

ЭКСПЕРТ

29 ОКТЯБРЯ —
11 НОЯБРЯ 2018
№ 19 (611)

КАЗАХИСТАН



РЕКОМЕНДОВАННАЯ ЦЕНА — 500 ТЕНГЕ

EXPERTONLINE.KZ

ИНДЕКС: 25200

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ДОКЛАД АГРОЭКСПОРТ

*Сильные и слабые стороны
казахстанского АПК*

стр. 11



**NOVA CITY =
OTAU Development Group**

*Интервью с генеральным директором
Андреем Гуцалом*

стр. 6

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОНТЕНТ



«Эксперт Казахстан» предлагает вашей компании полный пакет услуг по созданию годового отчета, а также ряд эксклюзивных услуг по его продвижению

Имея длительный опыт анализа лучших мировых практик, международная группа компаний «Эксперт» накопила существенный уровень компетенции в области корпоративной отчетности. В вашем распоряжении профессиональные авторы и опытные редакторы, ведущие специалисты в области дизайна и печати.

Мы ориентируемся на лучшие мировые практики подготовки годового отчета, а также на рекомендации Казахстанской фондовой биржи. Кроме того, учитываются критерии оценки крупнейших конкурсов годовых отчетов в Казахстане и за рубежом. Вы сможете получить полностью заверченный документ.

В пакет наших услуг входит:

- Консалтинг по подготовке информации для отчета.
- Разработка структуры годового отчета.
- Написание текстов.
- Подготовка итогового документа.
- Редакторская и корректорская правки текста.

Вы можете заказать дополнительные опции по созданию годового отчета:

- Перевод текста на казахский и/или английский языки, вычитка носителем языка.
- Разработка концепции оформления и дизайн-макета.
- Верстка отчета и создание его электронной версии.
- Типографская печать и доставка.

Будем рады ответить на ваши вопросы.

Юлия Кузнецова
Тел.: +7 /727/ 295 28 32
E-mail: y.kuznetsova@expertkazakhstan.kz

«Эксперт Казахстан» создал годовые отчеты для компаний:

- АО «Центрально-Азиатская электроэнергетическая корпорация»,
- АО «Фонд развития предпринимательства «ДАМУ»,
- АО «ПАВЛОДАРЭНЕРГО»,
- АО «СЕВКАЗЭНЕРГО»,
- АО «Батыс Транзит»,
- ТОО Корпорация «АПК-Инвест»,
- МКО «КМФ»

EXPERT
KAZAKHSTAN

Издается с декабря 2003 года.
Собственник — ТОО «Эксперт Казахстан».
Свидетельство о переучете СМИ №16746-Ж
выдано 15 ноября 2017 года Министерством
информации и коммуникаций Республики Казахстан

Директор Жаннат Ертлесова

И.о. главного редактора Сергей Домнин

Заместитель главного редактора Татьяна Николаева

Выпускающий редактор Светлана Грибанова

Арт-директор Анатолий Брагин

Коммерческий директор Юлия Кузнецова

Директор по производству Олег Лобах

Редакторы отделов

Аскар Машаев (казахстанский бизнес),
Ольга Власенко (общество и культура)

Руководитель фотослужбы Руслан Пряников

Дизайн, верстка Надежда Сарнинова

Литературный редактор Ирина Насонова

Корректора Светлана Ушакова

Координатор редакции Наталья Хадасевич

Техническая поддержка Алексей Петров

Отдел распространения

e-mail: podpiska@expertkazakhstan.kz

Отдел рекламы

Светлана Семенова

e-mail: expert@expertkazakhstan.kz

Адрес редакции: А05Н8F0, г. Алматы,

проспект Нұрсұлтан Назарбаев, 149, офис 18

Юридический адрес: А26F7X0, г. Алматы,

проспект Нұрсұлтан Назарбаев, 122.

Телефоны: редакция 272-98-18, 272-98-82,

295-28-34, 386-88-49,

отдел рекламы 295-28-32,

бухгалтерия 295-28-33.

■ Материалы с синим значком ■ в конце текста публикуются на правах рекламы.

■ Рекламируемые товары подлежат обязательной сертификации.

■ Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламе и сообщениях информагентств, и не предоставляет справочной информации.

■ Перепечатка материалов из Expert Kazakhstan только по согласованию с редакцией.

■ Отпечатано в ТОО Print House Gerona, 050040, г. Алматы, ул. Сатпаева, 30а/3, офис 124.

Тираж 7000 экз. Выходит дважды в месяц.

© EXPERT KAZAKHSTAN, 2018

Содержание



ПОВЕСТКА ДНЯ

2

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ДОКЛАД «АГРОЭКСПОРТ»

Редакционная статья

11

ПОДНЯТЬ СЕЛО, НЕ УНИЖАЯ ГОРОД

НЕРАСКРЫТЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

12

Государственная поддержка аграрного сектора страны уже дала свои плоды: постепенно мы переходим на самообеспечение сельхозпродукцией

ПТИЦЕВОДСТВО РАСПРАВЛЯЕТ КРЫЛЬЯ

15

В долгосрочной перспективе у наших птицефабрик есть шансы встроиться в глобальную цепочку добавленной стоимости, для этого нужно осваивать сложную продукцию — желатин, коллаген, лецитин и лизоцим

ЛИНЕЙКА ЭКСПОРТА:

ОТ ГОВЯДИНЫ ДО СМОРОДИНЫ

18

Спрос на финансовые услуги Аграрной Кредитной Корпорации превышает предложение

ОСНОВНОЙ ИГРОК

20

Фермерские хозяйства — основа новой модели мясного животноводства в РК

УСТОЙЧИВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

22

У зерновиков, наших главных экспортеров сельхозпродукции, из года в год одни и те же трудности

КАЗАХСТАНСКИЙ БИЗНЕС

УРАНОВЫЙ ЛИСТИНГ

27

«Казатомпром» планирует IPO на двух биржах: Астанинской и Лондонской. Активы вызовут интерес у инвесторов несмотря на то, что урановый рынок все еще не вышел из сложного периода

КУЛЬТУРА

ФРАНЦИЯ: ПЕРЕЗАГРУЗКА

30

Фестиваль «Цифровая осень 2018»: французские арт-технологии и симфония для публики со смартфоном

КНИГИ

32

ЛЮДИ НОМЕРА



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО АКК

НАРМУХАН САРЫБАЕВ

«Задача стоит экспортировать в 2018 году 15 тысяч тонн мяса крупного и мелкого рогатого скота. Сейчас видно, что мы свою задачу выполняем: откормочные площадки получают от нас финансирование на приобретение откормочного контингента, фермеры — на приобретение маточного поголовья, мясокомбинаты — чтобы покупать, забивать и экспортировать».

20



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО БРК

БОЛАТ ЖАМИШЕВ

«Мы действительно не финансируем сельское хозяйство, но Макинская птицефабрика полностью соответствует программе ГПИИР, более того, современное птицеводство — это уже своеобразный промышленный завод».

24

коротко

Торговые войны: хуже сделали себе



Ford жалуется: сталь в США стала слишком дорогой

Действия Дональда Трампа по защите внутреннего рынка от импорта критикуют даже американские производители. Ввозные пошлины на сталь сделали затраты американских компаний на этот металл самыми высокими в мире, утверждает автомобилестроительный концерн Ford Motor Co. Как сказал президент глобальных операций Ford Джо Хинрикс, сталь в США стоит дороже, чем где-либо в мире. Гендиректор Ford Джим Хэкетт заявил, что из-за пошлин прибыль автоконцерна сократилась на 1 млрд долларов. По словам топ-менеджера, автопроизводитель обсуждает этот вопрос с президентской администрацией. «Мы говорим им, что нам необходимы конкурентные цены на нашем рынке, чтобы конкурировать по всему миру», — сказал Джо Хинрикс.

Телеком: проверка прав

«Кселл» обвиняют в злоупотреблении доминирующим положением. Антимонопольный орган РК завершил расследование по жалобе потребителя, с которого списали более 30 тыс. тенге. Клиент превысил лимит доступа в интернет по своему тарифному плану, и сотовый оператор, не уведомив клиента, начал взимать с того плату за доступ в интернет по тарифу 20 тенге за 1 Мб. По итогам расследования в отношении «Кселл» возбуждено административное дело, материалы направлены в суд. Мобильному оператору

грозит штраф в размере 5% от дохода, полученного в результате осуществления монополистической деятельности.

Банки: в очередь за возмещением



Суд принял решение о ликвидации Qazaq Banki

Национальный банк Казахстана (НБК) сообщил о том, что 24 октября 2018 года Специализированный межрайонный экономический суд Алматы принял решение о принудительной ликвидации АО «Qazaq Banki». «При отсутствии objections третьих лиц решение вступит в законную силу в течение 30 дней со дня вынесения решения в окончательной форме», — говорится в пресс-релизе НБК. Ликвидационная комиссия будет назначена в день вступления в силу решения суда. Затем в течение 14 рабочих дней КФГД объявит о том, какой банк будет работать с вкладчиками Qazaq Banki как агент по выплате. Гарантийное возмещение будет выплачено клиенту не позже, чем через 5 рабочих дней со дня поступления от него заявления и документов.

Страхование: космос без покрытия



Первый после аварии запуск «Союза» с «Байконура» под вопросом

Ни одна страховая компания не подала заявку на тендер по страхованию рисков при запуске ракеты «Союз-ФГ» с транспортным грузовым кораблем «Прогресс МС-10» к МКС. Пуск 18 ноября должен стать первым на «Байконуре» после октябрьской аварии «Союза». Центр

эксплуатации объектов наземной космической инфраструктуры рассчитывал застраховать пуск на 3,2 млрд рублей, при этом начальная стоимость страховой премии составляла 116 млн рублей. Участники рынка ждут результатов расследования аварии и предполагают, что очередное ЧП приведет к росту тарифов как на страховании пусков, так и на других направлениях космического страхования.

Бензин: экспорт на низком старте



Первым импортером казахстанского бензина должен стать Кыргызстан

Министр энергетики Канат Бозумбаев заявил, что начало поставок казахстанского бензина в Кыргызстан — вопрос пары недель. «Объемы будут поэтапно определяться, начнем с 10 тысяч тонн. Поставлять будем по рыночным ценам, установленным в Кыргызстане», — сообщил глава Минэнерго. Напомним, что со всеми странами Центральной Азии, куда будет экспортироваться казахстанский бензин, запланировано подписание соглашений с указанием объемов поставок, чтобы не нарушить баланс внутреннего рынка ГСМ в РК.

Производство: сухое кобылье молоко вместо самолетов

Авиазавод «КазАвиаСпектр», который за годы своего существования не выпустил ни одного самолета, простаивать больше не будет. После неудачи с самолетами «Фермер» подыскивали профильного инвестора, но в итоге здание выкупило предприятие по производству сухого кобыльего молока «Евразия Инвест ЛТД», как указано на сайте акимата Карагандинской области, «с целью оптимизации процессов». Сейчас производственная площадка компании находится в районе поселка Жансары. Из-за отдаленного расположения у предприятия бывают перебои с электричеством, в зимнее время — сложности с доставкой, квалифицированные специалисты не хотят ехать в глубинку. Новая локация позволит решить эти проблемы, а также нарастить производственные мощности.

Растем и богатеем

Наилучшие результаты в борьбе с нищетой показали развивающиеся страны

График 1

Население планеты, выведенное из нищеты в 1990–2013 годах



Источник: MGI

В сентябре McKinsey Global Institute (MGI) опубликовал результаты исследования «Опережающая динамика: быстро развивающиеся страны и корпоративные локомотивы их экономики».

Казахстан назван среди 18 стран мира, которые добились быстрого и стабильного роста. Среднегодовой прирост ВВП на душу населения за 20 лет, то есть с 1996 года по 2016-й, составил 5,2%, что стало определяющим показателем для включения РК в 11 стран, недавно достигших опережающей динамики.

MGI рассмотрел 71 развивающуюся страну и установил, что 18 стран опережают сопоставимые государства и превосходят общемировые сравнительные показатели: их ВВП на душу населения растет более чем на 3,5% в год в течение 50 лет, или на 5% в год в течение 20 лет. Этим странам удалось вывести из нищеты более 1 млрд человек. Количество людей, живущих в крайней бедности, сократилось с 1,84 млрд до 766 млн. И почти 95% этих изменений обеспечили страны с опережающей динамикой.

В этих странах растет потребительский класс: за 20 лет (1996–2016 годы) потребительские расходы увеличились на 3,2 трлн долларов, обеспечив половину прироста в целом по миру.

Несмотря на существующие внутри 18 стран различия по уровню доходов, размерам, географическому положению, обеспеченности природными ресурсами, авторы выделяют общие для всех фундаментальные факторы, которые позволяют этим странам динамично развиваться. Это повышение производительности, доходов и спроса. Рост ВВП в этих государствах более чем на 2/3 обеспечен подъемом производительности на фоне индустриализации: средний прирост производительности составил 4,1%. Другими стимулирующими факторами стали

На развивающиеся страны приходится почти половина роста потребительских расходов в мире

График 2

Увеличение потребрасходов в 1995–2016 годах



Источник: MGI

накопление капитала, в том числе за счет роста сбережений населения, а также высокий уровень инвестиций.

В одну группу с Казахстаном входят бывшие союзные республики — Азербайджан, Беларусь, Туркменистан, Узбекистан, а также Индия, Вьетнам, Эфиопия и другие. Они объединены в одну группу по такому показателю, как среднегодовой рост ВВП на душу населения, превышающий 5%. При этом в абсолютном значении цифры, конечно, различаются. У Казахстана здесь самый высокий

показатель — 10 570 долларов на душу населения (по данным на 2016 год), но при этом умеренная среднегодовая динамика внутренних сбережений в 1996–2016 годах — 9%, для сравнения: в Азербайджане сбережения прирастали в среднем на 19%.

Мы опережаем другие страны из одной с нами группы по изменению эффективности госуправления за 20 лет (58%) и среднегодовой динамике рыночной капитализации местных биржевых компаний — 13%, также у Казахстана неплохой индекс интегрированности MGI — 4 балла в 2016 году, лучший в группе — у Индии и Вьетнама — 7 и 8 баллов соответственно.

В исследовании также рассматриваются отдельные регионы мира. По мнению авторов, страны внутри одного географического региона имеют больше общего друг с другом, чем страны из разных регионов, сгруппированные по определенному признаку, включая уровень доходов, архетип роста и динамику развития за последние годы. Почти все быстрорастущие страны находятся в Азии.

Центральная Азия производит всего 1% мирового ВВП, здесь проживает всего 1% населения планеты, тем не менее четыре страны из этого региона (кроме Казахстана, Туркменистана и Узбекистана авторы включили еще и Азербайджан) входят в 18 наиболее быстрорастущих стран.

Каналы трансмиссии



Основным каналом трансмиссии в Казахстане в 2008–2017 годах оставался канал обменного курса. Каналы процентной ставки и банковского кредитования работают слабее. Такой вывод содержится в исследовании, опубликованном на сайте Национального банка, «Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики в Республике Казахстан».

Обменный курс в большей степени, чем процентный канал, влияет на изменение цен. В работе эмпирическим путем

доказано, что шок обменного курса, равный 1 п.п., приводит к росту цен на 0,12 п.п. на третий месяц после шока. Влияние на уровень цен сохраняется и статистически значимо в течение почти полугода.

Формальным объяснением более сильного влияния канала обменного курса может быть то, что большую часть исследуемого периода существовал фиксированный обменный курс. Но более важны фундаментальные факторы — большая доля импорта в потребительских товарах и его высокий удельный вес в ценах, а также высокая долларизация.

Анализ процентного канала показал, что перенос ставок денежного рынка происходит в части кредитов юридическим лицам, а в розничном сегменте переноса не происходит. Причина этого — высокие риски розничных заемщиков, низкие доходы, недостаточность залогов, а также высокая база фондирования.

Слабо развит и кредитный канал по объективным причинам: низкая доля банковского кредитования в финансировании бизнеса, несоответствие срочности валюты активов и пассивов банков, факторы спроса и предложения на кредитные ресурсы.

Однобокое развитие

Растущие цены на нефть ускорили динамику экономики Казахстана. ВВП в первом полугодии вырос на 4,2% в реальном выражении при прогнозе на 2018 год на уровне 4%. В августе рост замедлился до 3,8%, а по итогам третьего квартала составил 4,1%.

Инфляция остается в целевом коридоре Нацбанка — 6,1% год к году по итогам сентября 2018 года, за месяц цены выросли на 0,4%, что выше августовского показателя — 0,2%. Скорее всего, продолжающаяся девальвация тенге разгонит цены, и в октябре мы увидим более высокие цифры инфляции. Впрочем, Нацбанк к этому готов: на последнем заседании по базовой ставке было принято решение о ее повышении на 0,25 п.п., что, очевидно, окажет негативное влияние на экономику. В ход опять пойдут бюджетные вливания: президент в своем послании распорядился направить 600 млрд тенге банкам на кредитование.

Краткосрочный экономический индикатор (КЭИ) в сентябре ускорился и составил 4,8% по сравнению с 4,5% месяцем раньше. Наибольшего значения — 5,3% — КЭИ достиг в марте нынешнего года. Отметим, что в целом индикатор в 2018 году замедлился по сравнению с 2017-м (см. график). Все эти данные содержатся в Кратком обзоре экономики по итогам девяти месяцев 2018 года, подготовленном

Экономика в 2018 году замедлилась

Динамика КЭИ



% к предыдущему

■ 2017 ■ 2018

Источник: НБК

департаментом исследований и статистики Нацбанка Казахстана (НБК).

В январе-сентябре практически все отрасли экономики показали рост. Исключением стали сельское хозяйство, а также связь. Отрицательная динамика в сельском хозяйстве связана с неблагоприятными погодными условиями. Были опасения, что не удастся убрать урожай без потерь. Но по данным на 22 октября, в Казахстане намолочено более 22 млн тонн зерновых.

Все остальные отрасли показали положительную динамику. Горнодобывающая выросла на 4,9% главным образом за счет увеличения добычи сырой нефти и газа на

месторождениях Тенгиз и Кашаган. Основной вклад в рост обрабатывающей промышленности внесли машиностроение (на 14,5%) и производство кокса и продуктов нефтепереработки (на 7,2%). После снижения в июле и августе увеличились темпы роста строительной отрасли: по итогам девяти месяцев она прибавила 4,4%.

Экономические обзоры, и данный не стал исключением, показывают, насколько далеко нам удалось уйти от сырьевой зависимости и диверсифицировать экономику. Пока недалеко, о чем свидетельствуют цифры. Самый высокий КЭИ на уровне 14,8% — в Атырауской области. Рост обеспечен «высокими объемами производства нефти и ее оптовой продажи». Есть и другие достижения в регионе — стабильная динамика в сельхозе, а также рост в транспорте, впервые за долгое время зафиксирован рост в строительстве. И все же существенный вклад в КЭИ, очевидно, внесла нефтянка.

Больше всего капитальных вложений направлено в развитие нефтегазового сектора — более 42% от общего объема инвестиций. В региональном разрезе самые значительные инвестиции получила Атырауская область (35,9%) на развитие нефтяного сектора. На втором месте Астана (9,4%), деньги вложены в реализацию инфраструктурных проектов. Почти половина инвестиций (48,8%) пошла в несельскохозяйственный сектор, но он включает очень много отраслей, и каждая получит в разы меньше денег, чем нефтянка.

Ширим охват

Меньше 100 тыс. тенге составляет ежемесячный ипотечный взнос у 60% заемщиков программы «7-20-25». Ипотечная организация «Баспана» подвела статистику выданных по госпрограмме займов. Всего казахстанцы подали заявки на сумму 44,5 млрд тенге, из них банки одобрили 2513 заявок на сумму 30 млрд тенге. И лишь 6% заемщиков была нужна максимально возможная сумма (20 млн тенге в Астане, Алматы, Атырау, Актау и Шымкенте, 12 млн — в других регионах). Основная масса заемщиков — 37% — получили кредит на сумму от 10 млн до 15 млн тенге.

Главная причина отказов в получении госпрограммы — заемщик не может подтвердить свой доход. Второй ограничитель программы — отсутствие в регионах достаточного количества первичного жилья, а на вторичный рынок ипотечная госпрограмма не рассчитана. Удовлетворить спрос со стороны тех, кто заинтересован во вторичном жилье, а также нуждается в большей сумме кредита, чем предлагает



КИК запустил ипотеку для тех, кому программы «7-20-25» не хватает

программа «7-20-25», намерена Казахстанская ипотечная компания (КИК). КИК вывела на рынок новый продукт — ипотечную программу «Орда», условия которой — 12% годовых при полном подтверждении платежеспособности и 14% — при частичной. Также требуется первоначальный взнос — в первом случае в размере 30%, во втором — в размере 50%. Правда, его возможно заменить

дополнительным залогом в виде недвижимого имущества, принадлежащего заемщику или третьим лицам. Максимальная сумма займа — 40 млн тенге, срок — до 20 лет. «В 2018 году планируем выдать ипотеку на 3-4 миллиарда тенге. Если продукт понравится населению, то в 2019 году планируем выдать ипотеку до 40 миллиардов тенге», — сообщил председатель правления КИК Адиль Мухамеджанов.

Найдите мне этого чемпиона



«Байтерек» ищет национальных чемпионов

Национальный холдинг «Байтерек» вернулся к идее взрастить так называемых национальных чемпионов, что безуспешно пытался сделать в 2015 году. «Холдинг «Байтерек» объявляет о запуске программы «Лидеры конкурентоспособности — Национальные чемпионы 2.0». Программа реализуется по поручению главы государства **Нурсултана Назарбаева** согласно 62-му шагу Плана нации «100 конкретных шагов», — сообщила пресс-служба компании. Напомним, что и первая попытка создать национальных чемпионов объяснялась пунктом из Плана нации. Тут непонятно, что первично: желание ли квазигосударственного сектора реализовать президентскую программу или прозвучавшее в последнем президентском послании поручение направить 500 млрд тенге на поддержку обрабатывающей промышленности. Если последнее, то налицо кризис креатива у правительственных экспортеров и экономистов.

В 2015 году «Байтерек» представил список из 32 быстрорастущих компаний, которые прошли отбор из 300 конкурентов. Тогда методологию разработали консультанты из McKinsey&Company и отбирались компании с наибольшим потенциалом роста доходов, объемов экспорта/импортзамещения, создания высокооплачиваемых рабочих мест. В частности, предпочтение при формировании пула участников отдавалось частным казахстанским предприятиям с годовым доходом от 2 млрд тенге, положительной динамикой роста за последние 3–5 лет (порядка 10% в год), ориентированностью на экспорт или импортзамещение, количеством рабочих мест не менее 200 человек.

Новый список национальных чемпионов пока что не готов. «Байтерек» объявил, что собирает заявки на участие, и объявил критерии отбора. Они полу-

чили более мягкими, чем прежние требования. На этот раз обрабатывающие предприятия должны иметь более 100 человек, а годовая выручка — превышать 300 тыс. МРП (или 721,5 млн тенге). Казахстанское участие в капитале должно

Дорогая стабильность



На поддержание курса тенге ушло 30 млрд долларов из золотовалютных резервов страны

Нацбанк впервые опубликовал полную информацию по интервенциям на валютном рынке с 1996-го по 2015 год. За 20 лет НБК продал из своих ЗВР в общей сложности более 30 млрд долларов для поддержания тенге. Ведущий эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана **Мерей Исабеков** проанализировал, в какие периоды НБК выступал нетто-продавцом валюты, в какие — нетто-покупателем и с какими событиями были связаны интервенции. Главными факторами ослабления национальной валюты с самого начала формирования рыночной экономики в РК были падение цен на нефть и ослабление валют торговых партнеров, главным образом российского рубля, а также мировые кризисы: азиатский кризис 1997–1998

быть не менее 51%, а компания — быть экспортно ориентированной и существовать на рынке не менее трех лет. Смягчение требований, безусловно, расширит список кандидатов, но тут есть риск лоббизма чиновниками аффилированных компаний.

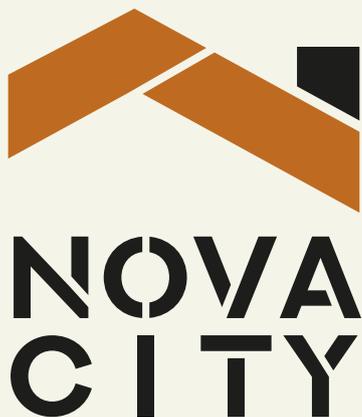
Компании, которые попадут в новый список, получат такой же пакет господдержки, который заявлялся в 2015 году. Среди них финансовые и нефинансовые меры от «дочек» «Байтерека»: разработка ТЭО, льготное финансирование, долевое участие в компании, стимулирование экспорта. Цель программы, как и прежде, — это превратить ее участников в конкурентоспособные, экспортные и технологичные компании.

Единственное, чего не хватает реинкарнированной программе «Национальные чемпионы 2.0», признания ошибок, почему предыдущая инициатива провалилась. Трезвый анализ неудач и выявление слабых мест, вполне возможно, поможет в этот раз не наступить на те же грабли.

Дороже всего НБК обошлась девальвация тенге 2014 года



годов; ипотечный в 2007 году, годом позже переросший в глобальный экономический кризис; наконец, 2014–2015 годы — первые антироссийские санкции и ослабление рубля. Лишь с начала 2000-х по 2009 год НБК выступал в основном нетто-покупателем валюты — это были годы экономического роста и постепенного укрепления тенге. Введение свободно плавающего обменного курса снизило необходимость вмешательства НБК в курсообразование. Тем не менее начиная с 2015 года регулятор все же вынужден совершать интервенции в поддержку тенге. Два года подряд наблюдается «осенняя волатильность» обменного курса. Для сглаживания скачков НБК в 2017 году в общей сложности продал 620 млн долларов, в 2018-м — 520 млн.



ФОРМУЛА УСПЕХА

Индустриальное домостроение, в том числе и крупнопанельное, — один из современных способов развития в строительной отрасли



Компания Otau Development Group, входящая в структуру BI Group, создана в 2016 году. Основное направление деятельности — строительство жилья эконом-класса в Астане. Уже в пилотном проекте — ЖК «Nova City» — компания воплотила в жизнь свой главный принцип: высокое качество жилья по доступной цене. На территории 14 гектаров на левобережье будет построено в общей сложности 25 высотных домов, большая часть из них уже введена в эксплуатацию и заселена. Проект «Nova City» высоко оценили как профессионалы, так и жильцы.

Компания объявила о переименовании в NOVA CITY. Эксперт Kazakhstan встретился с генеральным директором Otau Development Group **Андреем Гуцалом** и расспросил о причинах ребрендинга, особенностях современного крупнопанельного строительства, новых проектах и сотрудничестве с Фондом недвижимости «Самрук-Казына».

— Андрей Александрович, в этом месяце Otau Development Group исполняется два с половиной года. Почему было решено провести ребрендинг такой молодой компании?

— Причин несколько. Самая важная из них оказалась для нас самой неожиданной: наш пилотный проект ЖК «Nova City» в районе набережной канала Нура-Есиль по проспекту Улы Дала оказался настолько успешным и популярным, что с этим названием стали ассоциировать и нашу компанию. Задают, например, такой вопрос: «А какой следующий проект будет построен NOVA CITY?» Приходилось уточнять, что конкретно клиенты имели в виду, а потом мы решили, что для быстрых коммуникаций нам легче называться NOVA CITY. Другой причиной стала необходимость часто комментировать нашу непринадлежность известному медийному бренду Otau TV, принадлежащему АО «Казтелерадио», что вносило путаницу в работу отдела продаж и усложняло позиционирование

бренда. Собственно, совокупность этих и других факторов на толкнула нас на мысль, что название NOVA CITY в большей мере отвечает нашим целям и задачам, отражает наш дух, нашу стратегию, формулирует нашу идентичность. Сам по себе ЖК «Nova City», а это фактически небольшой новый город, «город в городе», как сейчас принято называть подобную концепцию, стал на рынке недвижимости Астаны именем нарицательным, часто используемым участниками при описании тех или иных качеств, присущих этому жилому комплексу. Здесь своя инфраструктура, свой образ жизни, своя концепция качества и технологий строительства, комфортности проживания, своя идеология сервисных служб, отличная от других компаний, работающих в данном сегменте. Такие же принципы заложены и в наш новый проект ЖК «Sezim Qala», и в планируемые в ближайшем будущем проекты. Поэтому проведением ребрендинга мы решили узаконить уже свершившийся факт и считаем это успешным ходом, который позволит усилить нашу репутацию надежной компании на рынке жилья класса «эконом».

— OTAU Development Group — это пример успешного государственно-частного партнерства с Фондом недвижимости «Самрук-Казына». Как вы оцениваете результаты и возможность новых совместных проектов?

— Да, вы правы, наше сотрудничество с Фондом недвижимости «Самрук-Казына» (ФНСК), дочерней компанией АО «Самрук Казына», действительно можно назвать успешным. Совместно с ФНСК мы достигли намеченных целей. Данный проект осуществлялся в рамках реализации государственной программы «Нурлы Жол» для обеспечения доступным жильем широких слоев населения, которая в дальнейшем вошла в программу «Нурлы Жер». По этой программе нами было построено 15 домов, и там уже проживают довольные новоселы. Хочу отметить, что мы получили данный контракт на условиях конкурса, построили дома и вернули инвестированные государством средства в срок. Мы приобрели опыт, дающий уверенность в возможности дальнейшего сотрудничества с ФНСК либо иными операторами ГЧП и госпрограмм и обязательно объявим об этом, как только подобная вероятность возникнет.

— Сегодня много говорят о Программе «7-20-25». Деньги есть, но квартир мало. Могут ли такие компании, как ваша, в сжатые сроки предложить достаточный выбор готового жилья, отвечающего условиям этой программы? Ведь не секрет, что к моменту ввода дома в эксплуатацию свободных к продаже квартир в ваших ЖК почти не остается.

— Нам интересна эта программа, и мы уже в ней участвуем. Наши цены позволяют приобретать комфортные двух-, трехкомнатные квартиры в рамках требований программы к их стоимости — не более 25 миллионов тенге за квартиру. Боль-



БАЛАНС ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА

— Цена квартир начинается от 245 тысяч тенге за квадратный метр. Но при этом по своему комфорту, безопасности, материалам фасадов ваш эконом-класс ничем не уступает классу «комфорт» от других застройщиков. В чем секрет такой эффективности?

— Я бы хотел внести ясность в этот вопрос, поскольку это обывательское мнение. Наше жилье отличается от жилья комфорт-класса планировкой, количеством квартир на этаже, собственными стандартами инженерных решений и комфорта. Но в целом, вы правы, если смотреть на вторичный рынок жилой недвижимости Астаны, построенной за последние 10–15 лет, то, безусловно, дома от NOVA CITY — это то жилье, которое ранее считалось классом «комфорт». Но сегодняшний тренд — и мировой, и наших ближайших соседей, например, России — это повышение стандартов комфортности внутри каждого класса жилья. Здесь нет ноу-хау. Мы лишь придерживаемся современных мировых тенденций в развитии жилой недвижимости. Большинство ключевых решений принимается еще на фазе замысла проекта: анализ и прогноз состояния рынка на момент выхода проекта, выбор земельного участка, детальный анализ развития городских инженерных сетей, оптимизация технических условий и прочие известные профессионалам обязательные работы. Но важная фаза — это концепция проекта. Здесь десятки процессов: технических, управленческих и, безусловно, творческих. Один из решающих этапов — генеральная планировка территории. Наши объекты — это комплексная застройка территорий микрорайонного типа.

Стратегически наша компания была создана как проект, который позволит материнской компании получить синергию от слияния наших лучших компетенций в сфере развития эконом-жилья и внедрения современных технологий индустриального домостроения

шинство квартир, конечно, бронируется до ввода в эксплуатацию. Понимаем важность программы для наших клиентов, ее социальную значимость. Сейчас продажи растут. Ожидая увеличение спроса, мы наращиваем наше предложение в этом сегменте.

Именно эффект масштаба позволяет сделать жилье более доступным по цене, но часто этот фактор обратно пропорционален комфорту. Тут важен баланс, и достичь его — непростая задача. Отдельно хочу сказать о фасаде. Впервые в Казахстане нашей компанией был применен такой отделочный материал,

как фиброцементная фасадная плита. Не новая технология, она в последние пять-семь лет пережила качественное развитие, что увеличило возможности применения материала в архитектурных решениях и повысило его эксплуатационную надежность. Так сложилось исторически, что данный материал не был представлен на рынке Астаны. Мы решили заполнить этот пробел. Поэтому наши объекты выглядят ярко, современно и не ассоциируются с эконом-классом. В России же и в других странах СНГ этот материал давно и успешно реализуется в эконом-жилье — цена позволяет. Но хочу отметить, именно для Казахстана нами подписан контракт с эксклюзивной ценой на поставку фиброцементной фасадной плиты. Нам удалось убедить производителя и местного дистрибьютора в перспективе роста рынка РК. Конечно, это связано и с определенными гарантиями с нашей стороны. Подытоживая вышесказанное, хочу отметить, что мы имеем возможность предложить на рынке за доступную цену эконом-жилье высокого качества, не конкурируя с объектами комфорт-класса нашей материнской компании VI Group.

ПАНЕЛЬНОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ

— Ваша компания вновь возрождает крупнопанельное домостроение. У части людей сразу возникают ассоциации с тесными квартирами, в которых душно летом и холодно зимой. Или современное домостроение — это совершенно иной тип комфорта?

— Действительно, мы считаем, что индустриальное домостроение, в том числе и крупнопанельное — один из современных способов развития в строительной отрасли. Смее утверждать, что строительство жилья — это одна из наиболее консервативных отраслей мировой экономики. Лишь совсем недавно инновации в смежных отраслях и развитие строительных технологий и материалов позволили строителям надеяться на коренные изменения, которые повысят качество и производительность. Одно из таких направлений — повышение сборности конструкции, уменьшение ручного труда, автоматизация процессов, перенос строительного производства со строительной площадки в цеха завода. Собственно говоря, стратегически наша компания была создана как проект, который позволит материнской компании получить синергию от слияния наших лучших компетенций в сфере развития эконом-жилья и внедрения современных технологий индустриального домостроения. В рамках этой стратегии мы осуществляем политику развития компании, инвестиционную политику, развитие продуктов и конкретных проектов.

Что касается обывательского мнения о панельном домостроении эпохи, предшествующей развалу СССР, в том числе в 1990-е годы, то соглашусь, был создан отрицательный имидж, и тому было множество причин: брак на каждом этапе производства и сборки домов, а также некомфортные, рожденные не в конкурентной, а в плановой экономике, архитектурно-планировочные решения. В совокупности все это дало низкую надежность, низкое качество и низкую потребительскую ценность. Мы же полностью пересмотрели данный подход, взяли лучшие практики, лучшие технологии. Создали свои стандарты, создали новый продукт. Наши планировки квартир, организация мест общего пользования, придомовая территория, фасадные решения, инженерные решения сетей, уровень комфорта проживания

радикально отличаются от советского крупнопанельного строительства. Нас объединяют только привычное уху название «крупнопанельное домостроение» и материалы для производства — бетон и металл. В остальном — это разные продукты. Мы успешно прошли испытания, в том числе шумоизоляцию. Теплоизоляция наших домов ничем не отличается от применяемой в монолитных, кирпичных домах класса «комфорт». В наших домах летом прохладно, зимой тепло. Иначе не было бы столько положительных отзывов от наших клиентов.

— Вслед за ЖК «Nova City» началась реализация двух других проектов: ЖК «Sunrise» и мегапроекта ЖК «Sezim Qala». Что это будут за комплексы?



Энтузиазм, вовлеченность, стремление к инновациям, профессиональный и личностный рост, трудолюбие и творческий подход к работе — вот те качества, которые наша компания развивает в каждом члене нашего коллектива

— Оба объекта находятся на стадии строительства. ЖК «Sunrise» мы начали несколько раньше. Монолитный каркас всех его девяти секций возводится одновременно, параллельно ведется устройство стен и перегородок. Каркас зданий выполнен, ориентировочно, наполовину. Как продукт — это объект нашего верхнего ценового сегмента эконом-класса. Мы хотели почувствовать границы этого сегмента, понять, может ли ряд технических решений, более присущих комфорт-классу, быть реализован в проекте эконом-класса, но с оптимизированными параметрами. Это касается и устройства паркинга, и внутреннего двора, высотных параметров дома, некоторых планировочных решений. Здесь так же, как и в ЖК «Nova City», применен фасадный материал фиброцементная плита.

«Sezim Qala» — это продукт, который позиционируется, как очередной проект комплексной застройки, это на 100 процентов продукт эконом-класса, соответственно, наш средний ценовой сегмент при абсолютно таком же качестве, как и объект «Nova City». Синергия качества и комплексность застройки позволили сформировать доступную цену и обеспечить стабильную загрузку как нашего предприятия, так и наших субподрядчиков. Хочу отметить также привлекательное расположение комплекса вдоль перспективной оси развития столицы — по проспекту Туран.

— Существуют ли у материнской компании опасения внутренней конкуренции между продуктом NOVA CITY с традиционными продуктами BI GROUP?



— Нет, таких опасений нет. Мы очень тесно сотрудничаем. Нам известен термин «внутренний каннибализм продуктов», поэтому продукты для Nova City мы разрабатывали с учетом этого фактора. На сегодняшний день цены на недвижимость комфорт-класса материнской компании выше на 20 процентов, что гарантирует стабильность и сегментацию спроса и предложения, а также возможность реализации долгосрочной стратегии развития в обеих компаниях.

NOVA CITY — СТРОИМ НОВУЮ СТОЛИЦУ

— Вы строите дома очень быстро, но возникают вопросы по социальной инфраструктуре. Люди жалуются, что нет дорог, не хватает школ, детских садов, поликлиник. Кто-то даже считает, что надо это бремя переложить с города на частных застройщиков...

— Простите, но я не уполномочен отвечать ответственно на подобные вопросы. Скорее, уместно их задать администрации города Астаны. Я могу лишь высказать свое субъективное мнение и поделиться некоторыми фактами. Да, действительно, столица растет очень быстро, и очевидно, что городская инфраструктура не поспевает за развитием жилья. Усиливает эффект отставания тот факт, что Астана — новый город, который расширяет свои границы за счет новой застройки, а не уплотняет старую. Однако мы как ответственная и системная компания, имеющая долгосрочную политику развития в нашем

родном городе, тесно взаимодействуем с акиматом Астаны, коллегиально участвуем в обсуждении проблем и даем своевременные сигналы о диспропорциях в развитии инфраструктуры. Совместно с профильными организациями мы участвуем в развитии городской инженерной инфраструктуры, беря на себя часть расходов, чтобы синхронизировать сроки ее строительства. Процесс трудоемкий, требует квалификации, и наша компания обладает такими кадрами. У нас есть свой отдел инженерных сетей, технический отдел, коллектив которых отвечает за синхронность сроков развития городской инфраструктуры и наших жилых комплексов. Конечно, градостроительная политика, включая развитие сетей, дорог, образовательных, медицинских учреждений, — это зона ответственности городских властей, но, с другой стороны, наше тесное сотрудничество, в том числе в форме государственно-частного партнерства, является одним из выходов из сложностей, которые возникают в тех районах, где вырастают новостройки. А строительство в зоне новых городских территорий — наше традиционное направление развития, что гарантирует высокую вовлеченность компании в решение вопросов развития инфраструктуры.

— BI Group сегодня успешно строит не только в Астане. Реализуются проекты в Алматы, Атырау, на подходе Шымкент. К тому же есть проекты в других странах. Есть ли у вашей компании планы по расширению географии бизнеса?

— Нашей компании 2,5 года. Это все еще процесс становления. Мы лишь подходим к тому моменту, когда можно сказать, что мы готовы. Уверен, что через один-два года данная тема станет частью нашей стратегии и мы сможем выйти географически на новые региональные рынки Казахстана. Однако, я повторяюсь, одна из целей нашей компании — развитие индустриального домостроения. Развитие в регионах также будет связано с инвестициями в производственные мощности, инфраструктуру, которая сопутствует индустриальному домостроению. Учитывая сегодняшние кризисные явления в экономике, я думаю, что мы будем периодически сверять с коллегами и руководством сроки, объемы подобных инвестиций. Как только мы будем готовы заявить что-то конкретное, обязательно это сделаем.

— Успех бренда, компании — это, прежде всего, успех команды. Расскажите, пожалуйста, о своих сотрудниках.

— Сегодня компания Nova City — это дружный сплоченный коллектив, у нас работает около 150 специалистов. У истоков компании стояла небольшая команда опытных профессионалов, энтузиастов, единомышленников, ранее не раз зарекомендовавших себя на сложных проектах в составе BI Group. Для них это был очередной вызов, и они с ним успешно справились. Квалификация, опыт и компетенции, наработанные десятилетиями в BI Group, дали возможность достаточно быстро, четко, слаженно и, главное, целеустремленно достичь всего лишь за 2,5 года таких серьезных результатов. Я, пользуясь случаем, хотел бы поблагодарить каждого. Наш коллектив — один из самых молодых в холдинге. У нас низкая миграция кадров. Мы привлекаем много стажеров, молодых специалистов. За короткий срок они выросли в профессиональном плане, а некоторые даже руководят подразделениями как на линии, так и в административном блоке. Энтузиазм, вовлеченность, стремление к инновациям, профессиональный и личностный рост, трудолюбие и творческий подход к работе — вот те качества, которые наша компания развивает в каждом члене нашего коллектива, иначе наших целей не достичь!



РЕДАКЦИОННАЯ СТАТЬЯ

Поднять село, не унижая город

Бесспорно, Казахстану уже сейчас нужно думать об альтернативе нефтяному экспорту. Не случайно нефть и газ называют невозобновляемыми источниками энергии: нефтяная эпоха когда-то закончится. И закончится внезапно. Причем конец эпохи не обязательно совпадет с полной утратой ресурсов. Проницательный **Заки Ямани**, министр нефтяной промышленности Саудовской Аравии, был прав, когда говорил, что «каменный век закончился не потому, что в мире кончились камни, так же и нефтяной век закончится не потому, что у нас кончится нефть». Эту простую мысль он высказал почти полвека назад, но правительства нефтедобывающих стран оценили ее по достоинству только после обвала нефтяных котировок в 2008 году, а потом и в 2014–2015-х. Растущая индустрия электромобилей еще раз убедила нас в правоте саудовского министра.

В этих условиях у Казахстана есть три долгосрочные рабочие программы действий. Хотя бы одна из них при должном усилии должна быть реализована, чтобы найти замену иссякающему нефтяному потоку. Идея превратить Алматы в региональный финансовый центр вынашивалась президентом нашей страны давно. Еще в 1995 году он делился своими соображениями с финансистами, но тогда эта идея не могла быть осуществлена на практике из-за недостаточного развития финансового сектора страны. В 2006 году почва для создания финцентра была в принципе готова: на фоне экономического роста амбиций прибавилось и у нашего правительства, и у финансистов. Региональный финансовый центр в Алматы был быстро запущен, но столь же быстро угас — не пережил кризиса 2008 года. Сейчас Астана претендует на роль финансового центра Центральной Азии. Это одна из программ встраивания в глобальный рынок, но трудно выполнимая.

В 2008 году цены на нефть драматически для нас пикировали. В ответ правительство уже всерьез вернулось к идее диверсификации экономики и ухода от сырьевой зависимости. Были намечены два пути: во-первых, индустриализация, во-вторых, интенсивное развитие сельского хозяйства. Казалось бы, Астана полностью прониклась идеологией индустриализации. Но на фоне десятка неудачных промышленных проектов стали убедительнее звучать голоса сторонников аграризации. Сейчас кажется, что единственное перспективное направление, которое мы можем развивать, это АПК. Мы действительно можем в больших масштабах поставлять продукты питания на внешние рынки, просто потому, что у нас есть земля — ресурс, который становится бесценным по мере увеличения населения планеты. Собственно, бескрайние степи в таких условиях становятся нашим глобальным конкурентным преимуществом, возможно, пока единственным. Надо развивать агропромышленный комплекс, но делать это с умом.

Главное, о чем мы должны помнить, сельское хозяйство не является источником промышленных ноу-хау для всей экономики. Эта отрасль скорее потребитель технологических новшеств. Так называемые «положительные утечки» создают, как правило, сложные индустрии. Эксперты, изучающие причины экономического процветания и экономического затухания, предостерегают тех, кто делает ставку лишь на сельское хозяйство.

Яркий тому пример — Аргентина. В начале XX века подушевой ВВП этой латиноамериканской страны был одним из самых высоких в мире. Плодородные земли, выход на море и усердие иммигрантов из Европы — вот рецепт успеха аргентинской экономики. Но страна совершила непростительную ошибку, посчитав, что не надо развивать промышленность и усложнять экономику. Поэтому ее экспорт состоял из простых товаров, а экономика была лишена «положительных утечек». Несмотря на применение в сельском хозяйстве новых технологий, таких, как капельное орошение, беспашенное земледелие, достижения в селекции и генетике, сельское хозяйство остается отраслью с убывающей отдачей. Развивая сельское хозяйство страны, мы не должны забывать, что главный ключ к экономическому процветанию — все-таки сильная промышленность. Сочетание промышленности с развитой аграркой, безусловно, станет драйвером экономического роста в будущем. ■

Аскар Машаев

Нераскрытый потенциал

Государственная поддержка аграрного сектора страны уже дала свои плоды: постепенно мы выходим на самообеспечение сельхозпродукцией. Но в отрасли остается много нерешенных проблем, одна из главных — низкая эффективность производства

Когда власти говорят об экспорте сельхозпродукции, речь идет всего лишь о потенциале, более того, о нераскрытом потенциале отрасли, который правительство и бизнес пытаются реализовать без малого десять лет. Идея диверсифицировать экспорт за счет сельскохозяйственной продукции появилась еще до мирового финансового кризиса 2008 года, но актуализировалась после кризисного для Казахстана 2009 года, когда последовательно перестали работать традиционные драйверы экономического роста — нефтяной экспорт, приносивший и продолжающий приносить ощутимую валютную выручку, и банковский сектор, по которому кризис ударил в первую очередь.

При этом сельское хозяйство с момента объявления республикой независимости остается в сфере особого внимания казахстанского правительства. С 1991 года было разработано девять документов, на основе которых все предыдущие годы реализовывалась госполитика в сфере АПК; действующая Госпрограмма развития агропромышленного комплекса Казахстана на 2017–2021 годы — десятая по счету.

Первые госпрограммы (например, программа социально-экономического развития «Ауыл» на 1991–1995 годы, продленная до 2000 года) апеллировали к идее развития сельского хозяйства через процветающее село. И это понятно, поскольку ауыл в первое десятилетие становления республики воспринимался как «оплот духовности, основа культуры, источник традиций нашего народа».

Но с начала 2000-х развитие аграрной отрасли в экономической политике страны перестает оцениваться через призму процветания села. Уже не «ауыл» звучит в госпрограммах, а экономические термины «производство», «агропродовольствие», «продовольственная безопасность»...

После кризисного 2009 года правительство ответило на спад экономики планом индустриализации страны, чтобы избежать зависимости от ценовой конъюнктуры на сырьевой экспорт. Параллельно была взята на вооружение и другая идея, предложенная международными

консультантами, — сделать ставку на сельское хозяйство как на потенциальный драйвер экономического роста. В 2013 году вышла программа «Агробизнес-2020».

Как и положено любому стратегическому документу, программа «Агробизнес-2020» начинается с перечисления успехов страны. «Наблюдается постоянный рост производства на базе рыночных отношений», «увеличивается продуктивность и производительность труда», «производится обновление основных фондов и восстановление инфраструктуры отрасли», «достигнуто самообеспечение по основным продуктам питания» и так далее.

Что же мешает развитию отечественного АПК? Проблем в сельском хозяйстве более чем достаточно: низкая производительность; не внедряются результаты НИОКР, в целом произошла деградация аграрной науки; отсутствие необходимых складских мощностей; слабая логистика; трудности в ветеринарии и с соблюдением производственных стандартов. Перечисленные проблемы правительство и бизнес решают уже долгое время, но явных прорывов, если быть честными, пока нет. Самой главной проблемой, на наш взгляд, остается мелкотоварность, что понимают и в правительстве. Агробизнес Казахстана, за исключением зерновиков (гигантизм зерновых компаний привел к потере управляемости и к крупным долгам), представлен небольшими хозяйствами, которые не могут конкурировать ни внутри страны, ни за ее пределами.

Непобежденная мелкотоварность

Валовой выпуск сельского хозяйства согласно официальной статистике в прошлом году составил 4,1 трлн тенге, или 7,7% ВВП. Если сравнивать с результатом десятилетней давности, то вклад сельского хозяйства в экономику сократился на 0,9%.

Но не это главное. Ключевым производителем сельхозпродукции, как и в прежние годы, остается непрофессиональный участник. На хозяйства населения в прошлом году пришлось 47,4% сельхозпродукции (см. график 1). Эту часть сельской экономики нельзя назвать предпринимательской. Под термином «хозяйства



населения» подразумеваются частные подворья, которые занимаются по существу простым воспроизводством.

Казалось бы, более половины сельхозпродукции выпущено предпринимательством. Но, как обычно, дьявол кроется в деталях. Существенная доля у индивидуальных предпринимателей, крестьянских и фермерских хозяйств, которые по существу представляют мелкий и средний бизнес. Эта категория аграриев в прошлом году произвела 28,2%.

Это тот предпринимательский класс, который выпускает больше, чем частные подворья, но меньше, чем сельхозпредприятия. У них мало ресурсов, они не могут сокращать издержки на эффекте от масштаба. В силу этих причин не знают, как наладить качественное производство с учетом различных стандартов и ветеринарных норм. Таким аграриям недоступны правильная маркетинговая кампания, качественное брендирование, анализ рынков сбыта. У них просто нет денег на перечисленные рыночные опции, а без них деятельность небольших фермеров сопровождается лишними потерями и упущенными выгодами. Поэтому эту категорию — ИП, КХ, ФХ — сложно назвать бизнесом в полном смысле этого слова. И только 24,4% сельхозпродукции произведено предприятиями.

Другими словами, сельское хозяйство Казахстана остается мелкотоварным и не

является индустрией в полном смысле этого слова. Отсюда проблемы со стандартом и ветеринарией, а также низкой производительностью: наши аграрии не могут гарантировать даже казахстанским торговым сетям крупные стабильные поставки.

Возможны два классических решения этой проблемы. Первое: нужно индустриализировать сельское хозяйство, образно говоря, залить отрасль деньгами в виде инвестиционных субсидий, чтобы капитал пошел в аграрку, создавая там промышленные птицефабрики, промышленные мясные фермы, молокозаводы и так далее.

Но не все так просто. Никто не отменял проблему искаженных стимулов: правительство, как правило, руководствуется не рыночными факторами, а соображениями, какой из сегментов перспективный, но как чиновникам это понять, если большая часть госаппарата представлена людьми, не работавшими в частном секторе. Поэтому вероятность, что правительство сможет правильно выстроить политику субсидирования, очень низкая.

Нужно принимать в расчет и эффект особых интересов, когда принимается решение в пользу небольшой группы. Любая госпрограмма пишется с участием представителей бизнеса, без этого, собственно, нельзя подготовить качественный документ. Но тут есть риск, что предприниматель, обладатель информации, будет утаивать сведения, полезные для отрасли, но вредящие конкретно его бизнесу.

Новая кооперация — брак по расчету

Второй вариант решения проблемы мелкотоварности лежит через стимулирование фермеров к объединению. Крупное хозяйство сможет более эффективно противостоять перекупщикам, сбивающим цены на продукцию, пулу фермеров общими усилиями легче доставить продукцию в города — главные потребители продовольствия.

Речь по существу идет о сельскохозяйственных кооперативах. Идея состоит в том, что, объединившись, мелкие фермеры существенно сократят свои издержки. Условно говоря, у кого-то есть трактор, но нет комбайна, у другого есть грузовик, чтобы доставить продукцию до города, в партнерстве эти фермеры станут серьезной предпринимательской единицей.

Для ускорения процесса кооперации в сельском хозяйстве в 2015 году был разработан и принят Закон «О сельскохозяйственных кооперативах», но его реализация свелась к кампанейщине: в начале 2018 года новое руководство Минсельхоза признало, что 800 из 1180 созданных кооперативов являются фальшивками,

а выданное государством оборудование простаивает. Неудача хорошего по сути начинания была обусловлена несогласованной налоговой политикой. Фермер платил налог дважды: первый раз в составе кооператива, второй раз — как владелец личного подсобного хозяйства.

Надо понимать, что основой объединений, союзов, ассоциаций и кооперативов является прежде всего доверие. В Госпрограмме развития агропромышленного комплекса Казахстана на 2017–2021 годы, актуализированной после прихода нового министра сельского хозяйства, сделана очередная попытка реанимировать идею кооперации в АПК, но к делу создания кооперативов опять подошли формально.

С 2020 года сельхозтоваропроизводитель, который не является юридическим лицом, но хочет получать господдержку, должен будет состоять в якорной кооперации (кластер) или в горизонтальной

За десять лет вырос объем сельхозпродукции в 2,9 раза, но доля предприятий снизилась на 1,6% график 1

Структура выпуска сельхозпродукции и доля предприятий



Источник: НС МНЭ РК

кооперации. Иными словами, к 2020 году в стране количество кооперативов, возможно, увеличится, но созданы они будут в принудительном порядке. Заявленная в программе цель — объединиться, чтобы продолжать получать субсидии и дотации, искажает идею кооперации. Здесь не идет речь о самоорганизации для взаимной выручки, созданной на доверии, формальная же кооперация для получения субсидий не будет жизнеспособной. И распадется, как брак по расчету, если закончатся деньги.

В южном направлении

В текущем году Минсельхоз на основе данных таможенной статистики подготовил справку по экспорту сельскохозяйственной продукции. К сожалению,

к документу не прилагается методология, поэтому нельзя понять, какими правилами руководствовались, отбирая товары, но это не отменяет того факта, что собранные данные любопытны и проясняют кое-какие моменты.

В 2017 году, по оценке Минсельхоза, Казахстан экспортировал продукцию АПК на 2,388 млрд долларов, что больше предыдущего года на 12,5% (2,123 млрд долларов). Основным экспортным товаром агропромышленного комплекса Казахстана остается пшеница. Эта зерновая культура принесла стране 660 млн долларов экспортной выручки, а ее доля в общем экспорте сельхозпродукции составила 27,7%. Отметим, что экспорт пшеницы с 2013 года стабильно сокращается (см. «Устойчивые проблемы», стр. 22).

Только два товара из первой пятерки — продукты переработки, хотя, надо признать, неглубокой: мука (2-е место) и хлопковое волокно (5-е место). Остальные товары представляют собой сырье: пшеница, ячмень, семена льна и подсолнечника. Вес пяти первых сельхозтоваров в общем экспорте АПК — 61,4%, или 1,4 млрд долларов (см. график 2). Таким образом, экспорт агропромышленного комплекса, как и весь экспорт страны, характеризуется высокой товарной концентрацией. Более того, основой сельскохозяйственного экспорта остается сырьевая продукция и товары низкого передела.

Но в числе первых пятнадцати позиций есть и готовые продукты: подсолнечное масло (8-е место; 54,6 млн долларов), шоколад (11-е место; 40,3 млн долларов), кондитерские изделия (12-е место; 38,1 млн долларов), безалкогольные напитки (13-е место; 36 млн долларов).

Министерство выделяет переработанное сельхозсырье в отдельную группу. Экспорт этих товаров в 2017 году составил чуть более 1 млрд долларов, или 45,2% от всего экспорта АПК. Первая пятерка выглядит так: мука (469,3 млн долларов), хлопковое волокно (89,8 млн долларов), подсолнечное масло (54,6 млн долларов), филе рыбы (40,3 млн долларов) и шоколад (40,3 млн долларов) (см. график 3).

Значительную часть агропродукции покупают наши южные соседи — Узбекистан, Афганистан, Таджикистан, Иран. В эти страны в 2017 году мы отгрузили сельхозпродукции на 1,4 млрд долларов. Россия — партнер по ЕАЭС — купила всего на 286,6 млн долларов. Китай, куда мечтают пробить экспортное окно казахстанские власти, а наши предприниматели жаждут получить там комфортные условия для бизнеса, закупил у нас агропродукции всего на 180,5 млн долларов.

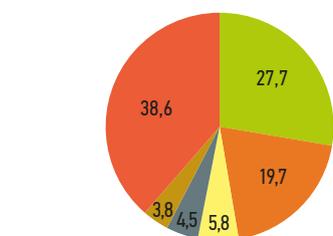
Из вышесказанного следуют такие выводы. Первое: вполне возможно, нам

необходимо проанализировать более детально потребности наших южных соседей. Посмотреть, какие еще товары мы можем им предложить, и если потенциальный объем существенен, то начать удешевлять стоимость перевозки в южном направлении. Второе: нужно работать над конкурентоспособностью наших товаров, чтобы они пользовались спросом не только в перечисленных странах (возможно, по причине отсутствия конкуренции со стороны местных производителей и невысокого интереса к этим рынкам транснациональных компаний), но и в развитых государствах.

Зерновые остаются главным экспортным товаром казахстанского АПК

график 2

Структура экспорта сельхозпродукции в 2017 году



Источник: МСХ РК

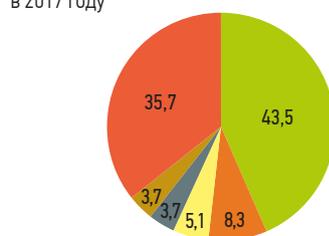
Официальная пресса писала о достигнутых договоренностях не иначе как о прорыве. Но это не значит, что непременно будет прорыв в торговле сельхозпродукцией с Китаем.

Приведем пример из прошлого: когда в августе 2014 года Москва в ответ на западные санкции запретила часть американской и европейской сельхозпродукции, в Казахстане заговорили об открывшихся возможностях, мол, мы сможем заместить западный импорт в Россию. В феврале 2016 года, после запрета ввоза турецкого продовольствия в Россию, в Казахстане вновь заговорили о шансе,

Агроэкспорт РК не представлен продукцией глубокой переработки

график 3

Структура экспорта переработанного сельхозсырья в 2017 году



Источник: МСХ РК

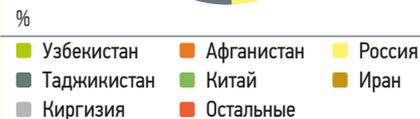
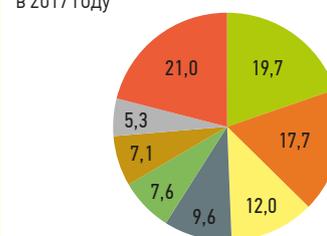
и натуральные продукты, а его численность сегодня, по некоторым оценкам, в Поднебесной превышает 280 млн человек.

От таких цифр невольно замечтаешься. Но неудачная попытка зайти на российский рынок несколько отрезвляет. Казахстанские производители до сих пор не могут гарантировать стабильные поставки и большие объемы. Конкурировать придется не с местными производителями, как, например, в России: в Китай рвутся крупнейшие корпорации, у которых компетенции, навыки, переговорная сила, за спиной — поддержка правительства. Казахстанскому бизнесу,

Южные соседи — главные покупатели казахстанской агропродукции

график 4

Структура экспорта сельхозпродукции по странам в 2017 году



Источник: МСХ РК

Накормить Китай очень сложно

«Зачем нам выход к морю, если рядом с нами миллиардный Китай?! И мы его накормим» — идея последних лет, на которой сегодня строится экспортная стратегия страны в АПК. И чем дальше, тем чаще власти повторяют ее как мантру.

Бесспорно, у нашего Минсельхоза есть успехи в переговорах с китайскими коллегами. В мае текущего года министр сельского хозяйства РК **Умирзак Шукеев** и председатель главного таможенного управления КНР **Ни Йефэн** подписали протокол по фитосанитарным требованиям для экспорта рапсового шрота в Китай. Пекин признал 15 областей РК зоной, свободной от ящура, что дает нам возможность поставлять в Китай животноводческую продукцию и живых животных. Сняты ограничения по нодулярному дерматиту со всей территории страны, что открывает китайский рынок для нашей говядины. Есть договоренности по инспектированию казахстанских хозяйств, выращивающих ячмень и кукурузу. В случае положительного решения наши компании будут включены в китайский реестр предприятий-экспортеров. Список переговорных успехов можно продолжать.

который представила нам геополитика. «В связи с геополитическими факторами в России, снижением импорта и экспорта с Европейским союзом и Турцией нам необходимо, на мой взгляд, воспользоваться этой ситуацией», — заявил тогда премьер-министр **Бакытжан Сагинтаев**.

И вроде все складывалось в нашу пользу — давние торговые связи с Россией, соседство, отсутствие языкового барьера и понимание ментальности россиян, наконец, единое экономическое пространство без тарифов. Но мы не смогли воспользоваться ситуацией.

Были субъективные факторы, на которые мы не могли повлиять: дешевый рубль, программа российского правительства развития сельского хозяйства, необеспеченность внутреннего рынка Казахстана по некоторым продуктам. Вместе с тем была причина внутреннего характера — казахстанские компании не могли предложить нужный российским сетям объем (см. «Контрсанкционный призыв», 2016 год). Собственно, на этом и лопнула идея накормить Россию.

В 2016 году импорт Китая продовольствия подобрался к отметке в 20 млрд долларов, более того, он будет расти, поскольку средний класс предпочитает здоровые

взращенному на господдержке, придется окунуться в очень жесткие условия мировой торговли. К тому же у нас нет аналитических структур по изучению Китая, соответственно, не накоплено достаточно знаний о стране. Последнюю проблему можно решить быстро, благо в стране есть китаисты.

Опыт российских компаний говорит, что существуют специфические особенности торговли с Китаем. Например, китайцев не возьмешь классическими маркетинговыми инструментами, они больше доверяют сарафанному радио — положительный отзыв о продукте они должны слышать от своего знакомого. Еще пример: китайцы не покупают импортный товар, если упаковка полностью оформлена на китайском. Лучше оставить все как есть и наклеить стикер на китайском, это вызывает доверие к продукту. Более того, успешная стратегия в одном регионе вполне может оказаться нерабочей в другом.

Другими словами, наличие торговых приглашений, крупных объемов, более того, наличие натурального продукта, сертифицированного по всем правилам, ничего не дает. И если даже продукция попала на китайский рынок, это еще не значит, что ее купят.

Адилъ Касымов

Птицеводство расправляет крылья

В долгосрочной перспективе у наших птицефабрик есть шансы встроиться в глобальную цепочку добавленной стоимости, для этого нужно осваивать сложную продукцию — желатин, коллаген, лецитин и лизоцим



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО БРК

Экспортный потенциал птицеводческой продукции базируется на обеспеченности собственным относительно недорогим кормом и на соседстве с крупными рынками сбыта. Поэтому экспортный потенциал отрасли значителен, но пока не реализован. Тут надо действовать тактикой «маленьких побед», шаг за шагом устраняя недостатки.

Возьмем, к примеру, мясное птицеводство. Доля импортной курятины очень высокая: мы ввозим половину от потребностей страны. Сначала нужно решить задачу замещения импорта и только потом думать об экспорте. В этом направлении уже много сделано.

Во-первых, строится крупнейшая в Центральной Азии птицефабрика: в конце сентября введена первая очередь Макинской птицефабрики (МПФ) годовой мощностью 25 тыс. тонн мяса, что закрывает более 7,3% потребностей РК в курином мясе. В 2020 году запланирована вторая очередь МПФ, а мощности увеличатся до 50 тыс. тонн. В итоге птицефабрика удовлетворит 14,7% от существующей потребности в курятине. Не исключается строительство третьей очереди с доведением мощности до 100 тыс. тонн.

Во-вторых, наши птицефабрики научились делать охлажденное мясо, ценность и безопасность которого намного выше замороженного, поставляемого из других стран. Кроме того, «охлажденка» исключает инъектирование, когда массу накачивают водой, бывает что и гелем, не обходится без различных добавок.

В-третьих, именно крупные мясные птицефабрики, поскольку тут действует эффект масштаба, научились правильному маркетингу и брендированию. В качестве примера можно привести опыт Усть-Каменогорской птицефабрики (УКПФ). Эксперт Kazakhstan уже писал о том, как УКПФ решила одну из больших проблем отрасли — накрутку цен перекупщиками. Продукция птицефабрики под брендом «Кус-Вкус» развилась по собственным торговым точкам, оборудованным специальными холодильниками, обеспечивающими соответствующий температурный режим хранения. А своих торговых партнеров УКПФ ограничивала в сроках реализации (максимальный срок годности у «охлажденки» — 7 дней), а также были достигнуты договоренности повышать отпускные цены не более чем на 8%. При такой схеме маржинальность невысокая, но компания формировала лояльную бренду «Кус-Вкус» клиентскую базу.

Подобные маркетинговые кампании по силам крупным птицефабрикам, таких предприятий вместе с введенной в строй Макинской птицефабрикой всего шесть. У нас крупным считается производство, выпускающее более 10 тыс. тонн продукции в год. Небольшое количество таких предприятий объясняется отсутствием длинного и дешевого финансирования, необходимого для строительства птицефабрики. С кредитами у нас проблема с тех пор, как коммерческие банки ужали свою деятельность.

В этой ситуации в отрасль с длинными деньгами пришел кредитор от государства — Банк развития Казахстана (БРК, «дочка» холдинга «Байтерек»). И это один из важнейших факторов реализации потенциала птицеводства.

Поддерживая отрасль, институт развития профинансировал строительство Макинской птицефабрики, благодаря чему увеличится производство продукции, а значит, расширится и экспортный потенциал мясного птицеводства. За годы работы Банк развития Казахстана нарабатывал компетенции не только в финансовой экспертизе инвестиционных проектов, БРК обладает компетенциями в стратегическом планировании. Поэтому его приход в отрасль — это сигнал для других инвесторов, что нужно вкладываться в птицеводство.

Нарастить мясо

Мясное птицеводство представлено 22 предприятиями, в том числе двумя хозяйствами, которые производят и мясо птицы, и товарное яйцо. «Почти все мясные птицефабрики перешли на глубокую переработку. Некоторые пошли дальше, наладив выпуск брендированных полуфабрикатов», — говорит председатель Союза птицеводов Казахстана **Руслан Шарипов**.

Мясные птицефабрики пока не планируют экспортировать свою продукцию. Как говорилось выше, потенциал развития мясного сегмента связан прежде всего с замещением импорта. В прошлом году потребность внутреннего рынка РК составила 351 тыс. тонн, и только половину этого объема закрыли местные птицефабрики.



Председатель правления БРК Болат Жамишев

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО БРК

Стратегия мясных птицефабрик понятна и строится на главном конкурентном преимуществе. Весь импорт курятины состоит из замороженного мяса, потому что затруднительно привезти сюда охлажденную продукцию из-за ее короткого срока годности. Тут идет речь о конкуренции между местной питательной «охлажденкой» и импортным замороженным, потому что некачественным, мясом. Местным птицефабрикам остается нарастить мощности и заняться специфичной для них работой — менять культуру потребления казахстанцев от сомнительной «ножки Буша» к безопасному свежееохлажденному мясу птицы. Чем больше будет на прилавках «охлажденки», тем быстрее казахстанцы укрепятся во мнении, что наша продукция качественнее привозной. Это мнение естественным образом будет проецироваться на любую другую свою продукцию (в том числе замороженную).

Такая стратегия вытеснит импортную продукцию. Среднесрочная задача, как отметили в СПК, — повысить долю местной продукции с прошлогодних 50 до 80% к 2021 году. Оптимистичные прогнозы, скорее всего, основаны на планах руководства МПФ ввести во второй половине 2020 года вторую очередь с доведением мощности до 50 тыс. тонн.

Может показаться, что для самообеспечения остается построить еще два таких же предприятия, а дальше почивать на лаврах. Но дело в том, что среднестатистический казахстанец, по мировым меркам, не является большим любителем курятины: в год он употребляет всего 19 кг мяса птицы. Потребление будет расти, потому что этот тренд наблюдается несколько лет — 10 лет назад казахстанец употреблял 12 кг мяса. С другой стороны, в США этот показатель равняется 50 кг, в Израиле и Малайзии — странах, где не принято есть свинину, — 80 и 61 кг, соответственно. Вполне возможно, что наши скромные показатели будут

подтягиваться к мировым значениям на фоне распространения у нас культуры правильного питания, ведь мясо птицы позиционируется как идеальный диетический пищевой продукт. В увеличении потребления курятины, собственно, заложен еще один резерв роста для отрасли.

Индустриальное птицеводство

Макинская птицефабрика, о которой говорилось выше, на сегодняшний день является крупнейшим инвестиционным проектом последних лет, если не за всю историю казахстанского птицеводства. После ввода в эксплуатацию второй очереди предприятия станет крупнейшей мясной птицефабрикой в Центральной Азии. И, как ожидается, будет определять развитие мясного сегмента Казахстана в ближайшем будущем.

Но Макинская птицефабрика интересна еще и как уникальный инвестиционный проект. В то время, как коммерческие банки перестали кредитовать крупные проекты длинными и дешевыми деньгами, предприятию удалось привлечь финансирование у нескольких институциональных инвесторов — Банка развития Казахстана (БРК, «дочка» холдинга «Байтерек»), Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) и Baiterek Venture Fund.

Стоимость первой очереди МПФ — 33,5 млрд тенге. Наиболее крупным инвестором выступил БРК, предоставив 16,1 млрд тенге в виде займа. **Серику Толукпаеву**, учредителю Aitas KZ (в эту группу, кроме Макинской, входит еще и Усть-Каменогорская птицефабрика), не хватило собственных средств и ему пришлось продать 13% акционерного капитала Aitas KZ — ЕБРР, еще 6% акций — Baiterek Venture Fund.

Другой любопытный момент: в портфеле БРК и ЕБРР это единственный птицеводческий проект. Более того, для БРК этот проект является нетипичным, ведь банк, как институт развития, обычно финансирует крупные промышленные и инфраструктурные объекты. Тем не менее БРК профинансировал строительство МПФ, потому что этот проект отвечает действующей промышленной политике, нацеленной на развитие обработки и повышение добавленной стоимости. «Мы действительно не финансируем сельское хозяйство, но этот проект полностью соответствует программе ГПИИР, более того, современное птицеводство — это уже своеобразный промышленный завод», — объясняет председатель правления БРК **Болат Жамишев**.

По словам независимого директора БРК **Антонио Сомма**, МПФ в своем секторе движется вверх по цепочке создания добавленной стоимости, поскольку

птицефабрика специализируется на переработке. «Проект включает в себя современные технологии, которые добавляют дополнительную стоимость, соответственно, создаются квалифицированные постоянные рабочие места», — уверен г-н Сомма. Макинская птицефабрика представляет собой крупное предприятие с законченным технологическим циклом: производство кормов, выращивание бройлеров, убой и разделка птицы, изготовление и упаковка готового продукта.

Еще один фактор, сыгравший в пользу холдинга Aitas KZ, — экономика проекта. Охлажденное мясо от МПФ, по мнению г-на Жамишева, составит конкуренцию импортному замороженному мясу. Отметим, что на центральные и северные регионы страны приходится незначительная доля производства мяса птицы — 5% и 10%, соответственно. Предприятие



Независимый директор БРК Антонио Сомма

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО БРК

планирует продавать свою продукцию в Петропавловске, Кокшетау, Костанайе и Караганде.

Макинск расположен от Астаны в двух часах езды, так что продукцию УКПФ на прилавках столичных магазинов со следующего года заменит охлажденное мясо с Макинской птицефабрики, но под тем же брендом «Кус-Вкус». Тут сугубо экономический расчет: меньше затрат на логистику, кроме того, на севере пшеница дешевле на 10%, чем на востоке. Нецелесообразно возить корма на восток, чтобы оттуда привозить в столицу готовую продукцию.

Готов на экспорт

Болат Жамишев как инвестиционный банкир смотрит не только на денежный поток, но и на качество менеджмента. Благодаря наработанным за годы компетенциям группа Aitas KZ пробилась в пул поставщиков местных ресторанов KFC и с августа начала поставки продукции с УКПФ. Для

этого УКПФ прошла сложный технический аудит KFC: у компании очень жесткие требования к продукции в части габаритов, влажности, параметров нарезки.

«На примере УКПФ можно сказать, что они умеют продавать и контролировать себестоимость, — говорит г-н Жамишев. — У них свои торговые точки, оборудованные специальными холодильниками. Привозят туда свежее охлажденное мясо, нереализованную в срок продукцию забирают и замораживают. У них всегда свежий продукт, работают они на потребителя, чего не делает импортер».

Серик Толукпаев так вспоминает презентацию проекта потенциальному инвестору: «Показал господину Жамишеву несколько слайдов. Там был один очень интересный элемент — как мы зарабатываем на торговле больше, чем остальные игроки. И то, что компания <УКПФ> имеет конкурентное преимущество, ментально было принято во внимание».

По словам вице-президента Aitas KZ **Евгения Кима**, инвесторы провели детальный due diligence: «Была учтена не только финансовая составляющая холдинга. Культура производства, прозрачность и управляемость бизнеса — эти компоненты также были тщательно диагностированы».

«Прежде чем финансировать проект, мы анализируем бизнес-предложение, смотрим прогнозы и модели, анализируем соответствующую структуру финансирования и, конечно же, оцениваем руководство и акционеров. Для нас также немаловажно влияние проекта на население», — говорит независимый директор БРК **Марсия Фавале**. С ее мнением о значении предприятия согласен Евгений Ким: он уверен, что новая птицефабрика превратится в градообразующее предприятие Макинска.

Итак, на заметку предпринимателю, который хотел бы привлечь финансирование институтов развития: проект получит поддержку, если он представляет отрасль с большим потенциалом развития; действующий бизнес является прозрачным с точки зрения управления и понятным с точки зрения генерирования доходов; предложивший проект предприниматель не боится рисковать.

Что касается экспортных амбиций холдинга Aitas KZ. Мощности и первой, и второй очередей МПФ рассчитаны, по-видимому, на удовлетворение внутреннего рынка. Генеральный директор холдинга Aitas KZ Серик Толукпаев не исключает запуск третьей очереди, чтобы нарастить мощности до 100 тыс. тонн. В холдинге осторожно говорят о возможностях экспорта, но, скорее всего, дополнительные мощности будут строиться с расчетом



Независимый директор БРК Марсия Фавале

на внешние рынки. Возить охлажденное мясо на рынки соседних стран из центра республики вряд ли получится, ведь только на дорогу уходит пара дней. Но на птицефабрике установлено оборудование по глубокой заморозке. «Мы сможем производить любые продукты и практически весь объем замораживать, если в этом будет необходимость. Тогда срок годности продукта увеличится до 12 месяцев, и тут мы можем говорить об обширном экспорте», — отмечает г-н Ким.

Самый глубокий передел

Обеспеченность собственными кормами — пшеницей, ячменем, подсолнечником — пожалуй, ключевое преимущество нашего птицеводства.

Корма составляют более половины себестоимости в птицеводческой продукции (в курином мясе, по данным СПК, — 60%, в свиновом яйце — 58%). Правда, премиксы и витамины страна завозит, и птицефабрики на это тратят треть расходов, предназначенных на корма. Организовать производство премиксов и витаминов нам мешает отсутствие компетенций и технологий, но никто не мешает наращивать производство сои, с которой у нас большие проблемы. А ведь это ценная культура, идеальная для кормления животных, поскольку содержит много протеина. СПК прогнозирует дефицит сои до 200 тыс. тонн к 2027 году, если динамика прироста посевных площадей этой культуры и динамика ее потребления останутся на текущих значениях.

Кроме хорошей кормовой базы есть и другие причины, почему Казахстану следует развивать птицеводство, более того, делать ставку на экспорт при наблюдающемся росте мирового потребления птицеводческой продукции. Глава Российского птицеводческого союза **Владимир Фисинин** на VII Казахстанском

форуме птицеводов озвучил следующие цифры. Поскольку мясо птицы дешевле остальной продукции, более того, у него нет религиозных ограничений, мировое производство этой продукции значительно выросло. В 1961 году на первом месте была говядина (27,7 млн тонн), за ней шла свинина (24,7 млн тонн), мясо птицы занимало лишь третью позицию в мясной иерархии с объемом производства 8,9 млн тонн. К 2016 году ситуация кардинально изменилась, на планете было произведено 120,3 млн тонн мяса птицы, и сегодня этот продукт занимает первое место среди остальных видов мяса. В 1961 году было произведено 279,8 млрд яиц, в 2016-м — 1,4 трлн.

«Динамичное развитие человеческой популяции ставит непростые вопросы по обеспечению мирового населения продуктами питания, в частности белком животного происхождения», — отметил г-н Фисинин. Второй фактор, способствующий дальнейшему росту птицеводческой отрасли в мире, по его мнению, — нехватка земельных ресурсов. Обширные пастбища нужны для выращивания КРС и МРС, поэтому экономичнее выращивать птицу, ей не нужны большие территории для выпаса. По прогнозу ФАО, темп прироста мяса птицы в ближайшие десять лет составит более 3%, и это выше показателей по остальным видам мяса.

Дальнейшее развитие птицеводства может привести к появлению у нас высокотехнологичных производств. В этом плане, как ни парадоксально, наши птицефабрики могут встроиться в глобальную цепочку добавленной стоимости.

Желток и белок в жидком виде и в сухом, яичный порошок — это продукты первого передела. Самым высоким переделом пищевого яйца считаются экстракция лизоцима, являющаяся натуральным консервантом для сыров, пива и вина, экстракция лецитина, используемая в производстве детского и диетического питания, а также яичный коллаген, который применяется в косметической промышленности. С таким арсеналом казахстанские птицефабрики смогут встроиться в глобальную цепочку поставок. Местные бизнесмены знают о мировых трендах, но прежде чем выпускать лизоцим, лецитин и коллаген, необходимо научиться производить меланж и яичный порошок, так сказать, осваивать технологии шаг за шагом.

У птицефабрик мясного направления тоже есть шансы встроиться в глобальную цепочку добавленной стоимости. Например, наладив производство натурального желатина из куриных лапок, которые сегодня считаются отходом производства и утилизируются.

Полина Викторова

Линейка экспорта: от говядины до смородины

Спрос на финансовые услуги Аграрной Кредитной Корпорации превышает предложение

Потребности сельхозпроизводителей и переработчиков сельхозпродукции в инвестициях растут, свидетельством чему служит увеличившийся вдвое за последние два года ссудный портфель Аграрной Кредитной Корпорации (АКК). Институт развития лидирует в кредитовании агропромышленного комплекса Казахстана: объем поддержки экспортных направлений АПК составляет более 80 млрд тенге. АКК рассчитывает наращивать объемы финансирования проектов, предполагающих производство экспортно ориентированной сельхозпродукции. О тех, кто входит в пул проектов, ожидающих финансирования, и тех, кто его уже получил — в интервью с председателем правления АО «Аграрная Кредитная Корпорация» **Нармуханом Сарыбаевым**.

Оператор развития

— **Нармухан Калмаханович, как бы вы оценили роль АКК в развитии экспортного потенциала казахстанского сельского хозяйства?**

— Мы участвуем в реализации госпрограмм, направленных на развитие экспортного потенциала сельского хозяйства. Например, АКК выступила одним из крупных операторов проекта по развитию экспортного потенциала мяса КРС, создавая инфраструктуру: откормочные площадки и репродукторы. Плюс кредитный продукт «Сыбага» на приобретение небольшими фермерскими хозяйствами крупного рогатого скота с целью его воспроизводства и последующей продажи на откормочные площадки. Сегодня мы уже видим результаты нашей деятельности и продолжаем работать в этом направлении. Построенная в Костанайской области откормочная площадка Тегга на восемь тысяч голов сейчас расширяется с нашей помощью до 20 тысяч голов единовременного содержания. Профинансированные нами откормочные площадки и мясокомбинаты экспортируют продукцию в Россию, большие объемы мяса как крупного, так и мелкого рогатого скота уходят в Узбекистан, Иран, в Объединенные Арабские Эмираты.

— **А как это выглядит в цифрах, с точки зрения статистики?**

— Шесть лет назад у нас экспорт красного мяса был практически нулевой, а импорт составлял около 10–20 тысяч тонн. В прошлом году было экспортировано 5–6 тысяч тонн красного мяса, с начала нынешнего — уже 10 тысяч тонн, и год еще не завершен. Задача стоит экспортировать в 2018 году 15 тысяч тонн мяса крупного и мелкого рогатого скота. Сейчас видно, что мы свою задачу выполняем: откормочные площадки получают от нас финансирование на приобретение откормочного контингента, фермеры — на приобретение маточного поголовья, чтобы поставлять сырье на эти откормочные площадки, мясокомбинаты — чтобы покупать, забивать и экспортировать. Есть вся цепочка кредитных продуктов, доступная для всех участников этого рынка.

— **Как обстоят дела с другими направлениями аграрного сектора?**

— Если говорить об участии в развитии других направлений, то это новые для нас проекты в плодоовощеводстве



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО АКК

и садоводстве, которые реализуются с прошлого года. Уже есть результаты и по вводу таких проектов, и по получению продукции как для внутреннего потребления, так и на экспорт. Большая работа идет с проектами по выращиванию овощей в закрытом грунте: мы профинансировали строительство 19 теплиц, которые могут произвести порядка 36 тысяч тонн плодоовощной продукции в год. Эти теплицы практически полностью ориентированы на экспорт. Только незначительные объемы тепличной продукции продаются в Казахстане, в основном они идут в Россию. Отмечу, речь идет об индустриальных теплицах. Кроме того, мы реализуем 12 проектов садов, это сады и косточковых, и семечковых плодовых: яблочные сады, абрикосовые, персиковые, сливовые. Восемь проектов будут завершены и введены в эксплуатацию в этом году, остальные — весной следующего года.

Спецпредложение экспортерам

— В конце 2016 года начала действовать программа «Агроэкспорт». Каковы ее результаты на текущий момент?

— Эта программа оказалась достаточно востребованной, в целом ее бюджет около 80 миллиардов тенге. И на сегодняшний день у нас в работе 82 проекта, которые полностью закрывают бюджет этой программы. 63 проекта на 40 млрд тенге уже профинансированы, по уже одобренным заявкам мы до конца года выдадим еще 25 миллиардов тенге. К тем направлениям, о которых мы уже говорили, стоит добавить масложировое и комбикормовое направления, товарное рыболовство, мясное бройлерное птицеводство. Приведу в пример значимый для Казахстана проект — Phoenix Global DMCC, это транснациональная компания со штаб-квартирой в Дубае, строит завод по производству кормов в СЭЗ «Хоргос». Завод будет перерабатывать наше сырье — пшеницу, кукурузу, сою, ячмень, другие зерновые культуры и производить корма, необходимые для КНР. Внутри Казахстана эта продукция при потребности тоже может быть реализована, но в первую очередь речь идет именно об экспорте. У компании есть и опыт соответствующий, и китайские клиенты. В этом году завод уже вводится в эксплуатацию.

— Можно сказать, что АКК выполняет поручение президента о привлечении в сельское хозяйство транснациональных корпораций...

— Да, это так. Мы помогаем транснациональным корпорациям с финансированием — около 40 процентов общих инвестиций они самостоятельно вкладывают, 60 процентов мы. Благодаря проекту Phoenix Commodities будет расти экспорт сельхозпродукции, не только зерно будем продавать, но и переработанную продукцию для животноводов соседнего государства. Такие значимые проекты у нас есть во всех направлениях, есть крупная теплица площадью 10 гектаров, которая будет введена в эксплуатацию в индустриальной зоне близ Алматы. Проекты расширения откормочных площадок, о которых мы уже говорили, тоже относятся к значимым проектам.

И деньги, и консалтинг

— Растет ли число желающих участвовать в программе «Агроэкспорт», увеличивается ли число заемщиков АКК?

— Рост нашего ссудного портфеля четко показывает — да. По состоянию на 1 сентября 2018 года ссудный портфель составлял 335 миллиардов тенге, хотя на начало года был только 231 миллиард. А еще годом ранее — 161 миллиард. То есть по сравнению с 2016 годом у нас в два раза ссудный портфель увеличился, растет и число наших прямых заемщиков, 3–4 тысячи конечных заемщиков — такие показатели получены во многом благодаря массовой программе занятости «Енбек».

— Что может стать причиной отказа в кредите экспортно ориентированному сельхозпроекту?

— Аграрная Кредитная Корпорация — не просто финансовый институт, это институт развития. Ряд проектов, которые мы финансируем, новые для рынка Казахстана в плане, например, технологий, их имплементации. У нас есть департамент технической экспертизы, специалисты которого могут оценить, насколько проект, разработанный сельхозтоваропроизводителем, качественный, адекватный в отношении цены, подбора технологий, выстроена ли вся технологическая цепочка корректно и правильно. На основе этого анализа мы даем рекомендации для корректировки проекта. Можем отказать по критериям технологической состоятельности. Еще один важный

момент — сбытовые показатели. Недавно рассматривали проект по производству смородины на 300 гектарах. Посмотрели проект, его маркетинговую составляющую, оценили статистику. С последней, кстати, проблема: ягоды в статистике идут одной строкой — там и клубника, и клюква, и смородина, и малина. Мы не обнаружили никаких статистических данных, подтверждающих возможность успешного экспорта, поэтому предложили клиенту сократить проект почти в два раза и начать не так масштабно. Первый этап покажет, насколько востребована такая ягода с точки зрения экспорта, и если все будет хорошо, он может через год-два прийти к нам с проектом на расширение.

— В президентском послании идет речь о 500 миллиардах тенге на поддержку несырьевого экспорта, о ежегодных 100 миллиардах тенге в течение трех лет на увеличение экспорта переработанной продукции сельского хозяйства. Можно ли ожидать роста финансирования по линии АКК?

— Да, мы рассчитываем, что станем операторами. У нас уже есть пулы проектов на 300 миллиардов и на 600 миллиардов тенге, которые нуждаются в финансировании в последующие годы. Все они предполагают производство экспортно ориентированной сельхозпродукции как в сыром виде, так и в переработанном. Мы очень заинтересованы в своевременном поступлении этих средств, потому что проекты идут, в том числе достаточно проработанные проекты транснациональных компаний. Например, компания ТОО Phoenix Fruits обратилась с проектом интенсивного садоводства на площади более чем

**Аграрная Кредитная Корпорация —
не просто финансовый институт,
это институт развития**

в тысячу гектаров в Алматинской области. В этом случае мы будем сотрудничать с Международной финансовой корпорацией, «дочкой» Всемирного банка, она софинансирует этот проект. В пуле зрелых — живые, конкретные проекты от компаний, имеющих опыт в аграрной сфере. Есть проекты по свиноводству, рыбоводству с участием американской компании AGCO, есть проработанный проект по свиноводству в Акмолинской области с голландскими инвестициями...

— Использоваться будут не только бюджетные средства, но и привлеченные кредитные ресурсы?

— Естественно. Я уже говорил, что ссудный портфель у нас 335 миллиардов тенге. Уставной капитал — 158 миллиардов. То есть только половина ссудного капитала у нас — бюджетные средства, остальное — привлеченные. Мы активно работаем по привлечению, у нас подписано рамочное соглашение с Европейским инвестиционным банком на 100 миллионов евро. Сейчас идет активная работа с Азиатским банком развития (АБР), который заинтересован в реализации мясной программы, а также проектов по цепочке поставок, по инфраструктурным проектам — оптово-распределительным, логистическим центрам, потому что это один из краеугольных камней для экспорта. На сегодняшний день АБР готов рассматривать вопрос вливания порядка двух миллиардов долларов в пятилетней перспективе. И одними из главных партнеров они видят «КазАгро», и в частности АКК.



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО ФФПКС

Полина Викторова

Основной игрок

Фермерские хозяйства — основа новой модели мясного животноводства в РК

Нe просто экспортировать говядину, но и занять заметные позиции на рынках Азии и Ближнего Востока — амбициозная задача для казахстанской животноводческой отрасли. И сильная, по оценке экспертов Boston Consulting Group, среди трех десятков секторов агропромышленного комплекса РК именно сфера производства и переработки говядины является наиболее приоритетной для инвестиций с точки зрения экспортного потенциала. Из внешних факторов влияния на оптимистичный прогноз консалтеров — рост спроса на мясо со стороны развивающихся рынков. Из внутренних — республика на пятом месте в мире по площади естественных пастбищ, а обладание обширными пастбищными угодьями позволяет снизить стоимость производства говядины.

Объем производства говядины в РК растет с 2012 года (см. график 1), и этот рост нельзя назвать естественным. Он простимулирован на государственном уровне льготными кредитами на приобретение маточного поголовья КРС — в 2011-м начала действовать программа «Сыбага», оператором которой выступает Фонд финансовой поддержки сельского

хозяйства (ФФПКС). В 2018-м условия выдачи льготных кредитов изменились: сумма займа на приобретение маточного поголовья увеличена, срок возврата кредита — продлен, а процент по нему — снижен. Личные планы тех фермеров, кто расширяет хозяйства и увеличивает эффективность производства, совпадают с замыслами государственного масштаба.

По собственному желанию

«Мы же казахи, у нас всегда был скот». Для руководителя крестьянского хозяйства села Жансары **Мадияра Ельшина** животноводство — это и историческая хозяйственная деятельность казахов, и семейная профессиональная традиция. Представителю агробизнеса 27 лет, он возглавил хозяйство после того, как отец, **Баян Ельшин**, сосредоточился на управлении заводом по производству сухого порошка из кобыльего молока. Так из главного специалиста отдела сельского хозяйства и ветеринарии Осакаровского района Мадияр Ельшин стал фермером.

Сейчас он занимается подготовкой документов для участия в программе «Сыбага» — оформляет залоговые, заключил договор о намерениях с продавцом племенного КРС. Кредит на покупку скота

здесь берут уже второй раз — в 2011 году это крестьянское хозяйство из села Жансары было в числе первых заемщиков по госпрограмме и при содействии Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства увеличило маточное поголовье в два раза.

«Первый кредит в размере семи с половиной миллионов тенге по программе «Сыбага» мы брали на семь лет, и в этом году полностью расплатились». Мадияр Ельшин подводит итоги участия в «Сыбага»: в 2011 году было 50 коров, еще 50 было приобретено в кредит. Сейчас в хозяйстве 300 голов маточного поголовья, 10 племенных быков, ежегодный приплод — 240–250 телят. Половина телок остается на воспроизводство стада, бычков отправляют на откормочные площадки. Мясо с откормплощадок Карагандинской области, где и находится село Жансары, поставляется не только для внутреннего потребления, но и на экспорт. Расчеты, сделанные в крестьянском хозяйстве в 2011 году, перед оформлением кредита, себя полностью оправдали — просрочек аграрии не допустили.

«Условия, можно сказать, шоколадные были. Мы осенью гасили основной долг после реализации телочек, бычков на убойно-откормочную площадку. Да и шесть процентов годовых при инфляции выше уровня процентной ставки, сами понимаете, насколько выгодно», — заключает фермер.

Таких историй, как у хозяйства Ельшиных, тысячи. Рост поставок бычков на откормочные площадки от небольших фермерских хозяйств и увеличение производства говядины в РК в целом стали

возможными благодаря именно программе «Сыбага» в ее первоначальном варианте. Фундамент мясной индустрии создан, и республика сейчас практически обеспечила себя говядиной (см. график 2).

Порода должна быть видна

О крупных поставках казахстанской говядины за рубеж пока говорить рано, ее производство в республике не превышает объемы внутреннего потребления. Среди главных ограничений, которые существуют сейчас в отрасли и тормозят ее развитие, а значит, и экспортные перспективы, низкая численность поголовья и низкая продуктивность беспородного скота. Быстро увеличить численность только за счет естественного прироста имеющегося в Казахстане скота — нереально, поэтому поголовье будет и дальше расти за счет импорта, в том числе племенного скота. Это одна из основных причин, почему обновленная «Сыбага», помимо увеличения максимальной суммы займа до 70 млн тенге, уменьшения процентной ставки до 4% (при годовой эффективной ставке не более 4,7%) и увеличения срока кредитования до 15 лет, в обязательном порядке предусматривает покупку маточного поголовья за границей.

«В 2011 году мы приобрели 50 коров в нашем же районе, только в другом сельском округе. По новой программе будем закупать партию племенного скота, 100 голов казахской белоголовой в Алтайском крае», — делится планами Мадияр Ельшин.

Сумма нового кредита — 62 млн тенге. Условие программы «Сыбага», которое направлено на увеличение количества племенного КРС в республике, фермер считает обоснованным. В более высокой продуктивности племенного скота в крестьянском хозяйстве села Жансары убедились на практике. Здесь улучшают товарное стадо за счет породного преобразования.

«Мы каждые два года приобретаем высокопродуктивных породистых быков, на два года берем казахскую белоголовую, на два года ангусов, потом герефордов... И в результате у нас семимесячные бычки — по 260 килограммов, это отличный показатель», — не без гордости озвучивает цифры руководитель крестьянского хозяйства. И добавляет: — Сейчас занимаемся породным преобразованием. Маточное поголовье у нас беспородное, а быки племенные. В этом году хотим перейти на чисто племенное поголовье, заниматься селекционно-племенной работой и в перспективе племпродажей».

Мясной кластер

По программе «Сыбага» можно приобрести до ста голов крупного рогатого скота,

Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства через программу по-прежнему стимулирует активность малого и среднего бизнеса в отрасли мясного животноводства. Большинство участников программы добились не только количественного и качественного изменения поголовья в своих хозяйствах, но и создали новые рабочие места.

«У нас сейчас постоянно работает 15 человек, а во время весенне-полевых работ, во время сенокоса, заготовки кормов еще больше, мы нанимаем сезонных рабочих, — говорит Мадияр Ельшин. — Две животноводческие базы дополнительные

на которые, с точки зрения объемов производства говядины на гектар пастбищ, ориентируются в РК — это Канада, Парагвай и Уругвай. Опыт этих стран-производителей и экспортеров говядины был учтен при написании программы развития мясного животноводства на 2018–2027 годы. Например, в Канаде заметную долю в производственном цикле занимают небольшие фермерские хозяйства, их конкурентоспособность по себестоимости обеспечена как раз технологией пастбищного содержания животных и более низкими производственными затратами.

Задача фермерских и крестьянских хозяйств Казахстана, число которых должно вырасти с актуальных 20 тыс. до 100 тыс. к концу 2027 года, — получение приплода и выращивание его до возраста 6–12 месяцев. Молодняк будет ставиться на промышленные откормочные площадки, количество которых также увеличится. Промышленный забой скота, производство готовой продукции и экспорт — это уже дело мясокомбинатов и крупного бизнеса. Такая экосистема позволит преодолеть еще одно из существующих ограничений отрасли — неразвитые системы сбыта и маркетинга, этим тоже предположительно заниматься централизованно, по модели бизнес-ассоциации производителей мяса Meat and Livestock Australia, которая имеет представительства на основных экспортных рынках, где продвигает австралийскую продукцию.

Планы по реализации потенциала мясного экспорта нашей страны базируются на возможностях фермеров, поэтому практика финансирования хозяйств по программе «Сыбага» будет продолжаться.

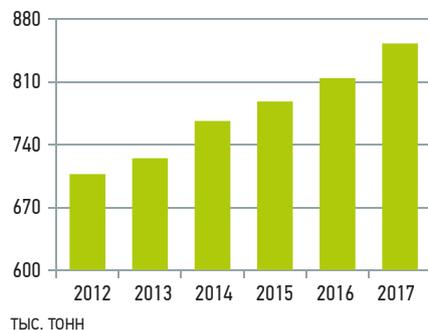
Директор департамента кредитования АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» **Геррард Бааль** подводит первые итоги обновленной программы поддержки животноводов: «На сегодня по программе «Сыбага» профинансировано 500 проектов на сумму 10,6 миллиарда тенге. В соответствии с индикативным планом, утвержденным Министерством сельского хозяйства, по линии Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства из-за рубежа в Казахстан в этом году будет завезено 18 900 голов КРС мясных пород. Уже сегодня профинансирован закуп 17 200 голов. Финансирование продолжается».

Долгосрочные планы предполагают, что совместными усилиями государства и фермеров количество крупного рогатого скота в республике за 10 лет будет удвоено — с 7 до 15 млн голов, а доходы от экспорта говядины вырастут с 30 млн долларов до 2,4 млрд. Достигнув заявленных результатов, Казахстан может рассчитывать на место в пятерке мировых экспортеров говядины.

На убойных площадках РК становится больше работы

график 1

Забито в хозяйстве или реализовано на убой КРС в живом весе



Источник: КС МНЭ РК

Себя говядиной Казахстан уже обеспечил

график 2

Производство и потребление говядины



Источник: МСХ РК

поставили в этом году, корма заготовили, технику подготовили, готовы к увеличению поголовья». На вопрос, а какие изменения произошли непосредственно в его жизни и семье, улыбается: «В семье все хорошо, машину купили, дом построили».

Мелкие и средние фермеры, чье развитие поощряет Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства, должны стать ключевым элементом в выстраивании экономически эффективной технологической цепочки производства говядины в РК. Напомним, что целевая группа стран,

Батырхан Тогайбаев

Устойчивые проблемы

У зерновиков, наших главных экспортеров сельхозпродукции, из года в год одни и те же трудности



DEPOSITPHOTOS

Уборочная страда для аграриев завершается, как и прогнозировал Минсельхоз, рекордным урожаем зерновых. Последние сводки с полей пришли 22 октября. Профильное ведомство сообщило, что зерновые убраны с 99,2% площади, при этом намолочено 22,1 млн тонн зерна. За последние 10 лет урожай уходил за отметку в 20 млн тонн пять раз: что любопытно, три раза подряд начиная с 2016 года.

Результат в 22,1 млн тонн зерна со средней урожайностью 12,9 ц/га, однозначно, успех для казахстанских аграриев. Особенно на фоне потерь 30 миллионов тонн зерновых в России, низкой урожайности во Франции, Германии, Польше и в странах Прибалтики.

Вместе с тем прежние проблемы зерновиков — высокая закредитованность, нехватка вагонов, снижение качества зерна — остаются нерешенными и повторяются из года в год.

Пшеница сдает свои позиции

Отрасль последние несколько лет демонстрирует неплохие результаты. Если в 2012 году был самый низкий урожай за последние 10 лет: было собрано всего 12,8 млн тонн зерновых (включая рис и бобовые), то последние три года этот показатель стабильно превышает 20 млн тонн, более того, в нынешнем году собран рекордный урожай. До этого богатым на урожай был 2011 год — 26,9 млн тонн.

Объемы растут не за счет расширения посевных площадей. Урожайность в десятилетней ретроспективе выросла с минимального значения 7,3 центнера с гектара, зафиксированного в 2010 году, до 12,9 ц/га в текущем году (см. график 1).

Другой долгосрочный тренд — уменьшается площадь под пшеницу, на этом фоне растут посевные ячменя, овса, кукурузы и остальных зерновых.

Авторы Госпрограммы развития АПК РК на 2017–2022 годы объясняют этот процесс политикой диверсификации

в растениеводстве. Она направлена на отход от зависимости от урожая одной культуры — пшеницы — и цен на нее. Хотя пшеница является самым востребованным продуктом сельского хозяйства, политика диверсификации позволяет сократить риски при перепроизводстве, а также повысить качество самого зерна. Тем не менее пшеница по-прежнему остается основной зерновой культурой: в нынешнем году на нее пришлось 80% всех посевных площадей, отведенных под зерновые. Ячменем, рожью и овсом засеяно всего 18,8% площадей. Для сравнения: в 2010 году соотношение было 85% на 12% (см. график 2). Прогресс налицо.

Средняя экспортная цена на казахстанскую пшеницу за последние 10 лет снижается (см. график 3). Лучшая цена на нашу пшеницу зафиксирована в 2008 году — 294,7 доллара за тонну. В то время тонна пшеницы была дешевле сои всего на 18 долларов, рапса — на 168 долларов. Ситуация с тех пор изменилась

кардинально: в 2017 году нам удалось продать тонну пшеницы по 155 долларов, тогда как соя и рапс стоили как минимум в 2,6 раза дороже.

Но не только коммерческая выгода определяет выбор сельхозпроизводителей в пользу других культур, основная причина сокращения посевных площадей под пшеницу и увеличения под другие зерновые — государственное стимулирование. Чтобы мотивировать аграриев, государство субсидирует выращивание других зерновых культур.

Производительность зерновиков последние три года растет

график 1

Урожайность пшеницы за последние 10 лет



Источник: КС МНЭ РК

В Минсельхозе считают, что для АПК в текущем сезоне складывается благоприятная ценовая конъюнктура. «Если в прошлом году пшеница продавалась на уровне 35 тысяч тенге, то на сегодняшний день тонна пшеницы третьего класса стоит уже 48–49 тысяч тенге. Ожидается дальнейший рост цен», — прогнозирует министерство. Главный фактор роста цен — падение валового сбора зерновых в мире.

Количество не перерастет в качество

Что касается качества зерна, тут не все однозначно. Качественное зерно можно вырастить из элитных высокопродуктивных семян. В пример можно привести урожай 2016–2017 годов: из-за плохого качества посевного материала фермеры потеряли порядка 4,7–5 млн тонн зерна. По словам бывшего вице-министра МСХ РК **Кайрата Айтуганова**, к 2021 году планируется 12% посевов обеспечить элитными семенами.

Согласно исследованиям Кембриджской научной организации NIAB, которая специализируется на изучении сельскохозяйственной отрасли, семена среднего и низкого качества — самые неустойчивые к болезням зерновых культур (снежная плесень, септориоз), а также к резким изменениям погодных условий. При посадке семян низкого качества потери урожая могут достигать 30%.

Позиция Минсельхоза по поводу качества зерна предсказуема, профильное ведомство считает, что наше зерно не теряется в качестве и даже с каждым годом улучшается. «Качество зерна нового урожая характеризуется довольно высокими показателями», — заверили в профильном ведомстве. На 5 октября текущего года, по данным Минсельхоза, из 2,2 млн тонн сданной на хранение на хлебоприемные предприятия мягкой пшеницы 1,6 млн тонн, или 73%, отнесены по качеству к первому, второму и третьему классам с содержанием клейковины 23% и выше. Из 857 тыс. тонн сданного на хранение ячменя 98% отнесены к первому и второму классам.

Мнения опрошенных экспертов на этот счет разделились. «Наше зерно в качестве не теряет. Качество зависит от природных и погодных условий», — говорит директор группы компаний «Северное Зерно» **Светлана Карabanова**. По ее словам, регионы Казахстана настолько разнообразны как по климатическим и погодным условиям, так и по качеству зерновых культур, что зерно, выращенное в Тургае, отличается от зерна в СКО: у каждого свои качественные показатели. Поэтому, говорит собеседница, мукомолы из сопредельных государств прекрасно знают, из какой области Казахстана им необходимо зерно для получения муки нужного качества. «Требования СТБК намного мягче, чем

мы посвятили этому исследованию. Причина снижения качества — переход на новые технологии. То есть поменялась технология работы с землей. Почва — это же организм, в ней есть бактерии, а новые технологии несколько поменяли механический состав почвы, в первую очередь бактериальный состав почвы».

Вторая причина снижения качества зерна, по словам г-на Асланова, в том, что фермерам теперь невыгодно выращивать качественную пшеницу: «Об этом не принято говорить, но уже три-четыре года страны-закупщики стали массово использовать в производстве муки так называемые ферменты. То есть качество муки повышается с помощью химических добавок, а не за счет изначально качественного сырья. Эти ферменты безвредны, легализованы, более того, импортного происхождения».

Это, как объясняет спикер, сугубо экономический расчет. Потребителям наших зерновых выгоднее закупать более дешевую пшеницу низкого качества и добавки к ней, чем переплачивать за дорогую качественную продукцию. «Импортеры, закупающие нашу пшеницу, нашли оптимальный вариант, соответствующий внутренней покупательской способности. Компромиссное решение — пшеница четвертого класса. Собственно, спрос на пшеницу четвертого класса повысил цену на этот товар», — рассказывает Виктор Асланов.

Зерновая отрасль каждый год

страдает от одних и тех же проблем,

и правительству не удается их

решить уже который год

требования стандарта ИСО и ГОСТа. Но при экспорте зерна качество определяется как раз по стандартам ГОСТа и ИСО. Поэтому пшеница третьего класса с клейковиной 22,6 по СТБК считается третьим классом, по всем остальным стандартам — четвертым», — подчеркивает г-жа Карabanова.

Альтернативного мнения придерживается **Виктор Асланов**, редактор исследовательского бюро «Зерновые & Масличные. Казахстан»: «Качество снижалось,

наши фермеры тут же отреагировали на изменение спроса. «Зачем стараться, если можно посеять что попало, взять средний урожай, а цена будет почти такая же, и без всяких лишних вложений», — заключает наш собеседник.

Поддержим Вьетнам

Если говорить о сельхозпродукции, то зерновые — наш главный экспортный товар. В 2017 году мы продали на внешние рынки продукцию АПК на 2,4 млрд

долларов. Из этой суммы на пшеницу и ячмень пришлось 798,5 млн долларов, или 33,5% (см. график 4).

Традиционным импортером казахстанского зерна являются центральноазиатские страны — Узбекистан и Таджикистан. За последние пять лет южные соседи купили более 10 млн тонн. Наши зерновые импортируют также Иран, Афганистан, Азербайджан. По данным Минсельхоза, в 2017 году Казахстан экспортировал в эти страны 7,6 млн тонн зерна с учетом муки, что составляет 86,5% общего объема экспорта. Ожидается, что в текущем году состав стран-импортеров не изменится.

Как отмечают в Минсельхозе, в последние годы увеличиваются поставки зерна в Китай. За восемь месяцев текущего года объем экспорта составил 394,4 тыс. тонн. С лагом в три года заработало Соглашение о свободной торговле между странами ЕАЭС и Социалистической Республикой Вьетнам, заключенное в мае 2015 года. Из ответа Минсельхоза следует, что с начала года во Вьетнам отгружено 26,5 тыс. тонн пшеницы. Речь, скорее всего, идет о пробных поставках, но можно сделать вывод, что есть спрос на нашу сельхозпродукцию, отработан логистический маршрут. Следующий шаг — наращивание объемов.

Казахстанская твердая пшеница пользуется спросом у итальянских мукомолов. За последние четыре года экспорт зерна в Италию увеличился в 10 раз. Небольшие объемы идут в Турцию, Испанию, Тунис и Швецию. Главный покупатель ячменя — Иран. В 2017 году мы отгрузили 908,5 тыс. тонн, из них 835 тыс. тонн в Исламскую республику (см. график 5).

Власти страны реинкарнируют идею строительства терминала в Египте. «Одно из основных направлений деятельности для нас — возобновление экспорта казахстанского зерна», — заявил посол Казахстана в Египте **Арман Исагалиев** в начале октября. Он напомнил, что эта страна с населением более 100 млн человек сейчас является крупнейшим импортером зерна в мире и закупает 10–12 млн тонн в год. «Для нас это перспективный рынок. До египетских революций мы поставляли туда зерно», — напомнил г-н Исагалиев. По его словам, египетские власти смотрят на Казахстан как на стратегического партнера в зерновой отрасли. Строительство терминала стало бы прекрасной возможностью для развития зернового хаба и расширения экспорта зерна на африканский и ближневосточный рынки.

Напомним, идея строительства терминала в египетской Александрии для поставок в Северную Африку и на Ближний Восток была предложена 10 лет назад. Но так и не была реализована.

Пшеница — главная зерновая культура РК

график 2

Структура посевной площади основных зерновых культур



Источник: КС МНЗ РК

Масличные культуры (соя, рапс) стоят дороже, чем пшеница

график 3

Экспортная цена казахстанской пшеницы (ТН ВЭД 1001) и масличных культур (соя — ТН ВЭД 1201, рапс — ТН ВЭД 1205)



Источник: ИТС, расчеты Expert Kazakhstan

Регионы копят задолженность

Каждый новый маркетинговый год фермеров ожидают одни и те же сложности — от непредсказуемых погодных условий до нехватки мест на элеваторах. По словам Светланы Карабановой, ключевая проблема, с которой аграрии сталкиваются постоянно — нежелание банков второго уровня их финансировать, мол, производство нестабильно из-за климатических условий.

Небольшим сельхозтоваропроизводителям, считает она, обойти проблему банковского финансирования поможет программа кредитования под аграрные расписки. По электронной зерновой расписке, обеспеченной собранным урожаем, фермеры смогут получить необходимую сумму для дальнейшего проведения полевых работ. Это позволит им не продавать зерно по бросовым ценам.

Expert Kazakhstan не раз писал о финансовых проблемах и высокой закреди-

тованности крупных зерновых холдингов (см. «Фермеры над пропастью», 2017 год). Очень часто только господдержжка позволяет им оставаться на плаву. Но вот парадокс, как говорят наши собеседники, приход в село микрокредитных организаций ухудшил и без того слабое финансовое состояние небольших хозяйств.

«Банки очень неохотно кредитуют сельское хозяйство, это видно по отчетам Нацбанка, — говорит Виктор Асланов. — Март, понятное дело, посевной месяц, соответственно, нужны деньги. И кредитование в это время всегда росло. В марте 2018 года этот показатель был на рекордно низкой отметке. В то же время выросли инвестиции в сельское хозяйство. На графике получился крест, инвестиции идут вверх, а кредитование — вниз».

Казалось бы, наметился положительный тренд: у фермеров появились собственные средства, которые они вкладывают в дело. Но это не так. Как объясняет г-н Асланов, инвестиции идут, скорее всего, не за счет собственных средств, как это регистрирует статистика, тут, вполне возможно, присутствуют займы различных микрокредитных организаций, а актуальности кредитов остается, они нужны отрасли.

«Кредитование кредитованию рознь, — продолжает Виктор Асланов. — На этом фоне вырос показатель кредиторской задолженности в регионах. Традиционно лидером по кредитам в сельском хозяйстве были Астана и Алматы. Все остальные регионы занимали долю в районе 10 процентов. Сейчас эта доля выросла до 15–20 процентов. То есть закредитованность, о которой мы много говорили, сейчас становится реальной, более того, кредиторская задолженность растет в регионах».

Глава исследовательского бюро «Зерновые & Масличные. Казахстан» не только называет проблему, но и предлагает ее решение. «Зерновым союзом и нами было инициировано создание аналога кредитного банкомата. Мы предложили разработать мобильное приложение, где фермер сможет отталкиваться от индикаторной цены. У оператора, занимающегося зерновыми расписками, есть индикатор цены, который достаточно приближен к рыночным ценам», — говорит г-н Асланов.

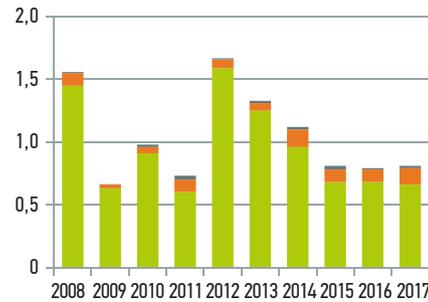
Допустим, у фермера расписка на 100 тонн пшеницы по цене 50 тыс. тенге за тонну. Мобильное приложение позволит фермеру взять краткосрочный заем, чтобы профинансировать посевную и уборку. А размер кредита будет ограничен, например, 80% стоимости расписки.

По мнению Виктора Асланова, возможность получать короткие деньги через мобильное приложение решит

Зерновые принесли в прошлом году более 800 млн долларов экспортной выручки

график 4

Экспорт зерновых (без учета овса)



млрд долларов

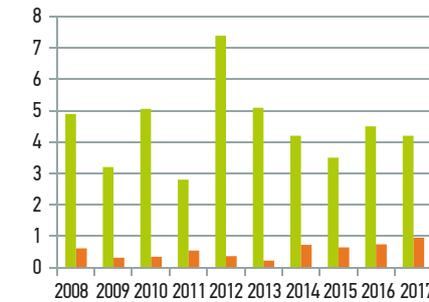
■ Пшеница
■ Ячмень ■ Рис

Источник: ИТС

Пшеница остается ключевым экспортным товаром зерновиков, хотя растут поставки фуражного зерна

график 5

Экспорт зерновых культур



млн тонн

■ Пшеница и меслин
■ Ячмень, овес, кукуруза

Источники: ИС МНЭ РК, ИТС



РИСПАН ПР-РИНКОВ

Фермерам теперь невыгодно выращивать качественную пшеницу

проблему так называемого «осеннего слива». Существует несколько причин, почему наши фермеры осенью теряют деньги. Первая — фермеру надо погасить заем и процент по нему. Вторая — задолженность фермеров резко сокращается осенью, они массово начинают продавать урожай, соответственно, теряют в цене.

Где стоят вагоны?

Нехватка вагонов и удорожание дизельного топлива в уборочный сезон давно превратились в традиционную проблему отрасли. В прошлом году **Даулетбек Нигметов**, занимавший на тот момент должность директора департамента породовой погрузки и выгрузки и подвижного состава АО «КТЖ — Грузовые

перевозки», заявил СМИ, что дефицит вагонов искусственный. Парк зерновозов, по его словам, составляет 10 тыс. единиц. «Имеющимся парком зерновозов можно обеспечить перевозку до одного миллиона тонн зерна в месяц при условии соблюдения оборота вагонов. Однако все усилия по содержанию потребного парка вагонов нивелируются из-за длительных простоев вагонов на станционных и подъездных путях в ожидании погрузки/выгрузки. Увеличенный оборот вагонов и неравномерность погрузки в течение планового месяца приводят к потере погрузочных ресурсов и создают искусственный дефицит вагонов», — так объяснял тогда г-н Нигметов причины дефицита вагонов.

Другими словами, рынок перевозки является олигополистическим, то есть его контролируют несколько крупных игроков, а вход для новых ограничивают высокими барьерами. Поэтому наведение порядка на рынке перевозок — прямая обязанность государства.

«Дефицит вагонов стал уже каким-то хроническим заболеванием. Ситуация непонятная, на днях вышла новость, что КТЖ привлечет дополнительные парки от сторонних железнодорожных администраций, но участники рынка в один голос продолжают спрашивать, где эти вагоны», — недоумевает Виктор Асланов.

С 2016 года отменено госрегулирование на дизтопливо, поэтому горючее поставляется по среднерыночным ценам. Но вмешательство государства по факту продолжается. Согласно закону «О государственном регулировании производства и оборота отдельных видов нефтепродуктов» потребности сельхозтоваропроизводителей в дизтопливе на посевные и уборочные работы определяются на основании заявок областных акиматов. По данным Минсельхоза, ежегодные объемы дизтоплива на проведение сезонных работ составляют порядка 760–780 тыс. тонн. «В текущем году на весенне-полевые работы (февраль-июнь) было выделено 375 тысяч тонн дизтоплива. На осенне-полевые работы 2018 года (июль-октябрь) утвержден график закрепления областей за НПЗ по поставке 394,4 тысячи тонн. С учетом расходов операторов средние цены для СХТП на октябрь составляют 164 тенге за литр, что дешевле на 14 процентов», — утверждают в Минсельхозе.

Но мнение участника рынка расходится с официальной позицией. «Другая проблема — повышение стоимости дизельного топлива перед посевными и уборочными работами. Что касается дизтоплива — полная стихийность и непредсказуемость. Всех тревожит “зерновой жир” сельхозтоваропроизводителей», — говорит Светлана Карабанова.

Зерновая отрасль, которая приносит львиную долю выручки от экспорта сельхозпродукции, каждый год страдает от одних и тех же проблем, и правительству не удается их решить уже который год. На этом фоне иначе как амбициозной не назовешь идею властей превратить весь агропромышленный комплекс в драйвер экономического роста. Чем больше задач, тем меньше шансов, что правительство справится с ними, поскольку оно ограничено в ресурсах. В этой ситуации следует выбрать приоритетные сектора АПК из расчета размера потенциальной экспортной выручки, которую может принести этот сектор, и быстроты решения существующих в нем проблем.

ПРОГРАММА ЭКСПРЕСС- ЛИЗИНГ

 **КАЗАГРОФИНАНС**



ЦЕЛЕВОЕ НАЗНАЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ

финансирование в лизинг сельскохозяйственной техники (навесная, прицепная, самоходная), специальной техники, транспортных средств

ЦЕЛЕВАЯ ГРУППА ПРОГРАММЫ:

субъекты агропромышленного комплекса в сфере растениеводства

ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ:

РАССМОТРЕНИЕ
ЗАЯВКИ БЕЗ
ПОДТВЕРЖДЕНИЯ
ДОХОДОВ

УСКОРЕННОЕ
ПРИНЯТИЕ
РЕШЕНИЯ В ТЕЧЕНИЕ
7 РАБОЧИХ
ДНЕЙ

МАКСИМАЛЬНО
СОКРАЩЕННЫЙ
ПАКЕТ
ДОКУМЕНТОВ

СУММА
ФИНАНСИРОВАНИЯ -
ДО 100 МЛН.
ТЕНГЕ

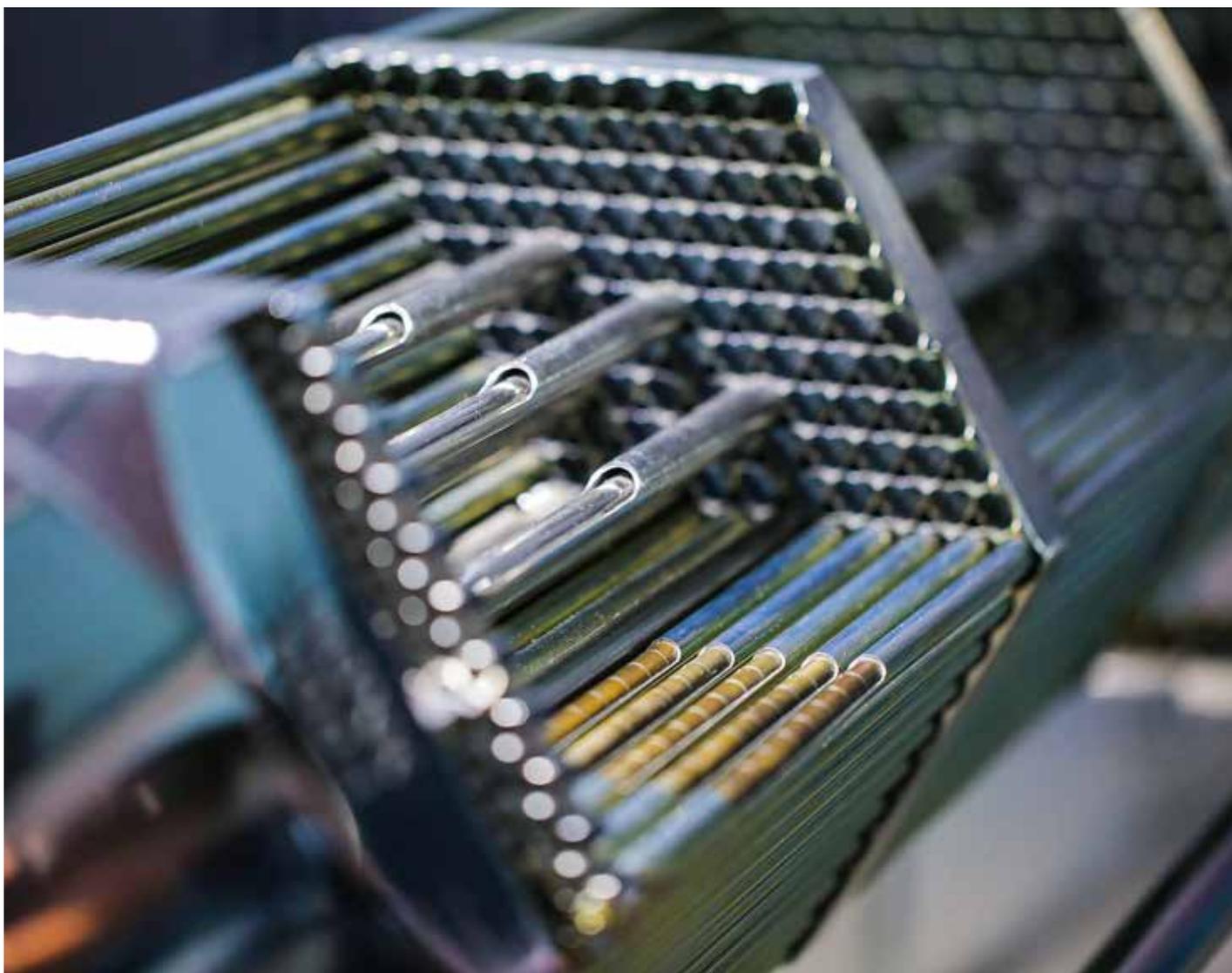
ОБЕСПЕЧЕНИЕ -
НЕ ТРЕБУЕТСЯ

**БОЛЕЕ ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛУЧИТЬ В ОБЛАСТНЫХ ФИЛИАЛАХ
И ЦЕНТРАЛЬНОМ АППАРАТЕ АО «КАЗАГРОФИНАНС»**

Ирина Дорохова

Урановый листинг

«Казатомпром» планирует IPO на двух биржах: Астанинской и Лондонской. Активы вызовут интерес у инвесторов несмотря на то, что урановый рынок все еще не вышел из сложного периода



KAZATOMPROM.KZ

«К

азатомпром» не стал компанией полного цикла. Зато на IPO выходит как крупнейший производитель самого дешевого урана в мире: за последние два года компа-

ния и ее зарубежные партнеры защитили и продолжают защищать запасы на крупнейших месторождениях страны. Если такой актив понравится инвесторам, «Самрук-Казына» сможет собрать на первичном размещении от 1 млрд долларов. Сам «Казатомпром» денег от размещения не получит.

В среду 31 октября в преддверии своего IPO крупнейший производитель урана

в мире, казахстанское АО «НАК “Казатомпром”», начнет презентации для инвесторов Лондонской фондовой биржи.

Новый инструмент на новой площадке

Единственный акционер «Казатомпрома», фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», намерен выставить на IPO до 25% от общего количества акций общества. Предполагается, что котироваться они будут на основной площадке Лондонской фондовой биржи в форме GDR, а также на фондовой бирже Международного финансового центра Астаны (AIX). На AIX, по закону о рынке ценных

бумаг, будет предложено 20% от общего объема размещения (5% акций АО). Предполагается, что более детальная информация о размещении будет включена в проспект эмиссии, который будет опубликован в ближайшие недели.

Большого спроса на локальной площадке участники рынка не ждут. «Пока непонятно, как пойдет IPO в Астане. Подготовки не было никакой, объявили об этом за месяц до окончания размещения. Как минимум, можно быть уверенным в том, что сейчас никто не планирует организовывать народное IPO и вообще продавать бумагу физлицам в Казахстане. У нас есть стойкое ощущение, что все

решили сделать как всегда. Вот и будет все, как обычно бывает. Как было с Kcell, например — основной объем ликвидности ушел в Лондон», — объяснил гендиректор УК «Фридом Финанс» Тимур Турлов.

Отсутствующая информация для размышления

Точной информации для предварительной оценки финансовых показателей размещения пока недостаточно. На встрече с журналистами 24 октября предправления «Казатомпрома» Галымжан Пирматов затруднился назвать предполагаемую цену размещаемых бумаг: «Относительно стоимости рано говорить, мы объявим ценовой диапазон, как только такая возможность у нас будет».

Для предварительного ориентира можно взять капитализацию канадской Самесо (объемы производства обеих компаний примерно сопоставимы): по данным на 24 октября 2018 года она составляла 6,86 млрд долларов. Если соотнести данные по производству за 2017 год (10,8 тыс. тонн у Самесо и 12,1 тыс. тонн у «Казатомпрома») и допустить дисконт на осторожность инвесторов (компания из бывшего СССР), то можно примерно предположить, что за 25-процентную долю «Самрук-Казына» захочет получить 1,2–1,4 млрд долларов. Около 10% этой суммы, вероятно, будет потрачено на обслуживание размещения.

Впрочем, доверять цифрам следует с осторожностью. 12,1 тыс. тонн желтого кека — объем производства, о котором говорит не сам «Казатомпром», а консалтинговая фирма UxS. Информации от «Казатомпрома» по ее объему производства в 2017 году нет. Парадокс, если исходить из того, что IPO обязывает компанию раскрывать все существенные данные о себе.

Финансовую отчетность «Казатомпрома» тоже следует читать внимательно, акцентируясь на неувязках. Например, известно, что 100-процентный собственник «Казатомпрома» — это «Самрук-Казына». Но в годовом отчете за 2017 год прибыль относится не только на собственников, но и на неконтролирующую долю, которой компания платит дивиденды. Что подразумевает под «неконтролирующей долей», компания не уточняет. В релизе от 22 октября 2018 года говорится, что «консолидированная выручка Группы за 2017 год — 336,5 млрд тенге». В годовом отчете компании за 2017 год указывается, что поступления от покупателей составили 435,2 млрд тенге, а потоки денежных средств от операционной деятельности (после выплат поставщикам, работникам, вознаграждений и подоходного налога) — лишь 23,36 млрд тенге (в 2016-м — 66,88 млрд). Таким образом,

рентабельность операционной деятельности компании составила неполные 5,4%. Для сравнения — это в 2,5 раза меньше, чем в 2016 году.

Чистая прибыль в 2017 году, по данным релиза, составила 139,2 млрд тенге. Получить столь высокий результат компания смогла благодаря реализации опциона «пут» (173,72 млрд тенге). Напомним, в декабре 2017-го «Казатомпром» продал японской Toshiba принадлежащие ему 10% компании Westinghouse Electric. За свои акции казахстанская компания получила 522 млн долларов. Тот факт,



Единственный акционер «Казатомпрома», фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», намерен выставить на IPO до 25% от общего количества акций общества

что чистая прибыль оказалась меньше размера опциона, показывает, что без него финансовые показатели компании по итогам года оказались бы далеко не такими положительными.

Развернутую финансовую отчетность за первое полугодие «Казатомпром» не предоставил, ограничившись четырьмя цифрами. В частности, выручка за первое полугодие 2018 года составила 145 млрд тенге, чистая прибыль — 115 млрд. Сопоставление показывает, что компания получила чистую прибыль на 164% больше, чем «средняя за полугодие» в 2017 году, хотя выручка составила лишь 86% от «средней за полугодие» в 2017-м. Как компания добилась таких впечатляющих результатов — вопрос, который, вероятно, должны задать квалифицированные инвесторы организаторам на презентациях перед размещением. Снижение

выручки в первом полугодии 2018 года может быть связано с графиком поставки и оплаты продукции (большая часть приходится на второе полугодие). Но гораздо вероятнее, что оно отражает общерыночное сокращение доходов урановых производителей. Об этом отчитались и Самесо (выручка упала на 10% по итогам первого полугодия 2018 года), и австралийский Paladin Energy (падение — 24% по итогам года).

Также обращает на себя внимание тот факт, что скорректированная EBITDA «Казатомпрома» и за 2017 год (96,7 млрд

тенге), и за первое полугодие 2018-го (38,8 млрд) меньше, чем чистая прибыль (вторая цифра — почти втрое). Впрочем, компания объяснила, что скорректированный показатель EBITDA — это EBITDA «за вычетом разовых операций, без учета результата от объединения бизнеса, за минусом восстановленных убытков от обесценения активов, плюс убытки от обесценения». Но о каких именно сделках и деньгах идет речь, не уточнила.

Убытки от обесценения надо оговорить отдельно. За последние три года они составили в сумме около 81 млрд тенге. Сюда вошли депозиты в «Казинвестбанке» и банке RBK, а также обесценение для рудников Уванас, Канжуган, Южный Моинкум, Карамурун, Семизбай и Заречное (данные по Семизбаю, несмотря на заявленное обесценение, представлены не были). Сильнее всего обесценились

активы, связанные с производством фотоэлектрических пластин (почти на 33 млрд тенге). Вероятно, резкое обесценение для фотоэлектрического бизнеса было сделано для того, чтобы продать его в рамках программы трансформации компании. Но сделать этого пока не удалось. «Возможный смысл такой очистки баланса — снизить капитализацию и дать компании пространство для роста. Только делать переоценку надо было раньше: цены на уран падают с 2011 года, а переоценка рудников была сделана только в 2017 году», — объяснил глава одной из публич-

компании в урановой промышленности посредством применения следующих стратегий: сосредоточенность на добыче как на основном виде деятельности...» — говорится в релизе компании.

Чтобы обеспечить себе лидерство в отрасли, компания пролоббировала изменения в законодательстве в сфере недропользования и перезаключила соглашения с ключевыми партнерами, которые обеспечили прирост запасов. Так, в 2017 году «Казатомпром» добился поправок в принятый в декабре Кодекс о недрах, которые дают компании право

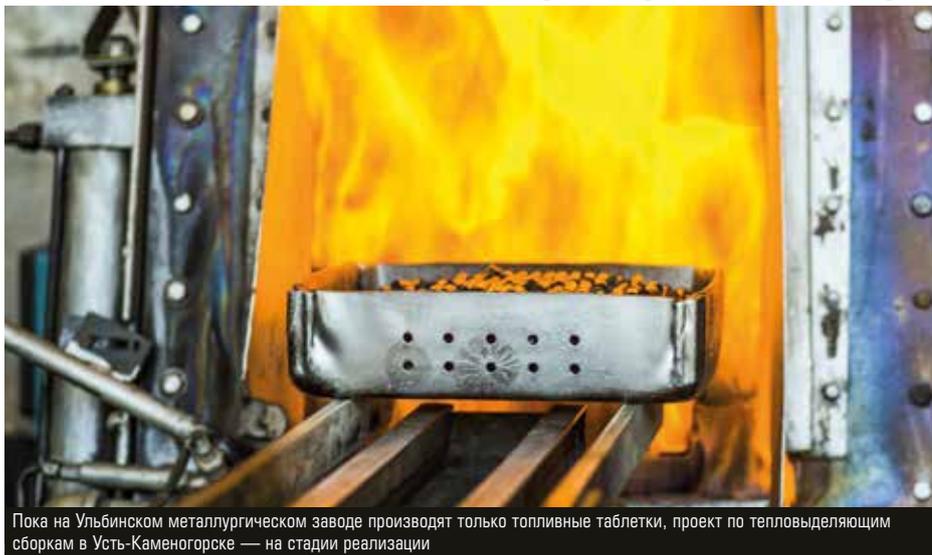
6 и 7 месторождения Буденовское. Права недропользования принадлежат ТОО «Буденовское» (СП со Степногорским горно-химическим комбинатом). Прогнозные ресурсы составляют около 40 тыс. тонн закиси-окиси, но утвержденных запасов по более высоким категориям пока не было.

Перспективы роста

Компания в своем релизе заверяет, что рыночные перспективы благоприятны: «В ближайшие десятилетия ожидается устойчивый спрос на урановую продукцию, в первую очередь благодаря масштабным программам строительства новых атомных электростанций на развивающихся рынках, в частности, в КНР». Но из-за запрета на поставки автоматизированных систем управления из США в КНР, введенного в октябре 2018 года, строительство реакторов может замедлиться. «С проектом CAP-1400 все теперь ясно. Он либо станет полностью китайским — или хотя бы полностью независимым от американских поставок — либо его вообще не будет», — говорится в публикации на профильном портале atominfo.ru. Также наверняка застопорится строительство китайских реакторов в Великобритании. «По данным UxC, к 2030 году ожидается рост мирового производства в атомной энергетике на 11% (до 432 ГВт/ч) по сравнению с 388 ГВт/ч в 2017 году», — говорится в релизе «Казатомпрома». Но это означает, что мировое потребление закиси-окиси будет расти примерно на процент в год, то есть в лучшем случае примерно на 600–700 тонн в год.

Компания полагает, что «на рынке урана происходят структурные изменения на стороне предложения после продолжительного периода низких спотовых цен и избыточного предложения вследствие преобладания долгосрочных контрактов, большинство из которых было заключено в 2005–2012 годы... Поскольку срок действия значительной части таких контрактов истекает в начале 2020-х годов, многие энергетические компании, вероятно, вернуться на рынок в ближайшей и среднесрочной перспективе, чтобы обеспечить свою потребность в топливе путем заключения среднесрочных и долгосрочных контрактов». Но, если наблюдения верны, это также означает, что у «Казатомпрома» впереди примерно семь лет для роста.

«Рынок урана не «бумит», ситуация на нем сложная, несмотря на то что «Казатомпром» — одна из самых эффективных компаний в отрасли в мире», — выразил сомнения Тимур Турлов. Вероятно, успех IPO будет зависеть от того, на чем сделают акцент инвесторы, на рыночной ситуации или на самой компании. ■



Пока на Ульбинском металлургическом заводе производят только топливные таблетки, проект по тепловыделяющим сборкам в Усть-Каменогорске — на стадии реализации

ных компаний на условиях анонимности. «Если цена будет хороша для инвесторов, будет хорошая переподписка», — подтвердил и Тимур Турлов.

Понятная урановая компания

В 2000-х — начале 2010-х годов «Казатомпром» строился как вертикально интегрированная компания с активами на каждом этапе создания ядерного топлива от урана до топливных сборок. Для этого были подписаны соглашения о строительстве предприятий или доле участия в существующих. Но из-за ухудшения ситуации в атомной отрасли после аварии на Фукусиме и в мировой экономике в целом, а также из-за внутренних проблем у сторон соглашений проекты далеко не продвинулись. Конверсионное производство на базе Ульбинского метзавода не дошло до ТЭО. В предприятии по производству сборок сменился партнер (вместо французской Areva (сейчас — Orano) им стала китайская CGNPC). Более того, по некоторым данным, «Казатомпром» и к этому проекту охладел. Для АЭС власти РК не подобрали даже площадку.

На IPO компания выходит прежде всего как горнодобывающая компания: «Миссия Группы — разработка урановых месторождений... Группа стремится достичь непрерывного роста и укрепить свои позиции в качестве ведущей

на главную долю (не менее 51%) в любом проекте по добыче урана на территории Казахстана. В том же году компания подписала с французской Areva соглашение о продлении работы в Казахстане еще на 20 лет. Соглашение было связано с утверждением запасов в размере более 30 тыс. тонн урана. Подобное соглашение «Казатомпром» подписал в 2017 году и с Cameco. Канадская компания нарастила запасы до 104 тыс. тонн закиси-окиси и получила право удвоить годовую производительность рудника Инкай до 4,5 тыс. тонн в год. Но взамен она сократила свою долю в СП и объеме производимого желтого кека с 60 до 40%. С «дочкой» «Росатома» Uranium One «Казатомпром» перезаключил соглашения по СП «Акбастау» и СП «Каратау». По новым правилам, каждая сторона может учитывать свою выручку от продажи приходящейся на ее долю продукции. Себестоимость производства на этих проектах — самая низкая в мире (в 2012 году — 11 долларов за фунт). Uranium One также планирует защитить новые запасы на Харасане и Южном Инкае по итогам геологоразведочных работ, завершаемых в 2018 году. Предполагается, что полная информация о приросте будет опубликована в годовом отчете компании.

«Казатомпром» также около двух лет ведет собственную разведку на участках

Ольга Власенко

Франция: перезагрузка

Фестиваль «Цифровая осень 2018»: французские арт-технологии и симфония для публики со смартфоном



Цифровое искусство отражает дух эпохи

Старт фестивалю дал интерактивный концерт SmartFaust в консерватории им. Курмангазы. Французские музыканты играли на смартфонах при помощи одноименного приложения от Grame. В первой части концерта прозвучали три опуса для «хора» пользователей смартфонов, в него вошли около 20 исполнителей, прошедших краткосрочную подготовку (три урока по три часа) у приехавшего к нам французского композитора. А во второй части к исполнению финального произведения была привлечена пришедшая послушать концерт публика, для этого нужно было лишь скачать приложение на свои телефоны. Процесс игры представляет собой набор движений смартфоном, характер и последовательность которых показывает дирижер «хора» с помощью рук и листа бумаги, где записаны названия меняющихся программ. Оригинальная симфония складывается из комбинации звуков, извлекаемых из телефонов манипуляциями в пространстве, взмахами и покачиваниями. Публика с любопытством отнеслась к необычному для нее эксперименту. Интерес вызвали исполненные французскими артистами авторские композиции, построенные по принципу динамических моделей. Электронное звучание сопровождали самоорганизующиеся графические картины на сценическом экране.

Анаморфоз как дух эпохи

Арт-инновации продолжились в галерее Dostyk Plaza Алматы, где открылась выставка современного искусства группы французских художников — Оливье Ратси, Тома Вакье, Тома Лёблана, Жоакима Коррейи и Себастьяна Дюма. Они представили зрителям три аудиосветовые инсталляции: «Дельта», «Рамочная перспектива» и «Путаница». На открытии присутствовал посол Франции в Казахстане Филипп Мартинэ, который отметил, что работы художников отражают дух эпохи. «Происходящее в мире напоминает мне о периоде Ренессанса, когда велись религиозные войны и мироустройство было под вопросом. Сейчас тоже нестабильное время, кризисы и много проблем. Это трагическая эпоха. Искусство помогает осмыслить происходящее и заставляет задуматься, в какое время мы живем и на что можем рассчитывать? Но оно также приглашает нас в другой мир и дает возможность медитировать в новом измерении», — уверен г-н Мартинэ.

Концепт-дизайн и режиссура произведений принадлежат Оливье Ратси, который разработал целую серию проектов на тему восприятия пространства под названием Echolyse. Игра с оптическими изображениями дает возможность по-новому

РИСУНОК ПРЯНИКОВ

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО ПОСОЛЬСТВОМ ФРАНЦИИ В КАЗАХСТАНЕ

прочувствовать пространство, испытать сенсорное воздействие звука и света. Как пояснил автор инсталляций, задача художников — создать ощущение пространства и заставить войти в конфликт с ним, чтобы зритель начал задавать вопросы об окружающей среде, экологии и глобализации. «Важно осмыслить, что воспринимает мозг и как это связано с нашим жизненным опытом. Я не пытаюсь указать, что реально, а что нет. Главное, чтобы зритель сам постиг, что есть действительность. Из этой позиции вы видите прямоугольник, а если переместитесь на красный квадрат, то оттуда увидите дельту, треугольник», — поясняет Оливье Ратси. В инсталляции «Дельта» художник использует технику анаморфоза, когда в результате оптического смещения некая



Цифровые технологии требуют тишины



Тактильное звучание

форма, недоступная поначалу для восприятия как таковая, складывается в легко узнаваемый образ.

В инсталляции «Рамочная перспектива» перед зрителем предстает двигающийся вперед туннель, создающий эффект меняющейся перспективы. В работе использована технология генерации виртуального пространства. Прямоугольник, который можно видеть из одной точки, формирует в динамике бесконечное пространство, образуя тем самым новое измерение. Представленные на выставке

аудиосветовые инсталляции способны оказывать на зрителей гипнотическое воздействие. Автор вдохновлялся живописью Ренессанса и открытой ею перспективой. Художники эпохи Возрождения разработали в своих живописных полотнах геометрию картины, изображая не просто предмет, а все пространство. Современное искусство, использующее компьютерные технологии, продолжает развивать концепцию «вида из окна», привнося инновации в ее понимание и конструирование.

Энтропия Пиаф

«Цифровую осень» журналистам представил генконсул Франции в Казахстане Алексис Шахтактинский, отметив, что сезон для алматинской публики будет жарким. С 27 октября по 3 ноября в кинотеатре «Арман» пройдет фестиваль мультфильмов с субтитрами на русском языке, будут представлены лучшие образцы французской анимации. Более того, в Казахстан приедут их создатели из школы Des Gobelins, чтобы провести мастер-классы для казахстанских мультипликаторов.

В середине ноября в галерее «Алматы» откроется PIAFS, передвижная выставка молодых французских художников, работающих с дополненной реальностью. Это проект французского издательского дома Maison Tangible и газеты Erratum, название проекта с французского сленга переводится как пернатые, или птицы, и дано в честь великой Эдит Пиаф, которую поклонники называли воробышком. С помощью телефона или планшета участники выставки смогут оживить птиц Парижа — дрозда-хипстера, уток с Аквабульвара, ласточку, пьющую кофе на террасе.

25 ноября в Dostyk Plaza состоится концерт Fraction, который продемонстрирует перформанс с погружением в музыку и видео высокого цифрового качества. Спектакль «Энтропия» будет представлять собой звуковую 3D-локализацию. Затем Fraction совместно с Луи-Филиппом Сент-Арио, Nature Graphique и Creation ex nihilo произведет интенсивный сенсорный эффект за счет синергии кругового звука, прямого света и проекции на 360 градусов. Артисты разместятся внутри геодезической сферы и будут напрямую транслировать звуковую локализацию в пространство, используя в реальном времени специально разработанные для цифрового концерта программы.

Главная цель фестиваля — познакомить казахстанцев с современной высокотехнологичной Францией, преодолев стереотипы о ней как о стране антиквариата, моды, кулинарии и виноделия

Газинур Гиздатов

Из жизни тинейджера

У наших подростков появилось пристойное чтение — американские дневники от лица тинейджеров с обязательным рисованным сопровождением

Неправы те, кто говорит, что наши дети не любят читать. Они читают, иногда украдкой от родителей и друзей. Правда, выбирают не классику, а современные истории о своих сверстниках. И получается, что наиболее востребованная нашими подростками литература — это переводные романы-комиксы, будь то «Дневники слабака» или «Дневники Макса Крамбли». На этот раз — повесть о средней школе, изложенная от лица шестиклассника Рейфа Катчадориана. Книга — наиболее любопытная из всего золотого тинейджерского списка. Молодой человек переходит из начальной в среднюю (новую) школу и погружается в обычную кошмарную школьную жизнь. Но наш герой не сдаётся и, чтобы дожить до окончания шестого класса, начинает игру ДВП — «Долой все правила». Попутно он открывает для себя великую формулу: правила существуют, чтобы их нарушать, да еще в школе, где они, как и полагается, доведены до абсурда. ДВП — игра со своими писаными и неписаными правилами (главное — никто не должен пострадать), порой даже с выигрышем в пользу Рейфа. Выжить в школе, значит остаться самим собой. Конечно, парень мечтает о том, что по мотивам его приключений сделают компьютерную игру, выпустят фигурку, снимут фильм. Все это в совокупности рано или поздно сделает Рейфа Катчадориана самым молодым мегамультимиллардером в мире. Думаю, своих отпрысков вы уже узнали или еще узнаете по близкому уровню «скромных» претензий.

Сюжет разворачивается, и очень долго кажется, что все будет плохо: плохо в школе, малосимпатичен будущий отчим — друг матери, об учителях промолчим. Но особенность большинства книг Джеймса Паттерсона — непредсказуемый финал. Учительница, казавшаяся герою мегерой, распознала его творческие способности, сохранила его рисунки и даже помогает перейти в новую школу. В финале что-то человеческое просыпается и в директоре, и в завуче. Кстати, на расстоянии американские учителя, увиденные глазами собственного ученика при всем его издевательски-осторожном отношении, воспринимаются как аутентичные люди. Оказывается, учителя тоже могут быть людьми, а не винтиками бюрократического порядка. И вот уже на героя часто посматривает самая красивая девочка в школе Джеанна. А вот и сам Рейф бесстрашно запрыгивает на верзилу-хама, опешившему от такой наглости.

Книга — одновременно смешная, серьезная и трогательная. На последних страницах мы узнаем, что набивший оскомину детским психологам несуществующий друг, с которым общается наш герой, — давно умерший его брат-близнец. Да, несколько надуманно и слащаво, но восприятию повести это совсем не мешает. Имя Рейф оказывается производным от Рафаэля, а невидимый брат-близнец Лео — Леонардо. Откуда это? Оказывается Джулс — мама Рейфа — вроде тоже не бесталанная художница. А тихий Лео, которому Рейф во всем доверяет и доверяется, в рисунках отображает все действия своего брата.



И еще. Вроде это переводная литература, но таким языком могут говорить и твои дети, и их друзья. Скорее всего, дежавю возникает от точного обозначения мыслей, чувств и физической динамики становления молодого человека, слабого и сильного одновременно — героя нашего времени. Героя, которому отчаянно не хотелось взрослеть. «Лично мне взросление приносит только новые правила да еще новых взрослых, которые твердят, что я должен или не должен делать «в моих же интересах»», — так заявлял Рейф в самом начале книги. А вот уже речь не мальчика, а мужа: «И к тому же я чувствовал, что должен как минимум попытаться воплотить этот безумный план в жизнь. Это мой долг — перед мамой, Тихим Лео, Драконихой Донателло и — да, даже перед Джеанной Галлатой».

Он — Рейф Катчадориан — уже много что тонко понимает, пусть и не проговаривает это даже для самого себя. Взрослеющий на наших глазах подросток.

■ Паттерсон Д., Теббетс К. Средняя школа: худшие годы моей жизни. — Москва: Карьера Пресс, 2017. — 304 с.

Подписаться проще,
чем кажется



Оформить заявку на подписку вы можете по почте: podpiska@expertkazakhstan.kz

по тел.: 8 (727) 295 28 32,
295 28 33

на сайте homeshop.kz, выбрав наш журнал среди подписных изданий в разделе «Услуги»



Стоимость редакционной подписки

(в тенге, включая НДС и стоимость доставки):

	3 месяца	6 месяцев	12 месяцев
Журнал Expert Kazakhstan	3 750	7 500	15 000
PDF-версия журнала Expert Kazakhstan	3 000	6 000	12 000

Ознакомительный экземпляр ЕК можно заказать бесплатно!

Журнал можно приобрести в розничных сетях и у частных распространителей

Размещение рекламы на сайте **ExpertOnline.kz**

На нашем сайте публикуются
аналитические материалы
о важнейших экономических
и политических проблемах страны.

Целевая аудитория сайта Expertonline.kz — состоявшиеся, успешные люди, занимающие руководящие должности. Ежемесячно сайт посещают более 25 000 уникальных пользователей.

Приоритетная задача нашей команды — предоставлять взвешенную и актуальную информацию для целевой аудитории сайта

EXPERT
KAZAKHSTAN