по времени у нас пока есть – производство к новому сезону начнем в январе 2022-го».

**Правила командного состава**

Мороженщики живут по принципу «готовь телегу зимой» – холодные десерты для следующего лета «Шин-Лайн» начнет производить сразу после Нового года. При использовании дорогого оборудования (стоимость каждой линии – несколько миллионов евро) вести сезонное производство невыгодно, линии должны работать круглогодично. Единственный ощутимый перерыв как раз сейчас – в октябре-ноябре, когда потребление мороженого снижается в четыре раза на севере Казахстана и в семь раз – на юге. «В это время мы проводим профилактику оборудования и ездим в отпуск. Я уже лет десять не был в отпуске летом», – говорит Александр Миголь, который непосредственно отвечает за работу нового цеха мороженого на «Шин-Лайне». Александр, как и директор отдела маркетинга Константин Доценко и многие другие, – из Омска. «У нас почти нет производственного импорта из Омска», – смеются они. Сам Докин признается, что «пылесосит» рынок в поисках профессионалов, поэтому старая российская команда снова собирается вокруг него. Скоро ждет еще двух технологов – тоже бывших коллег.

«Инмарко», пока не стала частью международного холдинга, среди российских мороженщиков слыла компанией с демократичным стилем управления и владельцами, которые любили нарушать правила. «15 лет назад был очень молодой коллектив, а еще мы хотели отличаться во всем – и на какие-то отраслевые встречи, мы, лидеры рынка, приходили, ну скажем так, как слегка с дискотеки». Историю о том, как руководители всегда звали друг друга по именам, а отправившись десантом на купленный Тульский хладокомбинат, решили выучить и отчества – чтобы соответствовать этике делового общения на «советском предприятии», рассказывает как анекдот. «Два часа было езды от Москвы до Тулы, и нас больше 20 человек. Учили всю дорогу и почти не ошибались. А местные нам потом говорят: «Да не мучайтесь, вы уже третий раз вот этого разными отчествами называете». Явно кто-то из наших сдал, но сам факт», – улыбается Докин.

В «Шин-Лайн» Докин перенес традицию дискуссий и «поиск истины» на собраниях. «У нас сейчас директор по R&D вводит менеджера в должность. И у меня основная претензия – почему она все время молчит. Объясняют – ну она со всем согласна, – сетует Докин на молодежь, соблюдающую субординацию. – Теперь зачастую, даже если согласен с каким-то предложением, говорю, не согласен и прошу аргументировать».

# Главный по мороженому

Что создатель российского «Инмарко» делает в Казахстане



Судя по тому, что на встречу председатель совета директоров тоже пришел с собрания, которое не закончилось за полчаса как раз из-за активных споров, большинство сотрудников «Шин-Лайна» научились отстаивать свою точку зрения.

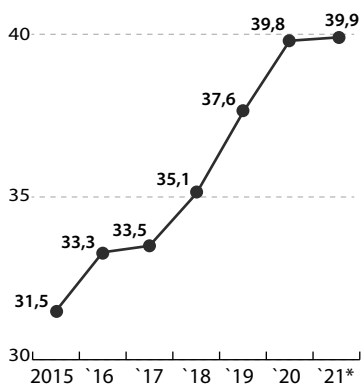
«Я считаю, что мы работаем на сложном конкурентном рынке, поэтому нужно выслушать все идеи. Можно, конечно, сказать «я так решил, пусть будет так» и не тратить время. Но тогда высок шанс пропустить ту самую «золотую» идею. В нашей отрасли неважно, что нравится мне – важно понять, что нравится потребителю, и найти это – очень сложный процесс».

**История с продолжением**

Дмитрию Докину тесно и в рамках интервью – он рассказывает истории в ответ на каждый вопрос. Например, как в 90-е годы его тогда двенадцатилетний сын побывал на фабрике «Ферреро» и увидел, как делают киндер-сюрпризы (а этого не видели даже дети директора предприятия – экскурсии на фабрику были невозможны). Докин обменял одно «невозможно» на другое – помог директору фабрики вывезти из России его охотничий трофей, а взамен вместе с сыном оказался на «Ферреро». И наверное, это одна из причин, почему экскурсии на новое производство «Шин-Лайн» будут возможны – специально для этого над цехом уже смонтирована стеклянная галерея.

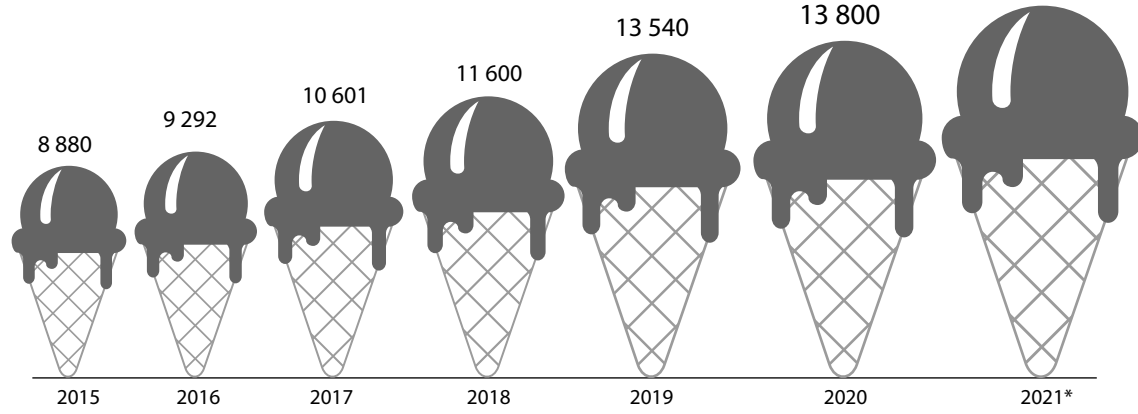
У Докина много историй про производителей мороженого и сладостей – такое ощущение, что он знаком почти со всеми. Хотя не исключено, что так оно и есть – за два десятка лет точно пересекались на отраслевых событиях глобального масштаба. «Нам вот эта особенность – что мы из Сибири – всегда помогала. Сначала нам не верили, что мы делаем в Сибири мороженое. Зато, когда понимали, что мы в теме – и достаточно глубоко в теме, могли раскрыть что-то из ноу-хау. Просто потому, что Сибирь далеко от США и мы им точно не конкуренты», – объясняет Докин. На выставке в

**Доля «Шин-Лайн» на казахстанском рынке, %**



\* Данные за первое полугодие. Источник: Euromonitor

Чикаго в 2005-м Докин вместе с Константином Доценко подсмотрели у Nestle мороженое в соке – так появилось «Экзо», до сих пор один из популярных брендов «Инмарко». «Мороженое в соке уже было – мы сделали, чтобы оно было мягким», – поясняет Докин. У «Шин-Лайн» в линейке Vanhoma тоже появилось моро-



**Экспорт мороженого «Шин-Лайн», тонн**

\* Прогноз. Источник: собственные данные компании

женое, покрытое натуральным замороженным соком – продукт нежный и требовательный к условиям хранения. Как только торговая точка для экономии отключает на ночь электричество, так шансы мороженого в соке попасть к потребителю в товарном виде резко сокращаются. На «Шин-Лайне» добавляют к стандартной упаковке такого мороженого еще и коробочку, чтобы она стала своего рода демпфером при перепадах температуры. Лучше бы электричество не отключали, но за каждой из торговых точек, где стоят брендированные морозильники «Шин-Лайна» (только в Алматы и окрестностях их около 7 тыс.), – не уследишь.

В Казахстане едят мороженого меньше, чем в России, и значительно меньше, чем в скандинавских странах: если у нас этот показатель около 2 кг на человека в год, то в РФ – 3 кг, на юге Европы – 5–6 кг, в Скандинавии – около 8 кг, в Австралии – 18 кг, а в США – 22 кг. «На южных территориях потребление мороженого меньше, чем на северных, так как на юге едят летом на улицах, а на севере – дома круглый год», – объясняет Докин. В скандинавских странах в спросе мороженого в больших, «семейных», форматах упаковок (800–1000 г), в Казахстане этот формат растет, но в общих продажах занимает только 9–12%. Для сравнения: в соседней России за этим форматом 25% продаж.

Главные потребители мороженого – девушки и женщины 25–45 лет. «Именно у них «решающий голос» при покупке холодного лакомства себе, своим детям, да и «второй половине» тоже», – говорит Докин. Среди потребителей начала расти доля поколения Z, и это новый вызов для производителей. «С одной стороны, это поколение любит все новое, здоровое, натуральное, яркое и эмоциональное. С другой стороны – важно не ошибиться и не увязнуть в их «трясине мнений», потому что мнение не всегда долгосрочное. Они говорят про «немолоко» (продукт на растительной основе – «Курсив»), потому что это тренд, но в то же время сами его не пьют, более того – многие из них считают веганство «сек-

тантством». Они более уверенно отстаивают вредность сахара, но пока не привыкли ко вкусу стевии. Они достаточно уверенно против известности брендов и за эмоциональный масс-маркет, и тут производителю необходимо найти им эмоциональный ответ в упаковке – это может быть отсылка к виртуальной 3D-реальности, голограммы и многое другое».

**Как съесть чужое мороженое**

Казахстанский производитель делает много новинок – в ассортименте сейчас больше сотни «Шин-Лайна» доля в 39,9%, по данным Euromonitor. На втором месте – то самое «Инмарко» с отставанием почти в два с половиной раза. Фактически Дмитрий Докин, запуская новинки в «Шин-Лайне», конкурирует со своими же разработками прошлых лет. Но это его не смущает: «Мы знаем не только их сильные, но и слабые стороны», – говорит он.

Казахстанский производитель делает много новинок – в ассортименте сейчас больше сотни SKU-мороженого, и такую стратегию развития среди компаний – производителей мороженого трудно назвать классической. Каждая конкретная новинка выпускается на рынок с прицелом на продукт конкурента, но все-таки немного «отъедает» у своего же соседа по ассортиментному портфелю «Шин-Лайна».

«Нельзя сказать, что внутренней каннибализации нет совсем – но в основном мы «отъедаем» чужие доли, – поясняет Докин. – У нас много различных портфелей со своими нишами, при этом – каждый с какой-то конкретной целью: премиальная, пломбирная, молодежная, конфетная, детская, массовая, доступная и т. д. Мы сейчас есть везде, где есть наши конкуренты: локальные, национальные и импортные. Для блокировки российских производителей создан наш специальный бренд – «Мишка на полюсе». И конкурентов из соседней страны стало принципиально меньше – «Мишка» и выглядит как российский, и лучше вкусом, чем многие российские пломбиры. Его даже в РФ многие воспринимают как свой», – Дмитрий Докин гордится «Мишкой на полюсе». Этот казахстанский

пломбир стал золотым медалистом «Продэкспо-2020» в Москве и попал в тройку лучших в России на независимых тестах. «Это очень важно для покориения соседнего рынка», – поясняет Докин. В России о производителе мороженого – хороший он или не очень – судят по тому, вкусный он делает пломбир или нет. А если россиянам понравилось определенное мороженое, то они готовы приложить дополнительные усилия, то есть отправиться в конкретную розничную точку или сделать заказ в интернет-магазине – чтобы купить именно тот бренд. Такой вывод делает

**Производство мороженого «Шин-Лайн», тонн**

15 600

уже «Лаборатория трендов», которая исследовала поведение и предпочтения потребителей на российском рынке мороженого.

Покорять экспортные рынки будут не только «Мишка на полюсе» (теперь это уже целая линейка) и по-восточному изысканная Vanhoma (в Беларуси на нее, например, приходится больше половины всего странового импорта мороженого), но и целый десант конфетной серии – «Белочка», «Красный мак», «Ключик Буратино», «Гулливер», «Птичка», «Коровка» и прочие. «Это как начинка конфеты в оболочке от мороженого, на новом оборудовании возможно добавление жировых добавок, и вкус получается один в один», – поясняет Докин. Он уже пробовал – буквально за неделю до нашей встречи технологи устраивали тест-драйв новинок. Почти год ушел на то, чтобы утрясти вопрос с торговыми марками, которые будут действительны на территории и Казахстана, и России.

Задача Докина – в ближайшие два-три года нарастить поставки в Россию до 10 тыс. тонн. Для этого и строится новое производство – текущие мощности «Шин-Лайна» покрывают внутренние потребности республики, но не дают наращивать экспорт.

За последние пару лет в России стали банкротами несколько производителей мороженого, накопивших миллионные долги. На вопрос о рентабельности бизнеса Докин отвечает, что в мороженом – по сравнению с пищевой отраслью в целом – выше наценка, но расходы велики: «Затраты на холод на производстве, хранение, транспортировку продукта. К тому же у бизнеса мороженого высокий порог входа на рынок – нужно инвестировать в дорогое производство с большим складом, дорогой морозильный склад, машинно-рефрижераторы для развоза и десятки тысяч холодильников в рознице. На любом этапе мороженое может по какой-то причине растаять, и эти риски также закладываются в цену».

Но если по всей цепочке «произвел-хранил-развез-продал» прошел без потерь – можно заработать гораздо больше среднего в пищевой индустрии.



# Заправляйте штаны в носки

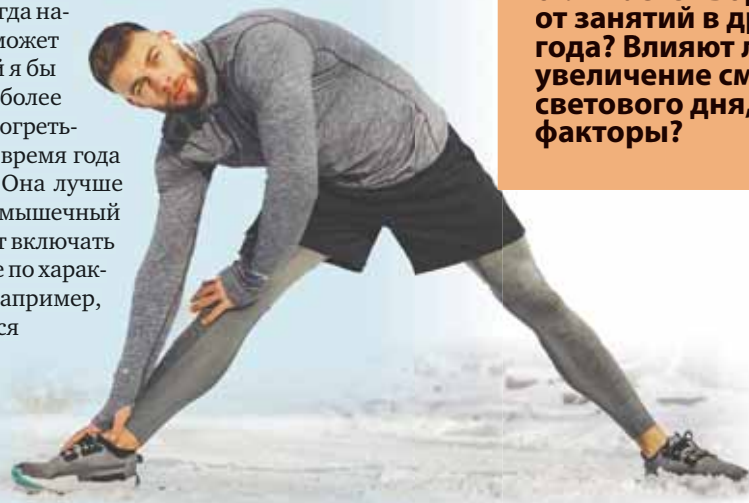
## Как тренироваться на открытом воздухе при наступлении холодов



Тимур Бекишев

**Тимур Бекишев:** Принципиальных отличий нет, тренировка – она и зимой тренировка. Правила построения тренировки и тренировочной программы едины. Но я могу выделить небольшие отличия и дать несколько советов.

Независимо от времени года, тренировка всегда начинается с разминки. Если в теплое время года может быть достаточно суставной разминки, то зимой я бы отдал предпочтение динамической разминке, более интенсивной по характеру, что поможет лучше согреться перед началом тренировки. Хотя и в другое время года динамической разминки избегать не нужно. Она лучше подготовит опорно-двигательный, связочный и мышечный аппараты к предстоящей нагрузке, так как будет включать в себя подводящие упражнения, напоминающие по характеру основные движения самой тренировки. Например, если вы планируете подтягиваться, отжиматься на брусьях, то в разминке можно выполнить несколько легких кругов из подтягивания на низкой перекладине и отжиманий от пола или скамьи. Поверьте, ваши мышцы и связки скажут вам спасибо.



**Тимур Бекишев:** В детстве я занимался футболом, и зимой наши тренировки проходили на улице. С того времени я уяснил несколько моментов.

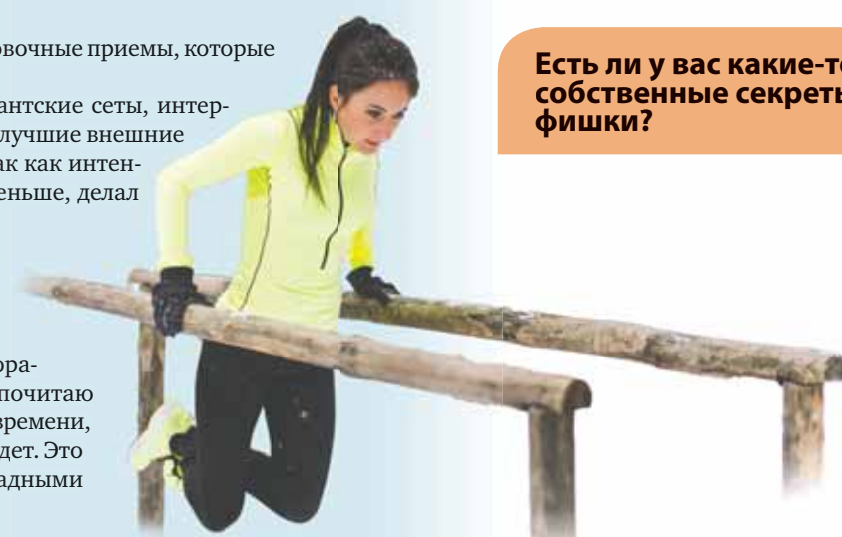
1. Экипировка должна быть удобной, не сковывающей, позволяющей двигаться суставам по всей амплитуде.
2. Экипировка должна быть многослойной. Нижний слой должен обеспечить сухость кожи. Так как, если ваша кожа будет влажной или тем более мокрой, вы замрзнете в два счета, и, соответственно, повысится риск заболеть. Обычно нижний слой – это что-то синтетическое или нейлоновое. Средний слой может понадобиться при довольно низких температурах. Сюда подойдет флисовая одежда, которая дополнительно вас утеплит. Верхний слой должен защищать от внешних воздействий и осадков, поэтому тут уместны ветровки или куртки плотнее. Всё зависит от вида тренировки и активности.
3. По мере разогрева, количество слоев одежды можно уменьшать. На разминке – все слои, а как согрелись – что-то можно снять.
4. Тело должно быть полностью закрыто. Поэтому, если есть спортивные комбинезоны, то предпочтение лучше отдать им. В ином случае тщательно заправляйте одежду: верх – в штаны, штаны – в носки. И не забываем про шею – она должна быть закрыта.
5. Не стоит забывать про периферию: пальцы ног, рук и голова также должны оставаться в тепле, поэтому перчатки, теплые носки, специализированная обувь и шапка – обязательны.
6. В зависимости от погодных условий, местности и вида активности, можно надевать маску и солнцезащитные очки для защиты кожи и глаз. Снег отражает ультрафиолетовые лучи, что может привести к ожогам и обгоранию. Кто любит ходить в горы и кататься на лыжах или сноуборде, знают это.
7. На всякий случай всегда должна быть сменная одежда, особенно для нижнего слоя, ведь он точно, хоть немного, но намочит.



**Тимур Бекишев:** Зимой я использую тренировочные приемы, которые не дадут остыть во время занятий.

Круговые подходы, суперсеты, трисеты, гигантские сетки, интервальные виды тренировок. Как ни странно, но лучшие внешние трансформации я получал в зимний период, так как интенсивность тренировок повышалась. Отдыхал меньше, делал объем больше.

Лучше короткие тренировки, но чаще, чем длинные тренировки, но редко. Во время длинной тренировки есть вероятность сильнее намочить и замрзнуть. За короткое время сильно пропотеть не получится, но проработать всё тело – вполне. Повторюсь, я предпочитаю короткие тренировки длинным. А что касается времени, то от стандартной рекомендации отличий не будет. Это период с 16:00 до 20:00. Связывают это с циркадными ритмами организма.



**Тимур Бекишев:** Если бы я был «амбассадором зимних уличных тренировок», то сказал бы, что да, несомненно, они подходят всем. Но мы знаем, что нет ничего, что могло бы подойти всем одинаково успешно. Людям со слабым иммунитетом и тем, кто легко заболевает, я такие тренировки давал бы очень дозированно. Как говорится, всё есть яд, и всё есть лекарство – дело лишь в дозировке.



Фото: Depositphotos/kusack

**Как заниматься воркаутом при неблагоприятных погодных условиях? Есть ли противопоказания для зимних тренировок на улице или такие занятия подходят всем? Как сделать так, чтобы физические нагрузки при минусовой температуре не пошли во вред здоровью?**

Дмитрий МОСТОВОЙ

На эти и другие вопросы «Курсива» ответили тренер сети фитнес-клубов InvictusFitness, автор программы по коррекции веса BodyComp Тимур Бекишев и бегун, кроссфитер и просто увлеченный спортом человек Ерулан Измайлов.



Ерулан Измайлов

**Чем принципиально отличается воркаут зимой от занятий в другое время года? Влияют ли влажность, увеличение смога, длина светового дня, другие факторы?**

**Ерулан Измайлов:** Конечно, внешние факторы влияют на воркаут зимой. Рекомендую обращать внимание на температуру за окном. Не стоит рисковать здоровьем и идти на спортплощадку, когда на улице  $-15^{\circ}\text{C}$ , например, в Алматы, или  $-40^{\circ}\text{C}$  в Усть-Каменогорске. Также не стоит заниматься зимним воркаутом, когда идут осадки. Во время снега, особенно мокрого, или дождя с переходом в снег, человек промокает быстрее, и, как следствие, появляется риск охладиться и заболеть.

Наличие смога тоже отражается на спортсмене, особенно если воркаут включает в себя кардио или бег. Во время этих упражнений потребление кислорода у человека возрастает. По себе знаю, что после пробежки зимой в носу остается запах гари, а в горле першение и зачастую появляется кашель. Длина светового дня ограничивает возможность тренироваться рано утром или в вечернее время, так как на улице темно. Зимой организм не хватает солнечного света, поэтому рекомендуется принимать «солнечный» витамин D3, который входит в обязательный рацион всех жителей скандинавских стран во время полярной ночи.

**Какой должна быть экипировка?**



**Ерулан Измайлов:** Безусловно, должно быть спортивное термобелье, которое не задерживает в себе влагу. Так же, как бегун, рекомендую использовать зимние кроссовки. В них ноги не мерзнут и сцепление с асфальтом лучше.

**Есть ли у вас какие-то собственные секреты или фишки?**

**Ерулан Измайлов:** Я беру с собой теплую воду в термосе, желейно с лимоном.

Спортивная площадка должна быть рядом с домом, чтобы после занятий не остыл по пути назад. Если же тренировка или пробежка вдали от дома, я беру с собой сменную одежду и переодеваюсь сразу же – в машине или в ближайшем помещении.



**Ерулан Измайлов:** Как бегун и человек, который пять лет постоянно занимается спортом (кроссфитом и т. д.), я бы не советовал проводить свои первые воркаут-тренировки зимой. У начинающих менее развита физическая подготовка, возможно, нет знаний о том, как следует тренироваться и разминаться. Но если вы очень хотите начать тренироваться на улице именно зимой, я посоветовал бы обратиться к профессиональным тренерам.



Фото: Depositphotos/halfpoint