ИНТРИГА Стр.2

Обгонит ли Казахстан Россию по уровню жизни?

АКЦЕНТ Стр.4

Нефть на трехлетних минимумах: почему и надолго ли?

МНЕНИЕ Стр.3

Умут Шаяхметова, предправления Народного банка

КАПИТАЛ

№40 (641)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 22 НОЯБРЯ, 2018

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Симфонический оркестр как бизнес-проект
страница 10

Сколько можно заработать на яблоневых садах?
страница 8

Выгодно ли открывать этноаул в регионах?
страница 11

Лайфхак: как выпустить свои облигации на МФЦА?
страница 5

Привлекает ли франшиза 2ГИС бизнесменов из Казахстана?
страница 7

Мы в сети

kapital.kz

Российский челлендж Минсельхоза

Казахстан смог отстоять свои интересы в ЕАЭС

Валерий Сурганов

В начале этой недели в штаб-квартире Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) в Москве состоялось первое заседание Совета по агропромышленной политике стран-участниц Евразийского экономического союза (ЕАЭС). По сути, это новая площадка в рамках Евразийского и Таможенного союзов между главами аграрных ведомств пяти государств. Отправилась на это совещание и делегация Минсельхоза Казахстана, тем более что нашей стороне было что обсудить с коллегами по союзу, особенно с российским МСХ и представителями ЕЭК. Накопилось немало вопросов, требующих разрешения.

Россельхознадзор vs Минсельхоз

Заседание проходило под аккомпанемент новостных сообщений о запрете Россельхознадзором транзита мяса птицы американского производства через территорию РФ, предназначенного для казахстанских потребителей. Да, с одной стороны, отечественный Минсельхоз сам выступает за переход граждан на охлажденную продукцию птицеводства местного производства. Однако и дешевый сегмент замороженных окорочков у нас тоже никто не запрещал. Кроме, как выясняется… Россельхознадзора.

В кулуарах заседания ЕЭК вице-министр сельского хозяйства РК Гульмира Исаева дала «Капитал.kz» комментарий по этому поводу. Так, по ее словам, запрет основан на решении Россельхознадзора о введении ограничения на предприятия-экспортеры по выявленным остаточным содержаниям веществ лекарственных средств. А также на основании того, что в Казахстане не одобрена система прослеживаемости продукции в соответствии с пунктами Бурабайского протокола от октября 2015 года о том, что эта система прослеживаемости должна быть одобрена всеми членами Евразийского экономического союза.

Любопытно то, что система прослеживаемости продуктов питания в Казахстане одобрена всеми государствами-членами ЕАЭС и в первую очередь самой Россией, кроме Кыргызстана, который вначале «дал добро» нашей системе, а затем неожиданно забрал. Это и послужило формальным поводом для введения запрета на транзит «ножек Буша» через территорию РФ в Казахстан.

Однако, как пояснила Гульмира Исаева, просто оповестить о том, что обнаружены остаточные лекарственные вещества в транзитной продукции, нельзя. Нужно предоставить полный пакет документов, в том числе о лабораторных испытаниях на этот счет, а затем выслушать возражения казахстанской стороны. А этого пока сделано не было. Лишь на грядущей неделе руководство нашего Минсельхоза будет встречаться с главой Россельхознадзора Сергеем Данквертом, где он и должен предоставить исчерпывающую информацию о запрете и пояснить, почему система прослеживаемости товаров, действовавшая между нашими странами в течение трех последних лет в режиме онлайн, вдруг перестала устраивать Россельхознадзор.

Гербициды Евросоюза и вето Казахстана

Впрочем, запрет на транзит замороженных окорочков в Казахстан на заседании в ЕЭК не обсуждался. Зато на него был вынесен другой более значимый вопрос для всего АПК Казахстана. Это нежелание РК присоединяться к антидемпинговым мерам, направленным против производителей гербицидов и средств защиты растений из Евросоюза.

В чем тут дело? Российская сторона в рамках ЕАЭС уже давно и упорно склоняет Казахстан ввести повышенные таможенные пошлины на импорт зарубежных химических веществ, которые фермеры по всей республике используют для опрыскивания своих посевов. Это, например, гербициды таких известных европейских химических концернов, как BASF и BAYER AG. Хотя ни о каком демпинге со стороны европейских концернов не может идти и речи: любой казахстанский фермер знает, что химзащита из Европы стоит дороже, чем аналоги, произведенные в странах Евразийского экономического союза. Однако все равно большинство профессиональных фермерских хозяйств в ЕАЭС и в Казахстане старается приобретать гербициды именно европейских марок. Потому что они качественней, на гектар их уходит гораздо меньше, то есть они экономичней, что, в свою очередь, приводит к одному из главных условий экспорта: минимизированному содержанию этих химпрепаратов в конечной продукции растениеводства. В то же время химикаты, произведенные в ЕАЭС, дешевле, но их общий выход на гектар на порядок больше, что соответственно приводит к более высокому проценту содержания «остаточных веществ» в продукции земледелия.

Нужно отметить, что на казахстанском рынке продаются любые средства химзащиты растений: и немецкие, и российские. Никто никого ни в чем не ограничивает. Каждый волен покупать то, что позволяет ему толщина кошелька.

Антидемпинговые санкции имели бы ряд негативных последствий для экономики и сельского хозяйства Казахстана. «Наша позиция такова: прежде чем применять и вводить эти антидемпинговые пошлины, необходимо очень детально изучить вопросы негативного влияния данной меры на развитие сельского хозяйства. Например, мы проводили неоднократное обсуждение с нашими фермерами, ведь сейчас Казахстан очень активно диверсифицируется: мы уходим от политики выращивания одной монокультуры – пшеницы. Мы приветствуем, чтобы наши сельхозтоваропроизводители начинали производить масличные, кормовые, соевые бобовые, различные виды культур, которые востребованы на ближайших экспортных рынках – в Китае, Иране, ОАЭ, Саудовской Аравии. Мы должны научиться выращивать ту продукцию, которая имеет четкий экспортно ориентированный потенциал. Но переход на новые культуры потребует и новых технологий в обработке, в том числе в применении новых видов средств защиты растений. А лидерами здесь, с точки зрения научной новизны, являются европейские страны, которые производят средства защиты растений с очень высоким эффектом использования в расчете на один гектар.

[Продолжение на стр. 3]

Цифра номера

Более **80%** столько потерял в капитализации рынок криптовалют с января 2018 года

Подробнее [Стр.4]

Спикер номера

Вячеслав Кондратьев, глава представительства «Газпромнефть – смазочные материалы» в ЦА

Подробнее [Стр.6]

Цитата номера

«Мне нужно, чтобы я мог спокойно отдыхать на Мальдивах, а вы ели йогурт и делали меня богаче»,

– Алишер Еликбаев, PR-специалист

Подробнее [Стр.9]

Путешествия

Как в Казахстане развивается джанкет-туризм?

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАНУ ПРИСВОЯТ ИНДЕКС STRI

В Париже в рамках Недели Евразии ОЭСР подписано Соглашение между Правительством Казахстана и Организацией экономического сотрудничества и развития о реализации проекта «Расчет индекса ограничительности торговли услугами» (Services Trade Restrictiveness Index, STRI). Проведение расчета индекса ограничительности торговли услугами для Казахстана станет еще одним значимым этапом в сотрудничестве с ОЭСР. Подписанное соглашение позволит экспертам ОЭСР изучить наше законодательство в сфере услуг и лицензирования, выявить существующие барьеры и присвоить Казахстану индекс, отражающий объективную оценку открытости/закрытости рынка. В свою очередь, данный индекс является значимым показателем уровня инвестиционной привлекательности при проведении международных переговоров в сфере услуг, которому доверяют все большее количество стран. Необходимо отметить, что подсчет индекса ограничительности торговли услугами является одним из условий для присоединения Казахстана в Комитет по торговле ОЭСР, который является одним из ключевых в ОЭСР. STRI является уникальным в своем роде диагностическим инструментом, основанным на фактических данных. Он позволяет исследовать барьеры в торговле услугами. На сегодня данный индекс подсчитывается в 44 странах. **(kapital.kz)**

АСТАНА ПОЛУЧИЛА НАГРАДУ

В Москве прошло вручение ежегодной премии Business Traveller Russia&CIS Awards-2018, собравшее руководителей международных и российских авиакомпаний, аэропортов, представителей гостиничного бизнеса, промышленных структур, банков, корпораций, топ-менеджмент и глав крупных международных компаний. По итогам голосования Астана была удостоена премии в двух номинациях: «Лучшая бизнес-дестинация года» и «Лучший город делового и событийного туризма России и СНГ». Премия Business Traveller Awards ежегодно присуждается за выдающиеся достижения и инновации в сфере делового туризма и вручается издательством Business Traveller (лидирующий журнал для бизнес-путешественников с 14 изданиями по всему миру). За время своего существования Business Traveller Awards завоевала репутацию авторитетной награды, во многом благодаря своей объективности: победителей определяет читательское голосование, а специальная аудиторская компания отслеживает чистоту голосования. **(astana.gov.kz)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛИК АЙДАРБАЕВ
\+ назначен председателем правления АО «НК «КазМунайГаз»

АРТУР САДИБЕКУЛЫ
\+ назначен руководителем управления рыбного хозяйства Атырауской области

АСХАТ МАЕМИРОВ
\+ назначен ректором Казахской национальной академии искусств имени Т.К. Жургенова

ГУЛЬМИРА РАИСОВА
\+ избрана членом правления АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро»

ЖАНСАЯ ИСМАГУЛОВА
\+ назначена руководителем управления внутренней политики Мангистауской области

ЛЕОНИД ТАМБИЕВ
\+ назначен главным тренером ХК «Сарыарка»

МАЛИК ОТАРБАЕВ
\+ назначен заместителем акима Туркестанской области

МАРПУ ЖАКУБАЕВА
\– исключена из состава правления АО «Банк «Bank RBK»

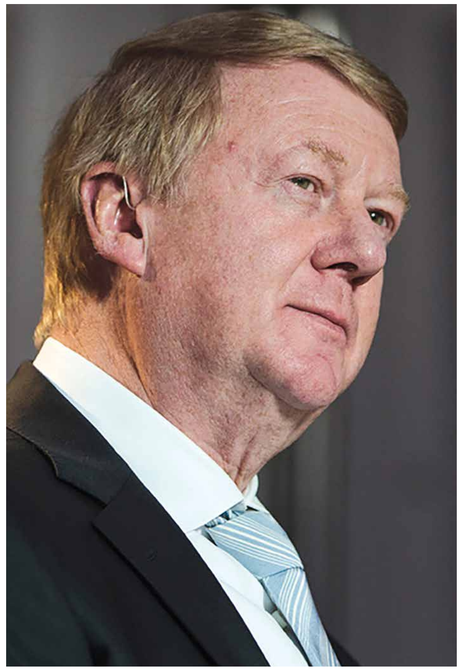
САУАТ МЫНБАЕВ
\+ назначен председателем правления АО «"НК «Казахстан темір жолы»

ТИМУР НУРАШЕВ
\+ назначен директором Департамента технического регулирования и аккредитации Евразийской экономической комиссии

Обгонит ли Казахстан Россию по уровню жизни

Прав ли Анатолий Чубайс в своих прогнозах?

Аскар Муминов



Известный российский политик, глава компании «Роснано» Анатолий Чубайс высказал предположение, что в ближайшие годы Россия может отстать по уровню жизни и темпам экономического роста от Казахстана.

Политик заметил, что экономика РФ растет менее 1% в год, в то время как экономика Казахстана в среднем 3,5-4% в год. Россия отстанет не только от стран Запада, но даже от таких государств, как Турция, Греция, Казахстан, убежден Чубайс. «Причем не по масштабам экономики, а по уровню жизни. По человеческому капиталу, культуре, образованию, здравоохранению – по всем этим компонентам мы сами рискуем «уложить» себя в сценарий, который ведет к росту отставания России от остального мира», – уверен глава «Роснано».

Стоит отметить, что уже в 2017 году средние потребительские расходы жителей Казахстана по паритету покупательной способности валют на 16% превысили аналогичные показатели в России. В 2016 году среднестатистический гражданин РК потратил на личное потребление $13,8 тыс. На долю среднестатистического россиянина пришлось $11,9 тыс.

Так может ли Казахстан обойти Россию в ближайшей перспективе? Об этом «Капитал.kz» поговорил с экспертами.

Чем отличаются уклады экономик?

Заместитель директора Центра прикладной экономики Олжас Тулеуов заметил, что по размерам экономики Казахстан меньше России примерно в 10 раз. Но в относительных выражениях, в частности, по темпам экономического роста, сейчас Казахстан опережает Россию. Так, если за первое полугодие 2018 года экономический рост РФ составил 1,6%, то в РК данный показатель был равен 4,2%. Текущий темп роста мировой экономики колеблется около 3,5%.

«Но при этом стоит заметить, что г-н Чубайс в своем интервью делал акцент именно на «качестве» экономического роста, что невозможно объяснить таким тривиальным индикатором, как прирост ВВП», – отмечает Олжас Тулеуов.

По расчетам Центра исследований прикладной экономики в первом полугодии 2018 года распределение прироста валовой добавленной стоимости между сферой производства и сферой услуг в России и Казахстане составило, соответственно, 25/75 и 46/54. То есть в экономическом росте России на долю производства (сельское хозяйство, промышленность, строительство) пришлось почти в два раза меньше (25%), чем в Казахстане (46%).

В свою очередь, превышение вклада сферы услуг (торговля, финансовый сектор, здравоохранение, образование, операции с недвижимостью, госуслуги, оборона) в росте валовой добавленной стоимости российской экономики (75%) над казахстанским показателем (54%) указывает на то, что Россия по сравнению с Казахстаном имеет более сервисный уклад экономики, что характерно для постиндустриального общества.

«В этой связи Казахстан способен обойти Россию по качественным характеристикам экономики лишь в случае снижения сырьевой зависимости и реальной диверсификации экономики», – считают эксперты Центра.

Проблемы стран: общие и специфичные

Олжас Тулеуов заметил, что в настоящее время общей проблемой для обеих стран является расцвет госкапитализма и относительно низкая доля МСБ в экономике. Но при этом экономика России предстает более сложной, чем казахстанская.

Так, в обновленном международном рейтинге по индексу экономической сложности, который рассчитывает Массачусетский технологический университет, Россия занимает 42 место, Казахстан – 63. Но даже несмотря на это, нынешняя Россия имеет ряд внутренних угроз для качественного экономического роста, которые в Казахстане отсутствуют. Среди них – постепенная милитаризация производства и госрасходов.

Так, если за период 2011-2014 годов доли затрат на национальную оборону в ВВП и расходах федерального бюджета России составляли, соответственно, 2,8% и 15,1%, то за 2015-2017 годы анализируемые показатели выросли до 3,8% и 20,2%, соответственно.

«Дальнейшее усиление роли военно-промышленного комплекса в российской экономике будет способствовать перераспределению финансовых и кадровых ресурсов в оборонную сферу из других видов деятельности, тем самым снижая возможность для возникновения новых точек качественного экономического роста», – прокомментировал г-н Тулеуов.

Именно здесь, по его словам, содержатся возможности Казахстана догнать и обогнать Россию. Но если учесть торгово-экономическую зависимость РК от РФ, можно предположить, что любые стагнационные процессы в российской экономике будут находить отражение и в Казахстане, тем самым снижая вероятность существенного превышения уровня жизни казахстанских граждан.

Перегруженность бюджетного сектора и жесткая вертикаль

Советник по макроэкономике генерального директора компании «Открытие Брокер» Сергей Хестанов заметил, что паритет покупательной способности – показатель достаточно неточный и очень дискуссионный. Тем не менее это отражает тенденцию постепенного отставания российской экономики от казахстанской. Эксперт заметил, что главная особенность экономики России по сравнению с казахстанской – перегруженность бюджетного сектора крайне неэффективными, во много просто ненужными предприятиями. В Казахстане эта проблема выражена слабее. «Кроме того, постепенно экономику России начинают давить санкции. Пока это не оказывает жесткого негативного эффекта, но давление нарастает», – сказал аналитик.

Финансовый аналитик FX Primus Арман Бейсембаев заметил, что заявление Чубайса не лишено смысла. Оно вызвано общим ощущением застойности и отсутствия перспективы развития в России. Поскольку тот путь либерально-демократических преобразований, на который встала страна в 90-х, после прихода Путина начал активно сворачиваться в сторону жесткой вертикали управления. Между тем в начале 2000-х вариант устройства власти имел вполне конкретное политическое обоснование и позволил руководству России навести порядок в стране, а растущие цены на нефть способствовали установлению макроэкономической стабильности, что дало импульс для быстрого роста.

Эксперт считает, что в России сейчас поле для конкуренции активно зачищается и сужается, сокращается доля предпринимателей, зато сильно растет правоохранительный и силовой блок, который также активно концентрирует в своих руках финансовые и административные ресурсы.

«В таких условиях нет места ни для сильного роста, ни для развития, так как ресурсами управляют непроизводительные силы, не допускающие на своей территории какой-либо конкуренции», – убежден аналитик.

Это был короткий триумф?

Экономика России по масштабам в 10 раз больше казахстанской, а покупательская способность рубля в несколько раз выше тенге. Поэтому оценивать ВВП по ППС Казахстана и России было бы некорректно, поскольку эти цифры представляют из себя «среднюю температуру по палате», подчеркнул г-н Бейсембаев.

«У Казахстана по этим цифрам был короткий период перед шоковой девальвацией 2015-2016, когда ВВП по ППС действительно был выше России. Но это, скорее, было связано с тем, что в тот период рубль активно слабел, а тенге пытались сдерживать, не давая ему девальвироваться. Собственно, цифры уже в 2017-м вернулись в свои прежние значения, как только этот перекос был исправлен: ВВП на душу населения в России – $27 900 и $26 300 – у Казахстана», – заметил он.

Аналитик считает, что Россия все же обладает достаточно мощным научно-промышленным потенциалом, который у Казахстана весьма ограничен. И в этом плане у РФ есть значительные ресурсы для опережающего роста и развития. Правда, этим потенциалом руководство страны практически не пользуется, что как раз и дает поводы для подобных высказываний.

Если же смотреть на структуры экономик обеих стран, то можно заметить, что они весьма похожи, что не дает ни одной из сторон каких-то значительных преимуществ. Основная экспортная выручка формируется преимущественно за счет добычи и продажи сырья. «Правда, если в России ориентир на сырьевую ренту только укрепляется, то Казахстан делает определенные шаги по уходу от нее. В этом видится определенное преимущество Казахстана», – заметил г-н Бейсембаев.

Но самое интересное даже не в размерах экономик, а темпах роста, где как раз и кроется главная мысль Чубайса. «На самом деле, если экстраполировать темпы роста на долгосрочную перспективу и предположить их постоянство, то накопительным итогом, разрыв в масштабах будет тем больше, чем дальше по времени в будущее мы заглядываем. Разница в темпах роста в пару процентов на дальней дистанции может вывести одну страну в экономического лидера, а другого оставить далеко позади в аутсайдерах», – подчеркнул аналитик.

Он считает, что довольно убедительным примером является статистическое исследование нобелевского лауреата Пола Ромера, где за основу он взял темпы роста Аргентины (около 1% в год) и Швеции (около 2% в год), начиная с XIX века.

С течением времени разрыв в развитии оказался настолько сильным, что отправил Швецию в один ряд с наиболее развитыми странами, тогда как Аргентина безнадежно застряла в рядах развивающихся. И на основе полученных данных Ромер доказал, что даже если Аргентина сможет в самое ближайшее время существенно нарастить темпы роста, пройдет еще не одно десятилетие прежде чем она сможет догнать Швецию. «И Чубайс это понимает», – полагает эксперт.

Как Алматы стал местом для демонстрации солидарности центробанков

Николай Дрозд

Одним из главных моментов завершившегося Конгресса финансистов стала сессия с участием руководителей финрегуляторов. По признанию в телеинтервью председателя Нацбанка Данияра Акишева, отступление от обычного формата было осознанным и в значительной степени срежиссированным, поскольку организаторам хотелось продемонстрировать, что вызовы, стоящие перед казахстанской банковской системой, не уникальны и нахождение ответов на них часто бывает с болезненным решением в любой банковской юрисдикции. Симптоматичным выглядел и состав участников дискуссии, и особенно то, какие вопросы сам модерировавший ее г-н Акишев задавал, акцентируя внимание на тех или иных проблемах после завершения основных выступлений.

Непростая модерация

Председателя российского Центробанка Эльвиру Набиуллину он попросил прокомментировать, характерна ли была «боязнь плавания» национальной валюты и для России, и каким образом обеспечивается координация фискальной и монетарной политик. В оценках монгольского коллеги Байартсайхана Надмида наибольший интерес вызывало то, насколько легко было решиться на независимую оценку качества активов банковской системы и в какой степени приемлемо это оказалось для рынка. Параллели с происходящим в казахстанской банковской системе были очевидны и здесь. Заместитель председателя Центрального банка Пакистана Джамиль Ахмад был спрошен о том, применим ли успешный опыт расчетов за торговые операции в юанях к значительно меньшей по объемам торговли, но географически близкой Центральной Азии, что также явно корреспондировалось с темами, активно обсуждаемыми на постсоветском пространстве. Наконец глава узбекского центрального банка Мамаризо Нурматов дополнительно комментировал то, решает ли измененное законодательство о валютном регулировании проблему конвертации не только операционных, но и капитальных денежных потоков, что очень важно для банковских «дочек» двух стран, которые потенциально могли бы работать на рынках друг друга.

Свободное плавание и нефть

Отвечая на вопросы, г-жа Набиуллина отметила, что Россия перешла к этой модели в конце 2014 года, Казахстан чуть позже. С тех пор инфляция снижается с максимумов. В России она уже полтора года находится на исторически низком уровне – ниже 4%. Это делает ситуацию предсказуемой для бизнеса и населения. Но центробанки не должны расслабляться, потому что появляются новые риски и нужно держать руку на пульсе. Колебание цен на сырьевые товары – это важный фактор влияния на экономики и финансовые системы Казахстана и России. Плавающий обменный курс дает хорошую возможность адаптации экономики к таким шокам. Но при сильных колебаниях цен на нефть и газ можно столкнуться с неуправляемой волатильностью на валютном рынке. По ее оценкам, при шоках, связанных с колебаниями потока капитала, для стабилизации ситуации недостаточно только плавающего курса, должны быть задействованы дополнительные инструменты по поддержанию финансовой стабильности. Главным образом речь идет о бюджетном правиле, ограничивающем использование в российском бюджете доходов от нефти и газа при определенном уровне цен на нефть. Это похоже на механизм Нацфонда, существующего в Казахстане, и инструмент как раз из области фискальной политики, о координации которой с денежно-кредитной спрашивал г-н Акишев. Среди других комментариев российского центробанкира можно отметить упоминание о том, что при фиксации курса периоды давления на него могут быть очень длительными и его поддержание требует значительного расходования золотовалютных резервов. Боязнь свободного плавания, по оценкам г-жи Набиуллиной, крайне характерна и для России, но только такая политика позволяет обеспечить определенный баланс различных групп интересов в экономике от экспортеров до импортеров.

Актуальные проблемы и пройденный материал

Г-н Надмид указал, что в момент принятия решения об оценке качества банковских активов было много разговоров , в том числе и в банковском секторе, о том что предлагаемые западные стандарты слишком строги и не применимы к монгольской банковской системе. Центральный банк Монголии, однако, последовательно внедрил эти принципы и выявил существенные проблемы с качеством портфеля, в том числе в двух системообразующих банках. Число участников монгольской банковской системы сократилось в последние годы до 14, очевидно, и под влиянием регуляторной жесткости. Любопытной также выглядела риторика центробанкира о вредности торгового протекционизма и санкционных мерах, связанных с оттоком капитала с развивающихся рынков, адресованная, вероятно, американской администрации, в то время как с позиции защиты универсальности и свободы торговли выступает Центробанк одной из развивающихся стран.

Во внешней торговле Пакистана пока, очевидно, могут расти только расчеты в юанях, что, однако, само по себе немаловажно.

Комментарии главы узбекского регулятора г-на Нурматова для казахстанской банковской системы выглядели все же до какой-то степени повторением пройденного материала. Он говорил о решении проблем конвертации сома по всем операциям и поэтапном сокращении присутствия государства в капиталах банков. В Узбекистане создается свой банк развития, через который будут финансироваться приоритетные для государства проекты. Банковская система будет становиться в большей степени частной.

Вопрос о том, насколько центробанковская солидарность и общность подходов, проявленных 15 ноября, будет сильным аргументом в обсуждениях внутри казахстанского финансового сектора, остается открытым. На последовавших сессиях конгресса были весьма оживленные дискуссии и по поводу жесткости надзора в банковском секторе, и стимулирования развития фондового рынка и страхования.

Умут Шаяхметова: Мы закрываем риски, но банковские решения стали очень простыми и низкомаржинальными

Николай Дрозд

Председатель правления Народного банка Умут Шаяхметова в перерыве между дискуссиями на Конгрессе финансистов коротко прокомментировала для делового еженедельника «Капитал.kz» некоторые из обсуждавшихся проблем

– Как вы оцениваете наконец-то произошедшее признание проблем в банковском секторе?

– Это большой позитив, то, что мы смогли оздоровить большие банки и финансовую систему за 2017 и 2018 годы. Единственно, у меня мнение, что нужно было какие-то банки не закрывать, если ситуация в них была не очень критична или, может быть, делать это раньше, не дожидаясь крайней точки. А в целом, это, конечно, очень правильно – процесс оздоровления банковской системы.

– Сейчас грядет переход на рискоориентированный надзор, насколько это своевременно с точки зрения контрцикличности в регулировании?

– Ну, наверное, своевременно. Только у нас опасения: каким будет прочтение рискоориентированного надзора и судейство. Мотивированное суждение называют субъективным. Мы очень надеемся, что возобладают более широкий взгляд, подходы разумности и резонности.

Главное, чтобы это не был очень формализованный надзор, а мотивированное суждение станет просто предпосылкой для жестких мер. Регулятору нужно уметь давать и послабления, если он видит, что банк правильно работает. Поэтому, пока мы не увидим новый надзор в действии, я остаюсь скептиком и настороженно ожидаю начала его работы.

Мотивации для кредитования

– Что касается избыточной ликвидности в банках и при этом стагнации кредитования – что можно сделать с этим на уровне сектора?

– Когда я беседую с нашими клиентами, они говорят: мы не очень уверены в завтрашнем дне, немного не понимаем, какие перспективы будут в экономической и фискальной политике, каким будет курс тенге, что будет с налоговым законодательством, как будут вести себя акиматы? Это сильный фактор влияния на бизнесменов, которые размышляют о том, как же будут строиться их бизнесы, идти им за кредитом в банк или нет.

Плюс к этому, мы говорили, что сегодня есть альтернативная безрисковая опция в виде нот Нацбанка, на которых можно зарабатывать. Это хороший инструмент с точки зрения денежно-кредитной политики, но немного дестимулирующий кредитование, поскольку мотивация брать повышенные риски и кредитовать – не столь велика.

И третий момент – это регулирование. Национальный банк настолько все зарегулировал: нужен стопроцентный твердый залог, розничные кредиты должны быть «взвешены» на 150 или 200% и так далее. То есть кредитование как таковое, с точки зрения регулирования, сегодня не поддерживается и не мотивируется.

Сейчас деятельность банков настолько зарегулирована, что мы стали, все время ох этом говорю, обменным киоском, нам нельзя делать какие-то операции, которые мы делали раньше, использовать деривативные инструменты. Возможно, мы закрываем риски, но банковская деятельность стала очень скучной. Принимаемые решения очень простые и низкомаржинальные. Люди все равно несут деньги в банки, они же хранят их у нас, а возможности вкладывать и отрабатывать средства ограничены.

Слишком формализованные запреты могут легко обходиться

– Что касается ограничения на кредитование связанных сторон и возможности принудительной конвертации их депозитов в критических ситуациях. Это может серьезно изменить картину?

– Иногда кредитование связанных сторон является открытым и можно увидеть, что дается кредит акционеру банка. А если оценивать ситуации, происходившие в RBK и других банках, то там как раз не очень напрямую прослеживалось, что речь идет о кредитовании связанных сторон. Оформлялись кредиты на подставных лиц, по факту получают деньги, возможно, акционеры банка. Там как раз нужно видеть и понимать суть сделки, реально существует ли под ней экономическая составляющая или нет, или выдали кредит и угнали куда-то в офшор, а что там дальше –непонятно. Нужно смотреть эти вещи. А так, формализованно можно подойти и установить запреты на кредитование акционеров, но их легко можно будет обойти.

– Что касается ЕНПФ и передачи его активов частным управляющим, здесь существует разное видение, может ли тут быть найден какой– либо компромисс?

– Да, здесь мы видим позитив. Нацбанк вступил в переговоры с рынком, обсуждается регулирование при передаче активов частным управляющим. Сейчас вроде какой-то вариант уже вырисовывается. Очень надеюсь, что уже в начале следующего года появится возможность передачи активов в управление частным КУПА. Это было бы позитивно для рынка ценных бумаг в целом, развития конкуренции и так далее.

Агрессивное инвестирование в развитие вместо «заморозки»

– Что касается Халык банка, ощущается ли какая-либо синергия от произошедшего слияния?

– Да, мы слияние завершили. У нас возникают проблемки операционного плана. Это системы, иногда серверы подводят, еще что-то. Но в целом я ожидаю большую синергию, причем она больше реализуется в следующем году, как с точки зрения финансовых показателей, так и нашей возможности агрессивно вкладываться в развитие. Халык банк и Казком (Казком –последние несколько лет, Халык – последние два года), к сожалению, не инвестировали в доработку своих систем. Потому что, когда мы пошли по пути интеграции, пришлось многое заморозить и находить разрывы, анализировать их и сливать продукты и сервисы, для того чтобы была возможность объединения баз данных. Это то, что мы делали, и в тот момент у нас официально был принцип: «заморозка всегда работает». Мы немножко, возможно, потеряли на этом темп развития наших сервисов. Но сейчас мы вводим у себя новую программу – «Жана Халык», ежедневно и еженедельно мы работаем над улучшением, над доработкой, над сервисом, что очень хорошо покажет себя в следующем году.

Долларизация кредитов – это очень важно

– Если говорить о возможности реализации внешних макроэкономических шоков и ослаблении тенге, в нынешней ситуации это может быть так же болезненно для банков, как несколько лет назад?

– Думаю, в меньшей степени. Депозитная база дедолларизировалась за последние два года и уровень долларовых депозитов в районе 50%. Но самое главное, что произошло снижение уровня валютных кредитов. Дедолларизация кредитов – это очень важно. В случае каких-то больших шоков, которые являются собственными в нашем случае это не так скажется. Соответственно, они будут гасить кредиты, и качество активов банков будет улучшаться.

Российский челлендж Минсельхоза

[Начало на стр. 1]

Напомню, что Казахстан за последние три года в пять раз увеличил объем экспорта продукции растениеводства в Евросоюз. А значит, мы должны выполнять требования импортирующей стороны, а там, согласно директивам Евросоюза, четко прописано, что они в первую очередь будут проверять остаточное количество средств защиты растений», – прокомментировала позицию Казахстана на заседании в ЕЭК Гульмира Исаева.

Таким образом, на первом заседании Совета по агропромышленной политике стран-участниц ЕАЭС наша сторона подтвердила свою позицию: мы придерживаемся права вето, которое наложили ранее на попытку подключить нас к «антидемпинговым санкциям» против производителей гербицидов из Евросоюза, так как это не отвечает нашим интересам и стратегии развития сельского хозяйства. Право вето на то или иное решение или предложение остается законным правом любого государства-члена Евразийского экономического союза, о чем прописано в договоре о создании ЕАЭС.

Между тем казахстанская сторона не возражает, если отдельные страны-участницы союза примут подобные антидемпинговые меры внутри своей страны – для защиты собственного рынка и коммерческих интересов своих производителей гербицидов и минеральных удобрений.

Индексное и линейное мышление

Еще одним вопросом, который подняла казахстанская сторона на заседании в ЕЭК, стала совместная работа по селекционно-генетическому направлению среди сельскохозяйственных животных. И здесь Казахстан заявил свою позицию о том, что у нас, например, еще несколько лет назад в момент реализации программы «Развития экспортного потенциала мяса КРС» была изменена вся система племенного животноводства.

«Полагаю, что прежде чем такие соглашения должны заключаться, что станет основой для выработки новых общих подходов к ведению селекционно-племенной работы, каждая из стран должна внести соответствующие изменения в национальные законодательства, чтобы потом у нас была общая основа для единого старта, чтобы мы вышли с единым пониманием и говорили на одном языке. А когда у нас идет разное понимание того, какое у нас животное является «племенным» – тогда нам еще предстоит урегулировать подходы. Да, мы нашли понимание с российским бизнесом: до заседания в ЕЭК мы встречались с вице-президентом крупнейшего российского холдинга «Мираторг»

«Наша позиция такова: прежде чем применять и вводить антидемпинговые пошлины, необходимо очень детально изучить вопросы негативного влияния данной меры на развитие сельского хозяйства», – прокомментировала позицию Казахстана на заседании в ЕЭК Гульмира Исаева

того, Казахстан внедрил мировой опыт – это индексный метод оценки племенной ценности скота (на основании сочетания качеств животного – ред.). Тогда как в Российской Федерации до сих пор используется линейная система оценки (на основании одного из качеств – ред.).

Но дело в том, что сейчас Россией в рамках ЕАЭС продвигается идея в случае экспорта или импорта живого скота делать анализ и давать заключения о племенном характере животного по своим лекалам, причем только своим уполномоченным институтом, что может повредить торговле в сфере животноводства между двумя странами.

Александром Никитиным и генеральным директором Национального союза производителей говядины России Романом Костюком, которые полностью поддержали наше видение, потому что они так же, как и мы, очень активно завозят зарубежную генетику, а равно готовы сегодня с нами обмениваться генетическим материалом. Они поддерживают наше предложение о том, что мы должны унифицировать национальные законодательства, а затем уже переходить к общей работе в рамках ЕАЭС», – заверил своего российского коллегу Умирзак Шукеев, после чего Дмитрий Патрушев, согласившись с доводами нашего вице-премьера, не стал возражать, что для обсуждения общих подходов в селекционно-племенной работе потребуется время.

Не едиными, а интегрированные

Наконец, делегация нашего Минсельхоза в ЕЭК выразила осторожность в вопросе создания Единых информационных систем Евразийского экономического союза: будь-то по прослеживаемости товаров – продукции АПК, по землям сельхозназначения или единым данным о поголовье сельскохозяйственных животных. Руководство казахстанского аграрного ведомства предложило остановиться на национальных информационных ресурсах, которые просто могли бы интегрироваться на какой-либо площадке для решения конкретных точечных задач.

«Потому что каждый шел по своему пути разными темпами и в определенной стране какая-то информационная система более продвинута, а где-то – наоборот. Например, Казахстан является лидером в создании информационной системы по идентификации за государственный счет всех сельскохозяйственных животных в стране, тогда как некоторые страны ЕАЭС только приступают к этому проекту. Но это не означает, что мы должны с нуля начинать при помощи Евразийской экономической комиссии разрабатывать новые информационные системы. Нет, нам нужно учесть опыт каждой из стран и создать такую площадку, где можно интегрировать уже существующие системы для общей пользы и создания безбарьерного свободного перемещения товаров на территории ЕАЭС», – прокомментировала «Капитал.kz» итоги рассмотрения этого вопроса Гульмира Исаева, подчеркнув, что Евразийская экономическая комиссия и здесь согласилась с доводами Казахстана, внеся изменения в протокол заседания.

КАПИТАЛ.KZ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

В KAZSEED ВЛОЖАТ $25 МЛН

Американские компании Baumgartner Agriculture Scienceand Service (BASS) и казахстанская Kusto Group создают совместное предприятие по производству семян кормовых культур. Как сообщили в министерстве сельского хозяйства, в первый год объем инвестиций в предприятие KAZSEED составит около $25 млн с дальнейшим увеличением. «Одной из задач в рамках реализации Государственной программы развития АПК на 2017–2021 годы является привлечение иностранных инвесторов, больших инновационных компаний. Цель в том, чтобы привлечь новые технологии, новые научные разработки, для того чтобы повысить производительность труда в 2,5 раза в ближайшие 5 лет. Я знаю, что по итогам визита президента в прошлом году мы работаем с американскими компаниями. Сегодня создается первый контракт, совместное предприятие по производству семян», — сказал министр сельского хозяйства Умирзак Шукеев на церемонии подписания Меморандума по созданию совместного предприятия KAZSEED, которое будет специализироваться на производстве качественных семян кукурузы и сои. Он напомнил, что в текущем году Минсельхоз изменил правила по субсидированию семеноводства, которое кардинально отличается от прошлой практики. «Цель заключается в том, чтобы в течение 3–4 лет все наши крестьяне сеяли семенами, так называемыми, не выше третьей репродукции», — отметил Умирзак Шукеев. **(kapital.kz)**

В ТУРКЕСТАНЕ БУДУТ РАЗВИВАТЬ АПК

Аким Туркестанской области Жансеит Туймебаев пригласил узбекских бизнесменов принять участие в возрождении Туркестана. «Текущий год был объявлен нашим президентом годом Узбекистана в Казахстане… За последний год объем двусторонней торговли увеличился на 30% и составил $2 млрд. Лидерами наших стран поставлена задача нарастить в этом году товарооборот до $3 млрд, а к 2020 году увеличить до $5 млрд», — сказал аким. Он напомнил, что в этом году указом главы государства была создана Туркестанская область с центром в городе Туркестан. Сегодня Туркестанская область — это динамично развивающийся регион, где сконцентрирован мощный экономический потенциал. «Деловой климат региона сегодня привлекателен как для местных предпринимателей, так и для иностранных инвесторов. В Туркестане создана специальная экономическая зона «TURKISTAN», где инвесторам предусмотрены преференции и льготы. Пользуясь возможностью, приглашаю вас принять участие в возрождении нашей древней столицы — Туркестана, города с 1500-летней историей. Мы готовы всесторонне поддержать любые проекты, направленные на развитие нашей области», — сообщил Жансеит Туймебаев на Первом Форуме межрегионального сотрудничества между Казахстаном и Узбекистаном. Аким отметил, что на сегодня определены три приоритетных направления: АПК, туризм, АПК, логистика и транзитный потенциал. **(kapital.kz)**

В АЛМАТЫ МОДЕРНИЗИРОВАЛИ 17 РЫНКОВ

Владельцы рынка «Мизам» нарушили условия меморандума: вместо современного торгового центра действует базар, а вместо продуктов торгуют мебелью. Поэтому власти Алматы расторгнут договор аренды земельного участка, сообщили в пресс-службе акима города. «Согласно документу, в обязательства компании, которая является собственником одноименного рынка на улице Северное кольцо, 78/1, входило содействие продовольственному обеспечению города, насыщению рынка качественными продуктами по доступным ценам и созданию благоприятных условий для стимулирования сельскохозяйственных производителей», — говорится в сообщении. По решению Градостроительного совета на территории рынка «Мизам» должны были построить оптово-распределительный торговый центр. «Однако данные условия со стороны Mizam Operation были нарушены — построенный годом ранее павильон превратился в салон по реализации мебели и прочих непродовольственных товаров, а вместо современного торгового центра ударными темпами возвели обычное хозяйственное сооружение, — перечислили в акимате нарушения. **(kapital.kz)**

В ВКО ПОДДЕРЖАТ МЕСТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Защищать интересы национальных товаропроизводителей призвал аким ВКО Даниал Ахметов в ходе совещания в Семее по увеличению продукции местного содержания. Отметим, данное совещание прошло в торговом доме ТОО «Завод полимерных изделий», где ознакомиться с ассортиментом предприятия смогли генеральные подрядчики города и депутаты региона. Данный завод занимается изготовлением труб и фитингов из полиэтилена для систем напорного и внутридомового водоснабжения, систем внутридомовой канализации, отопления. Также в большом ассортименте имеются стальные соединительные детали, запорная арматура. Ознакомившись с продукцией, аким оказался недоволен тем, что руководство завода реализует зарубежную, а не отечественную продукцию. «При конкурентоспособности цены и качестве необходимо прекратить закуп арматуры из зарубежных стран. Поскольку мы имеем арматуры наиболее высокого качества в Усть-Каменогорске. К примеру, завод промышленной арматуры в микрорайоне Абзаевка, ТОО «Силумин Восток». Причем они реализуют товары с гарантией на 25 лет. Какой зарубежный производитель дает вам такую гарантию? Никакой!» – отметил Даниал Ахметов. **(akimvko.gov.kz)**

Bitcoin: паника пришла в красном

Стало ли причиной обвала эго двух человек?

Дмитрий Чепелев

Паника. Это слово наиболее подходит для описания ситуации, сложившейся на криптовалютном рынке на прошедшей неделе. Рынок, на протяжении длительного времени пребывавший в сонно-нисходящем тренде, начал стремительно обрушаться вечером среды, 14 ноября. В тот день за сутки совокупная капитализация всех криптовалют с $200 млрд просела до $180 млрд и продолжала оставаться на этом уровне вплоть до воскресенья, 18 ноября. Многим инвесторам могло показаться, что ураган прошел, слегка потрепав рынок, однако основной удар пришелся на понедельник, 19 ноября, когда капитализация криптовалютного рынка начала стремительно обваливаться. На утро среды, 21 ноября, совокупная стоимость всех криптовалют составила $144 млрд, последний раз такое низкое значение было зафиксировано 5 октября 2017 года, перед тем как начался криптовалютный бум. Стоит отметить, что максимального значения в $833 млрд капитализация криптовалютного рынка достигла 7 января 2018 года. Исходя из этого, можно сделать вывод, что падение составило более 80% от максимальной точки. Основным фактором, поспособствовавшим обвалу рынка, стало значительное падение Bitcoin (BTC). «Первая криптовалюта» за неделю потеряла в стоимости около $2000 и опустилась до значений, последний раз зарегистрированных все года же, 5 октября 2017. Такая корреляция между стоимостью Bitcoin (BTC) и общей капитализацией криптовалютного рынка не представляет из себя ничего сверхъестественного, если принять во внимание то, что более 50% этого рынка традиционно занимает Bitcoin (BTC), а топ-3 криптовалют занимают более 70%. При этом большинство алткоинов (установившееся в среде криптоинвесторов название криптовалют, отличных от Bitcoin (BTC)) не имеют фиатные пары на биржевых площадках, а торгуются в паре с Bitcoin (BTC), и, следственно, стремительное снижение цены Bitcoin (BTC) в долларах моментально сказывается и на них, сея панику на рынке.

Произошедший на прошлой неделе обвал может потребовать значительное количество времени, чтобы вернуть инвесторам веру в криптовалюты. Учитывая факт того, что множество инвесторов пришли на этот рынок в период декабря 2017 – январь 2018, когда цены на криптовалютные активы достигали своих пиковых значений, многие из них понесли более 50% от своих первоначальных инвестиций. Продажа такими инвесторами своих криптоактивов при падающем рынке, с целью сохранить хотя бы часть от вложенных средств, называется аналитиками как одна из причин такого сильного обвала.

По случайному (или нет?) стечению обстоятельств, начало обвала пришлось на 15 ноября 2018 года, на день, когда произошел хардфорк Bitcoin Cash (BCH). Разработчиками Bitcoin Cash (BCH), который сам является результатом хардфорка (ответвления) от Bitcoin (BTC), не удалось прийти к консенсусу касательно пути развития, поэтому они разделились на две группы, провозгласили свою версию Bitcoin Cash истинно правильной и объявили друг другу войну. Война заключалась, помимо обливания друг друга грязью в медиа, в наращивании вычислительной мощности для майнинга своей «правильной» версии Bitcoin Cash (BCH). Ввиду резкого снижения стоимости Bitcoin Cash (BCH) в результате возникшего конфликта, майнеры осуществляли свою деятельность фактически в убыток. Именно это обстоятельство позволяет некоторым экспертам высказывать мнение, что лидеры обеих противоборствующих «группировок» Bitcoin Cash (BCH), владеющие значительными запасами Bitcoin (BTC), стали стремительно их распродавать, чтобы на вырученные деньги приобрести или взять в аренду вычислительные мощности для победы в «Войне хэшей» (англ. Hashwar – название, данное криптовалютным сообществом разворачивающимся событиям). Если катализатором такого масштабного обвала рынка действительно стало это двух человек, то у криптовалютного рынка достаточно большие неприятности.

1. Bitcoin (BTC). «Цифровое золото» обновило годовые минимумы. Стоимость Bitcoin (BTC) впервые за прошедший год опустилась до отметки $4400. Начавшееся 15 октября падение остановилось на несколько дней неподалеку от отметки $5500. Второй этап падения стартовал в понедельник, 19 ноября, и на утро среды, 21 ноября, был в самом разгаре. При этом падение стоимости «первой криптовалюты» может продолжаться вплоть до достижения $1500. Такое мнение высказал аналитик Bloomberg Майк Маклоун. По его мнению, дестабилизирующими факторами явились хардфорк Bitcoin Cash (BCH) и публикация финансового отчета компании Nvidia, одного из ведущих поставщиков оборудования для майнинга, в котором она отчиталась о больших объемах нераспроданной продукции и представила слабый прогноз продаж на текущий квартал.

Общая рыночная капитализация криптовалют (с 14 по 21 ноября 2018 г.)

График колебаний курса Bitcoin (BTC) (с 14 по 21 ноября 2018 г.)

График колебаний курса Ethereum (ETH) (с 14 по 21 ноября 2018 г.)

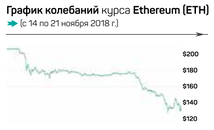
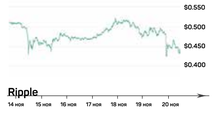


График колебаний курса Ripple (XPR) (с 14 по 21 ноября 2018 г.)



Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю (с 14 по 21 ноября 2018 г.)

Топ-3 криптовалют	14 ноя 2018 г.	21 ноя 2018 г.	Изменение в %
1. Bitcoin (BTC)	$5383	$4395	-31,15%
2. Ethereum (ETH)	$0,51	$0,437	-14,31%
3. Ripple (XPR)	$207	$132	-36,23%
Общая капитализ (млрд)	$211	$144	-31,75%

По мнению инвесторов, что ураган прошел, слегка потрепав рынок, однако основной удар пришелся на понедельник, 19 ноября, когда капитализация криптовалютного рынка начала стремительно обваливаться. На утро среды, 21 ноября, совокупная стоимость всех криптовалют составила $144 млрд, последний раз такое низкое значение было зафиксировано 5 октября 2017 года, перед тем как начался криптовалютный бум. Стоит отметить, что максимального значения в $833 млрд капитализация криптовалютного рынка достигла 7 января 2018 года. Исходя из этого, можно сделать вывод, что падение составило более 80% от максимальной точки. Основным фактором, поспособствовавшим обвалу рынка, стало значительное падение Bitcoin (BTC). «Первая криптовалюта» за неделю потеряла в стоимости около $2000 и опустилась до значений, последний раз зарегистрированных все года же, 5 октября 2017. Такая корреляция между стоимостью Bitcoin (BTC) и общей капитализацией криптовалютного рынка не представляет из себя ничего сверхъестественного, если принять во внимание то, что более 50% этого рынка традиционно занимает Bitcoin (BTC), а топ-3 криптовалют занимают более 70%. При этом большинство алткоинов (установившееся в среде криптоинвесторов название криптовалют, отличных от Bitcoin (BTC)) не имеют фиатные пары на биржевых площадках, а торгуются в паре с Bitcoin (BTC), и, следственно, стремительное снижение цены Bitcoin (BTC) в долларах моментально сказывается и на них, сея панику на рынке.

Произошедший на прошлой неделе обвал может потребовать значительное количество времени, чтобы вернуть инвесторам веру в криптовалюты. Учитывая факт того, что множество инвесторов пришли на этот рынок в период декабря 2017 – январь 2018, когда цены на криптовалютные активы достигали своих пиковых значений, многие из них понесли более 50% от своих первоначальных инвестиций. Продажа такими инвесторами своих криптоактивов при падающем рынке, с целью сохранить хотя бы часть от вложенных средств, называется аналитиками как одна из причин такого сильного обвала.

По случайному (или нет?) стечению обстоятельств, начало обвала пришлось на 15 ноября 2018 года, на день, когда произошел хардфорк Bitcoin Cash (BCH). Разработчиками Bitcoin Cash (BCH), который сам является результатом хардфорка (ответвления) от Bitcoin (BTC), не удалось прийти к консенсусу касательно пути развития, поэтому они разделились на две группы, провозгласили свою версию Bitcoin Cash истинно правильной и объявили друг другу войну. Война заключалась, помимо обливания друг друга грязью в медиа, в наращивании вычислительной мощности для майнинга своей «правильной» версии Bitcoin Cash (BCH). Ввиду резкого снижения стоимости Bitcoin Cash (BCH) в результате возникшего конфликта, майнеры осуществляли свою деятельность фактически в убыток. Именно это обстоятельство позволяет некоторым экспертам высказывать мнение, что лидеры обеих противоборствующих «группировок» Bitcoin Cash (BCH), владеющие значительными запасами Bitcoin (BTC), стали стремительно их распродавать, чтобы на вырученные деньги приобрести или взять в аренду вычислительные мощности для победы в «Войне хэшей» (англ. Hashwar – название, данное криптовалютным сообществом разворачивающимся событиям). Если катализатором такого масштабного обвала рынка действительно стало это двух человек, то у криптовалютного рынка достаточно большие неприятности.

1. Bitcoin (BTC). «Цифровое золото» обновило годовые минимумы. Стоимость Bitcoin (BTC) впервые за прошедший год опустилась до отметки $4400. Начавшееся 15 октября падение остановилось на несколько дней неподалеку от отметки $5500. Второй этап падения стартовал в понедельник, 19 ноября, и на утро среды, 21 ноября, был в самом разгаре. При этом падение стоимости «первой криптовалюты» может продолжаться вплоть до достижения $1500. Такое мнение высказал аналитик Bloomberg Майк Маклоун. По его мнению, дестабилизирующими фак-

Нефть на трехлетних минимумах

Когда остановится «нефтяная лихорадка»?

Аскар Муминов

Ситуация на рынке нефти становится все запутанней. В конце лета – начале осени биржевые котировки показали значительный рост на фоне сокращения объемов нефтедобычи в Саудовской Аравии, а также объявления о применении американских санкций против Ирана. Однако добиться полного прекращения поставок нефти со стороны Ирана, скорее всего, не получится. Против этого выступают и европейские страны, и Китай.

В октябре Международное энергетическое агентство выпустило прогноз снижения потребления нефти в мире. Кроме того, в конце октября Саудовская Аравия заявила о росте добычи черного золота, вероятно, под давлением США.

В результате произошло обвальное падение стоимости нефти. За месяц цены упали более чем на 20% и достигли трехлетних минимумов. Аналитики говорят о кризисе на рынке энергоносителей. Вместе с тем Саудовская Аравия настаивает, чтобы ОПЕК и ее союзники сократили поставки нефти на 1,0-1,4 млн баррелей в день.

Что происходит на рынке нефти? Об этом «Капитал.kz» поговорил с экспертами.

Началась неожиданная коррекция

Аналитик IFC Markets Дмитрий Лукашов заметил, что в начале октября котировки Brent обновили 4-летний максимум. После этого началась коррекция, которая оказалась неожиданно сильной. От максимума стоимость нефти обвалилась почти на четверть и протестировала психологический уровень $65 за баррель. По словам эксперта, основной причиной для этого стало увеличение добычи ОПЕК, США и России перед началом второго этапа американских санкций против Ирана. Они вступили в силу 4 ноября.

Предполагается, что санкции «уберут» с мирового рынка иранскую нефть в объеме порядка 2 млн баррелей в сутки. Это будет не сразу, и какое-то время Иран продолжит поставки своего сырья. США нарастили с середины октября текущего года добычу примерно на 0,8 млн – до рекордного уровня 11,7 млн баррелей в сутки. Кроме этого, увеличилось производство нефти в России, Саудовской Аравии, Норвегии и ряде других стран.

Ожидается стабилизация добычи

В целом, по мере сокращения добычи в Иране, нефтяной рынок стабилизируется, убежден аналитик. Маловероятно, что котировки Brent надолго опустятся ниже $55-60 за баррель. Такое, по его мнению, возможно лишь в случае наступления нового кризиса мировой экономики.

«Касаясь американского сланцевой нефти, по моему мнению, граница рентабельности ее основных производителей находится на уровне $50 за баррель и выше. В течение периода низких цен 2015-2017 годов сланцевые компании существенно увеличили объем кредитов, что и повысило цену нефти для их безубыточности», – сказал Дмитрий Лукашов.

Он заметил, что исходя из разведанных запасов, ожидается стабилизация добычи нефти в США на уровне 12 млн баррелей в сутки. Страны ОПЕК сильно обеспокоены падением нефтяных котировок. На очередном заседании картеля 6 декабря будет рассматриваться вопрос ограничения добычи. ОПЕК хочет, чтобы его страны-участницы и независимые производители сократили производство на 1-1,4 млн баррелей в сутки.

Пока угрозы нет

Предыдущее ограничение, утвержденное в конце декабря 2016 года, в размере минус 1,8 млн баррелей в сутки очень успешно способствовало росту цен на нефть в 2017 и первой половине 2018 годов. В понедельник министр энергетики России Александр Новак заявил о возможности продления кооперации в рамках ОПЕК+. «Это подтверждает актуальность деятельности ОПЕК и снижает риски его расформирования», – прокомментировал спикер.

«Касаясь экономики Казахстана, я полагаю, что нынешний уровень нефтяных цен не несет никакой угрозы. В соответствии с Законом «О республиканском бюджете на 2018-2020 годы» базовый экономический сценарий предполагает среднюю цену на нефть в размере $60 за баррель в ближайшие три года. Сейчас она гораздо выше и составляет порядка $74 за баррель. Это создает хороший запас прочности», – отметил г-н Лукашов.

Крупнейшие западные банки и международные организации прогнозируют в 2019 году цену Brent на уровне $70-76 за баррель. МВФ ожидает средней цены $68,76.

Влияние Белого дома

Директор по развитию компании ARUM Capital Константин Жуковский заметил, что Дональд Трамп действительно выполняет свои предвыборные обещания – США стали энергетически независимыми: благодаря всевозможным усилиям правительства американцы вырвались в лидеры по добыче нефти и теперь могут гораздо активнее влиять на цены.

Текущая политика Трампа заключается в снижении цен на топливо, что, во-первых, должно поспособствовать развитию экономики и, во-вторых, повысить популярность действующей власти. Эксперт заметил, что ОПЕК неоднократно критиковали за манипулирование рынком, что каждый раз вызывало бурную реакцию на рынках и новые распродажи.

«Под влиянием Белого дома саудиты активно наращивали добычу, увеличивая вероятность возникновения излишка предложения, и именно из-за угрозы американских санкций против Ирана экспортеры усиливали производство», – заметил аналитик. По его словам, к текущему моменту ранок подошел с большими запасами нефти в хранилищах на фоне угрозы снижения мирового спроса на сырье, в том числе и со стороны Китая, явно переживающего не самые лучшие времена.

Удержать долю рынка

Валютный стратег ГК TeleTrade Александр Егоров подчеркнул, что ситуация на нефтяном рынке трансформируется. Центры влияния на рынок смещаются от ОПЕК в пользу основного члена картеля – Саудовской Аравии, «союзника картеля» – России и «жесткого конкурента картеля» – США. Эти три страны сейчас добывают нефти больше, чем все остальные вместе взятые члены организации.

«Пока ОПЕК +, в том числе и Россия, боролись за стабилизацию нефтяного рынка и даже добились успехов в виде возврата цен в район $80 за баррель, США ускоренными темпами наращивали добычу сланцевой нефти», – прокомментировал спикер. За последний год американские производители нарастили производство, сопоставимое с добычей нефти в Нигерии.

«Финансовые показатели российских производителей нефти указывают на лучшие результаты, что позитивно и для российского бюджета. А потому в последнее время Россия прохладно относится к идее сокращения добычи. Тем более что уже скоро конкурентная борьба может вновь перерасти из области ценовой в область удержания своей доли рынка», – сказал Александр Егоров.

Идет закулисная игра

Руководитель аналитического отдела Grand Capital Сергей Козловский заметил, что умеренно резкий рост до уровня $80 за баррель, преодоление стоимости и последующее падение, буквально за два месяца снизившее цену на 30%, – все это говорит о том, что происходит большая закулисная игра.

Если прошлый скачок цен (падение 2014 года) был порожден в первую очередь экономическими факторами (уже после притянувшими на этот рынок комментарии политиков, санкции и эскалации локальных конфликтов на Ближнем Востоке), то текущее падение вызвано скорее политикой Штатов в отношении Евросоюза, нежелание искать компромиссы с представителями Германии и внутренними проблемами Саудовской Аравии, включающими в себя конфликт с Катаром и проблемы наследования в ОАЭ.

Цена спекулятивно занижена

Замдиректора аналитического департамента ИК «Альпари» Наталья Мильчакова заметила, что для экономики Казахстана падающие цены на нефть, как для экспортера сырья, нежелательны, но все зависит от того, до какого уровня упадет цена. «Уровень в $60-70 за баррель может быть вполне комфортен для экономики и Казахстана, и России, и ряда других экспортеров нефти, а цена нефти ниже $60 за баррель – уже проблематичнее», – подчеркнула она.

«Дональд Трамп сделал верный краткосрочный прогноз: при избытке предложения нефти цена действительно должна быть ниже. Вопрос в том, насколько ниже. Если нефть подешевеет ниже $60 за баррель, то можно будет говорить о «переподданности» черного золота, то есть о том, что цена спекулятивно занижена», – прокомментировала спикер.

Необходимо просчитывать затраты

Ведущий аналитик компании «Открытие Брокер» Андрей Кочетков заметил, что при любом значимом форс-мажоре рыночные тенденции могут резко поменяться и котировки способны взлететь до $100 за баррель, или даже выше.

Так, американские сланцевые компании также зависят от высоких цен на нефть. «В теории себестоимость добычи на большинстве месторождений составляет около $35-$45 за баррель, но на практике необходимо просчитывать затраты компаний на финансирование будущих проектов», – заметил аналитик.

Между тем значительная доля сланцевой добычи финансируется через мусорные облигации. В условиях повышения ставки ФРС такой способ получения средств на развитие становится крайне затратным. Соответственно, сланцевые компании, какими бы технологически развитыми они не были, заинтересованы в максимальной финансовой отдаче от каждой подданной бочки.

«Текущая добыча в США уже составляет 11,7 млн баррелей в сутки, но стоит помнить о том, что дебит сланцевых скважин крайне неустойчив. Как правило, в первый год добычи он падает на 20% в отличие от традиционных месторождений с ежегодным падением производства на 3-7%», – прокомментировал г-н Кочетков.

По его словам, уже на второй год эксплуатации дебит скважин снижается еще более драматично, когда у обычных он имеет устойчивый характер. Соответственно, без постоянного финансирования производство сланцевой нефти может быстро сократиться.

«Успешность недавнего опыта по исправлению рыночной ситуации с ценами на нефть должна служить хорошим уроком того, как производители могут более эффективно управлять своей прибылью, а не сжитать прибыль акционеров в малоэффективной войне за крошечные достижения в области захвата доли рынка. Стоит всегда помнить о том, что за нефть платит потребитель. Если он не готов платить за дорогую нефть, то производители не должны за свой счет обеспечивать снижение издержек покупателей конечного ресурса», – заключил аналитик.

«Международная» и «внутренняя» биржи как новая реальность

Вместе с 25-летием тенге на прошлой неделе отмечалось 25-летие Казахстанской фондовой биржи. Фондовой проблематике был посвящен Биржевой форум, проходивший во второй день Конгресса финансистов

Николай Дрозд

Между тем перспективы «юбиляра» выглядят достаточно туманно и из-за конкуренции с биржей МФЦА, ограниченной базы эмитентов и сохраняющегося отсутствия диверсификации в управлении средствами ЕНПФ. По мнению председателя совета Ассоциации финансистов Казахстана Елены Бахмутовой, ключевым вопросом для развития фондового рынка является нахождение совместимости между созданной первоклассной биржевой инфраструктурой и регулированием, с другой стороны – «потребностями компаний реального сектора в фондировании. Опросы небольших компаний сектора показывают, что они не осведомлены о возможностях фондирования на KASE и часто просто не рассматривают это всерьез. По оценкам г-жи Бахмутовой, многие положения плана развития фондового рынка, который является свежим документом, принятым в начале этого года, пока выполнены достаточно формально, причем речь идет о пунктах плана, которые уже сняты с контроля. В качестве примера такового она привела гармонизацию регулирования между старым биржевым рынком и МФЦА. Несмотря на вроде бы состоявшееся выполнение планов, большинство институциональных инвесторов в лице казахстанских банков и страховых компаний не смогли принять участие в IPO «Казатомпрома». Запрет, однако, не распространялся на ЕНПФ, напротив, купивший более трети от размещенных акций национальной компании.

Парад IPO

Председатель правления «Халык банка» Умут Шаяхметова оценивает состоявшееся размещение как запоздалое, но, безусловно, знаковое и способное повлиять на дальнейшее развитие событий в казахстанской экономике в целом. При этом у банка, который бы хотел поучаствовать в IPO, не было такой возможности. Председатель правления KASE Алина Алдамбергеи, комментируя для делового еженедельника «Капитал.kz» то, привело ли размещение «Казатомпрома» на бирже МФЦА-AIX к оттоку ликвидности с KASE и закрытию каких-либо позиций инвесторами, ответила отрицательно. Она обратила внимание именно на регуляторные ограничения для институционалов и то, что «они существуют не случайно». Одним из требований со стороны регулятора остается ликвидность приобретаемых банками и страховыми компаниями инструментов, а для обеспечения этого требования нужен действующий вторичный рынок, которого пока нет на AIX.

Дальнейшие планы правительства и «Самрук-Казны» не оставляют сомнений в том, что роль главной площадки для размещения акций национальных компаний отводится МФЦА. По оценкам министра национальной экономики Тимура Сулейменова, в следующем году туда планируется вывести пакеты «Казахстелекома» и «Эйр Астаны», затем «Казпочты» и «Самрук-Энергии», а в более отдаленной перспективе значится IPO «КазМунайГаза» и КТЖ. При этом министр, выступая на биржевом форуме, не мог не затронуть тему взаимоотношений двух бирж, отметив, что их взаимодействие должно быть «выстроено на системном уровне» и площадки должны определенным образом поделить рынок.

Еще один участник Биржевого форума заместитель председателя Нацбанка Жанат Курманов обратил внимание на необходимость изучения опыта тех стран, где сосуществуют две биржи и происходит определенное разделение амплуа на условно международную и внутреннюю площадки.

При этом один из шансов в увеличении привлекательности фондирования на бирже, по оценкам г-на Сулейменова, в вероятном росте ставок по банковским кредитам вслед за повышением базовой ставки. Министр отметил также относительно невысокие объемы собственно рынка ценных бумаг на KASE в сравнении с оборотами биржи.

На Запад за длинными тенге

В то же время председатель правления БРК Болат Жамишев не уверен в том, что длина и цена тенгового фондирования будут улучшаться даже для его института. БРК провел два удачных размещения в тенге среди преимущественно иностранных инвесторов за последний год. По словам г-на Жамишева, одним из вопросов инвесторов в ходе размещений было то, почему БРК идет за привлечением тенге к ним, а не на внутренний рынок. Ответ звучал, что основной мотив – это уровень ставок, на которые было бы сложно рассчитывать, ориентируясь на инвесторскую базу KASE. Первое размещение произошло на уровне свыше 9% на три года, в ходе второго БРК удалось удлинить фондирование до пяти лет и снизить стоимость до 8,95% годовых. После этого банк считал, что это будет последнее обращение за тенге к иностранной инвесторской базе и в дальнейшем удастся фондироваться внутри страны. Оптимизм, однако, поубавился после размещения национального холдинга «КазАгро» под 9,5%, что заставляет задаваться вопросом, на каком ценовом уровне будут происходить следующие выпуски облигаций. Одной из проблем остается по-прежнему отсутствие диверсификации инвестиционных стратегий при управлении пенсионными средствами, поскольку «ЕНПФ как пылесос сгребает все». Даже решение о выделении 600 млрд тенге долгосрочной ликвидности для финансового сектора не вносит умиротворения, так как существует договоренность, что эти деньги будут размещаться по единой ставке без учета уровней рейтингов банков.

Глава БРК также согласен с предложением г-жи Бахмутовой о том, что избыточная ликвидность, существующая в квазигоссекторе, за счет которой происходил в предыдущие годы рост сомнительных активов некоторых банков второго эшелона, могла бы вкладываться в инструменты фондового рынка. У БРК традиционно есть большой казначейский портфель, который мог бы, при соответствующих условиях, размещаться на KASE.

Появление «международной и внутренней биржи», что все больше становится реальностью, вызывает ассоциации с моделью развития банковского сектора. Экспортеры и национальные компании даже в хорошие времена проявляли ограниченную заинтересованность в фондировании со стороны казахстанских банков. Их «полная» оставалась кредитование МСБ и сектора недвижимости, что сказывается на доле проблемных активов в секторе до сих пор. В нынешней ситуации казахстанские банки уже не в состоянии эффективно размещать средства квазигосударственного сектора, находящиеся в них на депозитах.

LIFE HACK ОТ «КАПИТАЛ.KZ»

Как выпустить облигации на бирже МФЦА?

Анна Видянова

Многие казахстанские компании знают, как занять средства через KASE. Между тем привлечь ресурсы можно и на Международной бирже «Астана» (AIX). Пока на этой бирже прошли листинг только 4 эмитента. Но на AIX было проведено IPO крупнейшей нац-компании «Казатомпром». «Капитал.kz» попытался выяснить, насколько сложно разместиться на AIX и каким требованиям должен соответствовать эмитент.

Требования к эмитенту

У AIX есть несколько основных листинговых требований к эмитентам. «Например, эмитент должен иметь аудированную отчетность за последние три года. Желательно, чтобы эмитент имел рейтинг, так ему проще будет найти инвестора. Хотя встречались ситуации, когда эмитенты даже без наличия рейтинга успешно размещали свои облигации. Зачастую это были компании квазигосударственного сектора. По нашему опыту, инвесторы больше доверяют рейтингу, присвоенному международным рейтинговым агентством, а не местным. Отметим, наличие рейтинга у эмитента – это не обязательное условие биржи», – отмечает эксперт из Halyk Finance Жулдыз Жаркенова.

Кстати, помимо этого, для компаний недропользователей проспект выпуска облигаций должен включать отчет эксперта. «Эксперт должен быть компетентен в той области недропользования, в которой функционирует компания. Такое же требование есть у KASE и LSE. Кстати, чаще всего экспертом выступает международная компания; она имеет сертификат на проведение оценки недропользователей. Обычно экспертная компания подтверждает запасы по месторождению», – сообщила Жулдыз Жаркенова.

По сути, отмечают эксперты, у AIX нет каких-то требований к капиталу, прибыли эмитента. «Между тем, нужно учитывать, что регуляторная среда на бирже развается. Так, спустя время ситуация может измениться», - уточняют брокеры.

Кстати, AIX придает высокое значение уровню корпоративного управления эмитентов. «Многие из требований, например, к составу совета директоров, и ряду положений по его работе приведены как рекомендации стандартов лучших мировых практик. Отметим, уровень многих крупных казахстанских компаний и организаций квазигосударственного сектора вполне соответствует этим стандартам. Кстати, желательно, чтобы у эмитента при совете директоров был комитет по аудиту. В его состав входят как минимум два члена совета директоров, являющиеся независимыми неисполнительными директорами. Этому требованию также соответствуют многие казахстанские компании», – подчеркивает Жулдыз Жаркенова.

Документы на английском

Проспект выпуска облигаций необходимо предоставить листинговой комиссии на английском языке. По данным «Капитал.kz», услуги перевода финансовых, технических документов с русского языка на английский стоят 1300-1800 тенге за страницу.

Также желательно на английском предоставить и финансовую отчетность эмитента. «Даже вся переписка финансового конультанта со специалистами AIX ведется на английском языке. Отметим, что учредительные документы компании, решения совета директоров принимались биржей на русском языке. Согласно правилам AIX, некоторые решения по эмитенту принимаются в индивидуальном порядке. Биржа МФЦА очень гибко подходит к каждому эмитенту и инвестору», – подчеркивает Жулдыз Жаркенова.

Сколько стоит?

Все листинговые сборы для эмитентов, которые будут размещаться на AIX в 2018 году, отменены. Предполагается, что «вход» на биржу МФЦА станет платным с 2019 года. Пока же, если комиссии биржи сохранятся, сбор за рассмотрение проспекта облигаций для эмитента составит $3 тыс. Вступительный сбор за листинг не превысит $1 тыс. Вступительный сбор за допуск к торгам и ежегодный сбор за допуск к торгам составят – $2 тыс.

Кроме того, у эмитентов при выпуске облигаций возникнут и другие расходы. «Примерную сумму достаточно сложно обозначить. Дело в том, что обычно услуги финконсультанта и андеррайтера предоставляет брокерская компания. Стоимость услуг брокеров на рынке зависит от многих факторов, чем выше объем размещения, тем ниже комиссия брокера. Отметим, что размещение на AIX дешевле, чем на Лондонской фондовой бирже (LSE). Это связано с тем, что при выходе на LSE потребуется привлечение международных консультантов и юристов. В AIX – достаточно привлечения локальных консультантов», – замечает Жулдыз Жаркенова.

В какой валюте?

Для того чтобы понять в какой валюте привлекать финансирование, нужно выяснить, в какой валюте выручка компании. Если в тенге – то лучше размещать именно тенговые облигации. В противном случае компания будет нести валютные риски.

«По нашему опыту, через AIX можно привлечь средства как в тенге, так и в долларах», – отмечает Жулдыз Жаркенова.

Согласно правилам биржи, минимальный объем размещения облигаций через AIX на дату листинга должен быть не менее $500 тыс. «Этот порог привлечения существенно ниже среднего объема привлечения на KASE, AIX, с которым традиционно выходят казахстанские эмитенты. По нашим наблюдениям, обычно сумма размещения облигаций казахстанскими эмитентами в среднем составляет 5-15 млрд тенге. Знаете, на казахстанском рынке, например, на KASE, очень мало рыночных размещений. То есть размещений, где в торгах участвуют как минимум три инвестора. Так, при внутригрупповом размещении облигаций и квазигосканий в торгах участвуют в среднем 1-2 инвестора. Уточним, изначально эмитент заранее должен просчитать целесообразность выхода на KASE, понять, насколько рентабельны те проекты, для которых он планирует привлечь финансирование», – подчеркивает Жулдыз Жаркенова.

А что насчет ТОО?

По законодательству, ТОО могут размещаться на AIX. Для таких компаний требования такие же, как и для АО. «В настоящее время AIX проводится работа по созданию специализированной площадки для размещения ценных бумаг компаниями малого и среднего бизнеса. Через эту площадку эмитенты смогут привлечь долевое и долговое финансирование», – замечают на AIX.

Обязателен ли листинг на KASE?

Тем компаниям, которые хотят разместиться на AIX, не обязательно иметь листинг на KASE. «Если же казахстанская или иностранная компании, 2/3 активов того же консультанта со специалистами AIX ведется на английском языке. Отметим, что учредительные документы компании, решения совета директоров принимались биржей на русском языке. Согласно правилам AIX, некоторые решения по эмитенту принимаются в индивидуальном порядке. Биржа МФЦА очень гибко подходит к каж-

Tengri Bank второй раз за 2018 год привлек иностранных инвесторов

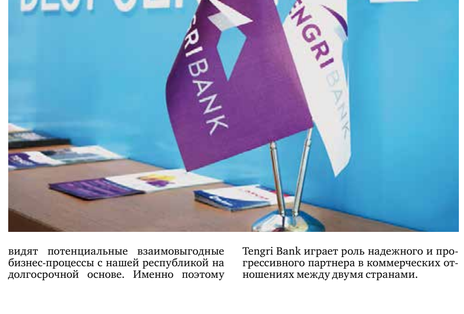
Tengri Bank второй раз в 2018 году провел успешное привлечение средств иностранных инвесторов в казахстанский финансовый сектор, что является уникальным случаем за последние 15 лет и свидетельствует о признании стратегии развития, результатов и эффективности финансового института

Ключевой показатель в расчете фондовых индексов – рыночная капитализация. Капитализация определяется на основе акций предприятия, в данном случае банка, которые находятся в свободной торговле. То есть – по рыночной оценке акций акционерного общества.

До недавнего времени казахстанская сторона владела 51% акций АО «Tengri Bank», 49% было у индийской стороны в лице крупнейшего партнера – Punjab National Bank. На сегодняшний день доля иностранных партнеров увеличена до 53,5% за счет инвестиций группы индийских бизнесменов.

По итогам 10 месяцев 2018 года активы Tengri Bank приросли на 15,7% (19,3 млрд тенге) и составили 142,1 млрд тенге. При этом деньги и их эквиваленты приросли на 140,3%, ценные бумаги – на 171,7%.

Коммерческие отношения между Индией и Казахстаном набирают существенные обороты. Индийские бизнесмены



видят потенциальные взаимовыгодные бизнес-процессы с нашей республикой на долгосрочной основе. Именно поэтому Tengri Bank играет роль надежного и прогрессивного партнера в коммерческих отношениях между двумя странами.

Банк демонстрирует отличные показатели роста по всем позициям.

В данный момент собственный капитал прирос на 4,5%, при этом чистая прибыль от операционной деятельности прирос на 180,2% и составила 3,0 млрд тенге.

Процентные доходы по итогам 10 месяцев 2018 года приросли на 53,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, при этом процентные расходы увеличились на 42,5%. Чистые комиссионные доходы увеличились в 3,6 раза, с 547 млн до 1989 млн тенге.

Индийские владельцы коммерческих предприятий, работающие на территории нашей страны, а также имеющие намерение долгосрочных партнерских отношений с Казахстаном, вкладывают средства в акции Tengri Bank, находящиеся в свободной торговле.

До конца 2019 года прогнозируется увеличение уставного капитала на 7,2 млрд тенге, что позволит банку улучшить свои позиции по достаточности капитала по пруденциальным нормативам НБ РК до 18%. Доля акций индийских инвесторов возрастет до 61,6%, исходя из этих данных, можно сделать вывод, что акционерное общество «Tengri Bank» становится в большей мере иностранным банком с казахстанским участием, что, несомненно, повлияет на методологию рейтингов от международных агентств в положительную сторону.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В БАНКАХ 72% РОЗНИЧНЫХ ВКЛАДОВ В ТЕНГЕ

В банках 72% розничных вкладов в тенге. Можно сказать, что дедолларизация в массовом сегменте уже произошла. Об этом рассказал председатель Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД) Нурлан Абдрахманов. «Один из позитивных трендов — это активно увеличиваются вклады населения. За последние пять лет объем депозитов физических лиц в банках вырос вдвое — с 3,7 до 8,4 трлн тенге. Количество банковских счетов физических лиц увеличилось с 21 до 55 млн. Рост депозитов был обеспечен в основном за счет срочных депозитов в тенге сроком на один год и более. Кстати, 99,9% банковских розничных счетов размещены в депозите до 20 млн тенге. Именно за счет этого тренда Нацбанк увеличил тенговую гарантию по вкладам до 15 млн тенге», — замечает Нурлан Абдрахманов. Он подчеркивает, что население стало сберегать в тенге и открывать депозиты на более длинные сроки. «Граждане зарабатывают в тенге, тратят в тенге и поэтому делают сбережения в тенге. Также для реализации крупных и важных целей, таких как покупка квартиры, машины, оплата образования — чтобы не брать кредиты, население копит не один год, а значительно дольше», — подчеркивает Нурлан Абдрахманов. По его словам, доходность по сберегательному вкладу в тенге напрямую зависит от срока вклада и достигает 13,5%. «При этом доходность двухлетнего сберегательного вклада превышает текущий уровень инфляции более чем в два раза, и 15 раз — доходность по депозиту в иностранной валюте», — заметил Нурлан Абдрахманов. **(kapital.kz)**

Вячеслав Кондратьев: Рынок смазочных материалов не такой простой, как кажется

Почему не удастся быстро получить прибыль?

Елена Тумашова

Развитие рынка смазочных материалов связано непосредственно с текущей экономической, а также политической ситуацией в регионе в целом и в каждой из стран региона. Казахстан выделяется как наиболее зрелая и сложившаяся его часть.

Такое видение рынка представил Вячеслав Кондратьев, глава представительства компании «Газпромнефть – смазочные материалы» в Центральной Азии. В интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» он также рассказал о том, почему рынок смазочных материалов обманчив для тех, кто хочет быстро на нем заработать.

– Вячеслав, по вашим оценкам, рынок Казахстана насыщен?

– Многие люди воспринимают рынок смазочных материалов как часть рынка нефтепродуктов, а нефтепродукты в их понимании – это легко, быстро и прибыльно. И поэтому, когда появляются свободные для инвестирования средства и люди в поиске возможностей направляют свои вложения в реализацию смазочных материалов на рынке региона, сталкиваются с высоким уровнем конкуренции. По нашим оценкам, на рынке Казахстана сейчас присутствует около 150 разных марок смазочных материалов. Человек находит бренд, завозит вагон масла на склад и думает, что у него все легко раскупят, а на деле никто не покупает. И смотришь, в следующем году этого бренда на рынке уже нет.

– Почему не покупают? Некачественное масло? Завозят бренды-однодневки?

– Нет, речь не об этом. Это вопрос каналов продаж, они насыщенные и сложные. И в каждом есть свои нюансы и особенности. Например, поставки на предприятия, крупные металлургические заводы, горно-обогатительные комбинаты происходят через тендеры, а для участия в них нужно быть как рыба в воде в этой системе. Кроме того, покупатели из промышленных отраслей, как правило, работают не по предоплате, а с отсрочкой платежа.

В канале розничных продаж – через гипермаркеты, рынки – работают инструменты FMCG: мерчендайзинг, наличие на полке всего ассортимента, правильная цена, BTL-акции, и их необходимо использовать, иначе продукция просто не будет продаваться. А это требует вложений. Поэтому рынок смазочных материалов не такой простой, как кажется на первый взгляд.

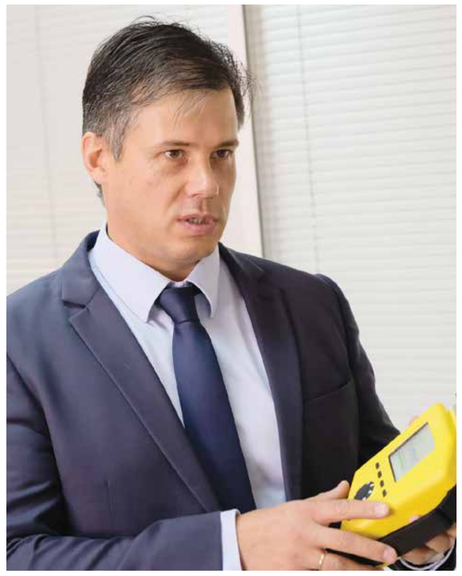
– Кто из производителей смазочных масел конкурирует за Казахстан?

– Основные игроки на рынке: «Газпромнефть – смазочные материалы», ЛУКОЙЛ, «Роснефть», «Обнинскоргсинтез», сейчас Shell начал привозить в Казахстан масла из Российской Федерации – со своего завода в Торжке. Так что приходится постоянно следить за активностью конкурентов и быть на шаг впереди, чтобы сохранить свою долю. Наша компания занимает порядка 25% рынка смазочных материалов в стране, если же принимать в расчет только российские бренды, то наша доля составит около 40% рынка фасованной продукции в массовом сегменте.

– В каком сегменте наиболее жесткая конкуренция?

– В премиальном. Если люди хотят купить продукцию из этого сегмента, то они не станут покупать что-то другое только потому, что оно дешевле. Но в то же время этот сегмент не такой емкий.

Самый большой сегмент, нацеленный на конечного потребителя (B2C), где люди не готовы переплачивать за маркетинг, имидж, престижность. Кроме того, потребители при покупке проверяют соотношение цены и качества, ведь все знают, что «куплю платит дважды». А в связи с тем, что в самом регионе большое количество подержанных автомобилей, необходимо покрывать данный спрос на продукцию. Нашим основным преимуществом является не только высокое качество продукции, но и сервис, который мы предлагаем нашим клиентам.



Нам, как производителю, интереснее всего средний сегмент, где люди начинают разбираться в маслах, в их составе. Сейчас, к слову, мы взяли ориентир на продвижение полусинтетических и синтетических масел при удержании наших объемов присутствия на рынке.

– Как представлены сегменты по долям на рынке Казахстана?

– Могу дать свою экспертную оценку: примерно 20% – премиальный, 40% – массовый, 40% – низкий сегмент.

– Как вы считаете, рынок становится более цивилизованным? Заметно ли, что с него уходят люди, которые продают смазочные материалы с лотков по обочинам?

– Нет, они продолжают продавать. Просто количество потребителей, которые покупают у них смазочные материалы, снижается.

Сложившаяся традиция стран Центральной Азии в области торговых отношений также накладывает свой отпечаток – большая часть нашей продукции приобретается на местных авторынках. Производители смазочных материалов заходят в гипермаркеты, которые появляются в регионе. К сожалению, Казахстан в этом направлении пока отстает от России, где канал гипермаркетов развит на несколько лет вперед, есть большое количество крупных сетей. В Казахстане – не так: есть «Рамстор», «Магнум» – и все, все остальные – это небольшие локальные игроки. Но в то же время мы видим, что количество людей, которые приходят в эти магазины, растет. Гипермаркеты и торговые точки, а также свои официальные СТО мы видим как перспективные для себя каналы дистрибуции.

– С какими особенностями потребления в Казахстане вы столкнулись?

– Специфика и Казахстана, и России в том, что потребители здесь очень любят бренды. Весомая роль у «сарафанного радио», люди слушают друг друга, информация о продукте, особенно негативная, распространяется очень быстро. Если вы спросите в Европе у кого-нибудь, какое масло залито в его машине, далеко не каждый человек вам ответит на этот вопрос: автолюбитель приезжает в сервис, отдает ключи, в его автомобиле меняют масло, он забирает машину и уезжает.

– Сколько у вас сейчас производственных площадок и с каких вы поставляете смазочные материалы в Казахстан?

– Мы производим продукцию на шести площадках в России и Европе. В Казахстан поставляем в основном из Омска – 60-70% продукции, также из Италии (например, наш премиальный бренд G-Energy).

– При каких условиях вам было бы интересно иметь собственное производство в стране?

– Нужно понимать каналы сбыта продукции, которую мы потенциально произведем в Казахстане. Из соседних стран самый большой объем можно было бы поставлять в Китай, но этот рынок достаточно тяжелый для освоения: доля импортных масел там составляет всего 5%, все остальное – внутреннее производство, и там не ждут большого количества игроков извне.

Из других соседей Казахстана нам, безусловно, интересен Узбекистан. Политическая обстановка там куплеет (страна развивается, я сам там был недавно и поразился количеству туристов), у локальных производителей появляются возможности. Поэтому мы рассматриваем данный рынок как одну из точек роста для себя.

Определенную возможность мы видим и в следующем. Возможно, в будущем мы придем к тому, что казахстанские переработчики нефти захотят производить и масла. Мы готовы выступать в качестве технологического партнера в проектах по производству базовых масел и собственных компонентов. На данный момент в Казахстане никто базовые масла не производит, действующие НПЗ не сконструированы под это. Базовые масла сейчас завозятся в страну из Узбекистана, Туркменистана, России. Если будет принято соответствующее экономически просчитанное решение и оно будет соответствовать стратегии развития государства и нефтеперерабатывающей отрасли в целом, то мы открыты к обсуждению подобных проектов.

– Несколько лет назад соотношение рубля и тенге было около 4,5, сейчас рубль стоит примерно 5,5 тенге. Как вы ощутили такое изменение курса?

– Ситуация с валютами – безусловно, фактор, влияющий на себестоимость, потому что присадки и оборудование для производства масел покупаются за валюту, поставляются из-за рубежа в валюте страны-производителя. В Казахстане мы продаем за тенге, и наши дистрибьюторы тоже продают за тенге. Когда стоимость рубля приближалась к 6 тенге, была благоприятная ситуация, дистрибьюторы могли развивать бизнес за счет дополнительной маржинальности. Сейчас волатильность валюты, конечно, есть – от 5,2 до 5,8, но она некритична.

– В периоды, когда стоимость рубля приближалась к максимуму, вам приходилось сокращать объем производства для Казахстана?

– Нет, объемы мы никогда не сокращали. У нас в принципе нет стратегии сокращения, наоборот, мы нацелены на удержание доли рынка. И есть стратегия изменения поставок внутри ассортимента – уход в более качественную продукцию. Это будущее. Обновление автомобильного парка идет достаточно быстро. Еще 5-7 лет назад не было такого количества новых автомобилей. Если мы эту волну не поймаем, будет тяжело выжить с тем ассортиментом, который мы выпускали 10 лет назад. Но по объемам мы планомерно наращиваем свое присутствие в Казахстане. Мы ведем активную деятельность по налаживанию нашей розничной сети, чтобы повысить не только лояльность к нашей продукции, но и предоставить качественную продукцию и сервис для наших потребителей в регионе.

LIFE HACK ОТ «КАПИТАЛ.KZ»

Как зарегистрировать товарный знак в Российской Федерации?

Получить правовую охрану знака в России можно двумя путями: по международной системе, либо подать заявку напрямую в российский регистрирующий орган. Хотим остановиться на необходимых шагах, которые требуются для получения охраны знаков непосредственно через Российское патентное ведомство – Федеральный институт промышленной собственности (ФИПС).

Это должно быть ни на что не похоже

Перед подачей заявки на регистрацию товарного знака желательно убедиться, что обозначение отвечает критериям охраноспособности, которые предусмотрены российским законодательством. В первую очередь, обозначение, претендующее на правовую охрану в РФ, должно иметь различительную способность, то есть не относиться к видовым понятиям, не служить указанием на вид, качество, свойство, объемы, цену и иные описательные особенности самого товара или услуги. К данной категории также относятся обозначения, указывающие на место и дату производства товара или услуги. Достаточно щепетильно российские эксперты относятся к обозначениям, которые дублируют наименования и аббревиатуры государственных и международных организаций, или воспроизводят различные символы, относящиеся к денежным знакам или клеймам государств и т.п. Могут возникнуть сложности у обозначений, несущих негативный контекст по моральным или культурным соображениям, даже если на иностранном языке слово подобных значений не имеет, но в русской транслитерации возникают такие ассоциации.

Также нужно учитывать, что знак может оказаться похожим на уже действующие в России товарные знаки, которые получили охрану для таких же товаров или услуг на имя третьего лица. В данном случае желательно провести предварительный поиск по базам данных действующих и поданных на регистрацию в Российской Федерации товарных знаков. На сайте ФИПС предоставляется доступ как к бесплатной базе данных товарных знаков, так и к более надежному и удобному в поиске источнику информации, за пользование которым необходимо произвести оплату.

Надо сказать, что без определенных навыков и знаний воспользоваться в полной мере информацией с таких баз данных невозможно. И даже если обратиться непосредственно в ФИПС с заявлением о проведении предварительного поиска, получив впоследствии результаты, самостоятельно делать выводы о возможности регистрации знака все равно непросто. По результатам поиска, проведенного в ФИПС, заявитель получает список из выявленных тождественных или сходных в разной степени знаков. Казалось бы, если результаты поиска не выявят ничего или однозначно покажут, что существует тождественный, то есть совпадающий во всех деталях, товарный знак, то можно обойтись и без комментариев помощников. Но более точно по данным результатам определить шансы на регистрацию знака способен только специалист в этой области, он же и оценит знак на охраноспособность.

Надо сказать, что предварительный поиск не является обязательной процедурой для регистрации товарного знака, но однозначно поможет избежать лишних трат времени и финансов, если заранее выявить возможности отказа в регистрации.

Подаем заявку

Если шансы на регистрацию товарного знака высоки, можно подавать заявку. Для этого необходимо заполнить бланк заявки, образец которой представляется на сайте ФИПС. Заявка подается непосредственно в ФИПС на бумажном носителе либо отправляется по почте. Предусмотрено также направление заявки по факсу с досылом оригиналов, кроме того, подача электронной заявки с использованием электронной цифровой подписи. Поданная заявка публикуется в официальном бюллетене и становится доступной для третьих лиц. В этот момент любое заинтересованное лицо вправе направить протест против предоставления правовой охраны товарному знаку, предоставив аргументы против его регистрации.

Ключевыми данными, которые вносятся в заявку, являются сведения о заявителе (наименование и адрес), сам знак, в том виде, в каком запрашивается его охрана, а также перечень товаров и услуг. Перечень товаров и услуг группируется по классам Международной классификации товаров и услуг. В настоящее время используется 11 редакция данного документа, она включает 45 классов и охватывает достаточно большой объем продукции. Тем не менее данный классификатор не содержит всех товаров и услуг, какие сегодня производятся на современном рынке, поэтому при подготовке перечня стоит, конечно, руководствоваться терминологией МКТУ, а в случае отсутствия соответствующего названия использовать аналогичные виды товаров или услуг, либо включать их в те классы, что относятся к подобному виду или назначению.

Большое внимание уделяется описанию заявленного обозначения, независимо от вида. Должны быть описаны все элементы знака, указано, что они обозначают, какой смысл несут. Для каждого из видов знаков (словесный, в том числе на иностранном языке, или изобразительное, комбинированное, изобразительный, объемный, звуковой, световой, обонятельный) предъявляются определенные требования, согласно которым при описании заявленного обозначения должны быть учтены все нюансы. То есть заявитель в этом случае берет на себя ответственность за то, как именно должен восприниматься товарный знак. Однако это не всегда помогает при экспертизе знака, поскольку эксперты активно используют интернет-ресурсы и выявляют всевозможные варианты значений, которые изначально даже не предполагались заявителем. Например, женское имя, довольно часто используемое в какой-нибудь восточной стране, может оказаться аббревиатурой малоизвестной международной организации или названием небольшого поселка, что даст возможность эксперту усомниться в наличии различительной способности заявленного обозначения.

Сроки и этапы регистрации товарного знака

В целом регистрация товарного знака занимает около 18 месяцев и включает три основных этапа.

Первый этап – формальная экспертиза, которая проводится в течение одного месяца. На данном этапе проверяется наличие всех необходимых документов, а также оплата государственной пошлины. Если какие-либо сведения или документы не удовлетворяют требованиям законодательства РФ, то направляется запрос о предоставлении недостающих материалов. При положительном исходе заявитель получает решение о принятии заявки к рассмотрению.

Второй этап – экспертиза заявки на товарный знак, при которой эксперт проводит проверку знака на наличие тождественных или сходных товарных знаков, имеющих правовую охрану в Российской Федерации, либо поданных обозначений с более ранним приоритетом. Также анализируется различительная способность знака. На данном этапе заявка рассматривается в течение 12 месяцев.

Если эксперт находит основания для отказа в регистрации товарного знака, то заявителю направляется уведомление о результатах проверки соответствия заявленного обозначения требованиям законодательства с уведомлением о предполагаемом отказе в регистрации товарного знака). В данном документе достаточно подробно обосновывается позиция эксперта со ссылками на документы или источники, которые послужили основанием для такого заключения. Заявителю предлагается в шестимесячный срок с даты направления уведомления предоставить пояснения и доказательства того, что знак имеет шансы на регистрацию. Ответ заявителя, в котором он предоставляет свои аргументы в пользу регистрации знака, рассматривается экспертизой, а после выносится либо решение о регистрации товарного знака, либо об отказе в регистрации.

Третий этап – регистрация товарного знака на основании положительного решения после оплаты государственной пошлины. Владельцу знака предоставляется охранный документ – свидетельство на товарный знак, подтверждающее правовую охрану товарного знака, которая действует в течение десяти лет с даты подачи заявки.

Расходы и пошлины

Подача заявки должна сопровождаться оплатой государственной пошлины, которая составляет:

- за подачу заявки – 3500 руб. + 1000 руб. за каждый класс МКТУ свыше 5;
- за экспертизу заявки – 11500 руб. + 2500 руб. за каждый класс МКТУ свыше 1;
- за регистрацию товарного знака – 16000 руб. + 1000 руб. за каждый класс МКТУ свыше 5;
- за выдачу свидетельства на товарный знак – 2000 руб.

Расходы могут значительно увеличиться, если заявитель продлевает сроки ответов на запросы или уведомления экспертизы, вносит изменения в материалы заявки, а также при опротестовании отказов в регистрации товарных знаков. В большинстве случаев этого можно избежать, если воспользоваться услугами специалистов.

Статья подготовлена юристами «Болотов и Партнеры».
Если у вас возникнут вопросы по этой статье или потребуются дополнительные разъяснения, пожалуйста, пишите на info@bolotovIP.com или звоните по телефону +7 727 357 23 80.

КАПИТАЛ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы
Бизнес-афоризмы

Бывает, что человек пытается сам решить какую-то проблему, хотя она решена уже тысячи лет назад. А он просто об этом не знает. Или не понимает, что это именно его проблема.
Виктор Пелевин

Непрямтности — это еще не самое плохое из того, что может с нами произойти. Хуже всего, когда с нами ничего не происходит!
Ричард Бах

События, которые мы притягиваем в нашу жизнь, какими бы неприятными для нас они ни были, необходимы для того, чтобы мы научились тому, чему должны научиться.
Ричард Бах

Как франшиза 2ГИС нашла ориентир в Астане

«Средний чек» HORECA показал, сколько можно зарабатывать

Елена Тумашова

Примерно 3,5 года назад Андрей Судаков привез в Астану франшизу известного электронного справочника 2ГИС. Создатель этого бренда – Александр Сысоев – начинал свой проект в Новосибирске в 1999 году. В 2014-м, согласно информации, озвученной РБК, оборот его компании достиг 3 млрд рублей.

Андрей Судаков, управляющий партнер «2ГИС.Астана», рассказал деловому еженедельнику «Капитал.kz», как развивать франшизу, на какие показатели нужно ориентироваться и насколько сильна конкуренция с мировыми картографическими гигантами.

Почему – Астана?

До Астаны я уже работал в 2ГИС – в России, в маленьком городе Благовещенске на Дальнем Востоке. Сначала пришел в компанию на должность менеджера по продажам, со временем стал руководителем группы, директором филиала, после – партнером компании в Благовещенске. Когда проект стал уверенно себя чувствовать, партнер предложил мне двигаться дальше и сказал, что есть возможность заняться новым городом, причем в другой стране. Этим городом была Астана.

В столице Казахстана мы запустили проект в августе 2015 года, предварительно провели подготовительную работу: на это ушел год, от идеи до реализации, до выпуска первых обновлений. Опыта работы в Казахстане не было, но рынок показался перспективным, интересным и динамичным. Это, собственно, и послужило причиной выбора Астаны.

Как оценить динамичность города? Прежде всего по аналитике из открытых источников – количеству населения, экономическим показателям вроде плотности организаций, распределению по направлениям деятельности, «среднему чеку» в основных сферах. Оценив Астану по этим параметрам, мы сопоставили со своими KPI и приняли решение в пользу города.

Как оценить экономическую привлекательность рынка?

Население и количество организаций в проекте – это то, на что мы опираемся при открытии франшизы в том или ином городе.

А оценить, есть ли на рынке деньги, можно по состоянию сферы развлечений и общепита. Можно посмотреть «средний чек» в кафе и ресторанах, насколько эти заведения заполнены, насколько большой выбор самих заведений общественного питания. В Астане, например, «средний чек» в кафе среднего и выше среднего уровня – 5-7 тыс. тенге. Также можно смотреть на «средний чек» компаний, занятых в сфере развлечений. Логика проста: если люди в городе зарабатывают, то они тратят. Просто есть примеры городов, где «средний чек» очень низок. Это может говорить о жесткой экономии со стороны населения. «Средний чек» показывает, сколько мы можем зарабатывать.

Помимо этого, в Астане мы опираемся на еще один фактор, который показывает ее перспективность для нас, – наличие большого количества новостроек, причем новое строительство происходит постоянно. Это говорит о динамике развития города.

За счет чего зарабатывает 2ГИС?

2ГИС зарабатывает за счет рекламного размещения. Есть аудитория пользователей и ее внимание к нашему продукту. Каждый руководитель компании может заплатить за рекламное размещение в нашей системе и получить больший объем внимания от «горячей» аудитории за счет дополнительных позиций.

Поэтому при запуске франшизы, кстати, нужно понимать и то, каков «средний чек» в рекламном бизнесе – сколько стоит реклама, ее размещение и продвижение. Каждый город в этом смысле специфичен – цифры везде разные.

Раскрывать показатели прибыли и оборотов не могу, поскольку это секретная информация. Но могу сказать, что при правильно поставленной менеджерской работе – хорошем руководстве, хороших и качественных продажах и т.д. маржинальность этого бизнеса может достигать 50%. В среднем – 30-40%.

Окупаемость опять же зависит от размера города и качества управления проектом. Наши вложения окупились примерно за 2,5 года.

Как особенности франшизы влияют на конкуренцию?

Стоимость самой франшизы, к слову, индивидуальна, зависит от количества населения, количества организаций и других показателей для каждого города. Но франчайзер, как правило, дает каникулы по платежам и более низкие проценты роялти в начале.

Особенность этой франшизы в том, что она дается в единственном экземпляре. То есть конкурентов с точно таким же товаром на рынке быть не может. И это привлекательно.

Другие системы, конечно, присутствуют. В Астане есть и Google Maps, и Яндекс. Карты. В каждом городе всегда присутствуют и внутренние аналогичные сервисы. Преимущества 2ГИС мы видим в том, что франчайзи может воспользоваться всеми технологиями для создания качественного продукта. На это мы и делаем ставку.

Как считать пользователей?

Мы считаем пользователей по количеству уникальных устройств, на которых хотя бы один раз за месяц произвели поиск. Если наш сервис скачали, но ни разу в него не зашли и никакой поиск не проводили, то мы такого пользователя не засчитываем в число активной аудитории. С момента открытия за три года наша аудитория выросла с 0 до 1,1 млн.

В период ЭКСПО мы четко заметили прирост аудитории пользователей. Но если растет количество пользователей, значит, растет внимание к нашим партнерам и это положительно сказывается на их продвижении. У меня были опасения, что после выставки аудитория снизится, потому что, как я говорил, мы не учитываем пользователей, которые не активны в системе. Но оказалось, что аудитория не снизилась. Более того, мы заметили, что люди используют 2ГИС не просто для того, чтобы доехать из точки А в точку Б, но они начинают больше искать товары и услуги по нашему справочнику.

По количеству рекламодателей. Когда мы заходили, у нас в продукте было примерно 17 тыс. компаний, адресов, филиалов. Сегодня – более 40 тыс. Сфера общепита максимально интересна для продвижения, потому что это одна из самых популярных сфер деятельности, причем – во всех городах. В нашем справочнике это одна из самых популярных рубрик.

На «средний чек» мы влиять не можем, поскольку это внутренняя задача каждой компании. Наша задача – направлять поток внимания пользователей к компаниям и предоставлять партнерам статистику по текущей и потенциальной аудитории в той или иной сфере деятельности.

Покорит ли обувь «made in KZ» рынок?

Игроки объединяются в Союз производителей обуви Казахстана

Дархан Нурумбетова

Молодой и дерзкий игрок – именно так позиционирует предприниматель Азамат Габдуллин свою компанию, которая работает на рынке меньше года, но уже, по его словам, готова вывести отрасль на новый уровень, объединив крупных промышленников Казахстана. «Капитал.kz» основатель проекта «EVO shoes» рассказал, почему не имеет конкурентов в стране и как планирует поменять отношение соотечественников к обуви «made in KZ».

Гражданская обувь – свободная и перспективная ниша

Азамат Габдуллин в бизнесе больше десяти лет. Однако год назад он решительно отложил все свои дела, чтобы всецело посвятить себя производству обуви, несмотря на отсутствие каких-либо условий для взращивания этой отрасли в стране.

«Обувь, вслед за едой и одеждой, является предметом систематических трат практически любого человека. При этом обувное производство у нас не просто в стагнации, оно вымерло после развала СССР. Были гиганты, некоторые из них работают, но профильно они шьют только для гособоронзаказа. И мы могли шить спецовку и работать на тендеры, но решили пойти по иному пути. Представьте себе, что весь рынок обуви нашей страны – это потребность в сумму 500 млрд тенге ежегодно, а отечественное производство едва покрывает 2% потребности рынка. Ниша, как таковая, не занята, а рынок огромен, поэтому я посчитал эту отрасль весьма перспективной», – говорит бизнесмен.

Фабрика «EVO» базируется в Алматы. Инвестиции в проект составили $800 тыс. Первая пара обуви была отшита в феврале 2018 года, а уже через месяц свои двери открыл первый фирменный магазин. Сейчас казахстанская обувь представлена в пяти торговых центрах Алматы. Параллельно продвижением бренда занимаются еще пять представителей компании в регионах. К настоящему моменту продано 10 тыс. пар обуви.

Над обувью ручной работы кропотливо трудятся 25 мастеров, общий штат компании составляет 50 человек. Результаты их трудов не раз оценивали посетители отечественных экспозиций. А недавно изделия с казахстанским лейблом, при поддержке Палаты предпринимателей, представили на международной выставке MICAM в Милане.

«Там был сумасшедший отбор, это выставка, на которой мечтают выставить свои модели производители обуви со всего мира. Данное мероприятие дает международные контракты, и мы сейчас ведем переговоры с британским агентством, обслуживающим известные бренды. Через три года мы планируем выйти на крупные международные торговые сети, потому что наша обувь не уступает иностранной», – говорит Азамат Габдуллин.

Компания изначально отказалась от искусственных материалов, рассказывает предприниматель. При производстве обуви используется телячья кожа из Турции и Италии, а также российская и австралийская овчина. При этом ценовой сегмент компании рассчитан на потребителя среднего класса.

«Например, стоимость зимней мужской обуви начинается от 30 тысяч. Через интернет-магазин – дешевле. Самое дорогое наше изделие без скидки (а без скидки мы практически не продаем) стоит 53 тысячи тенге – это женские высокие сапоги на меху. Но даже они поступают в продажу со скидкой в 20%», – отметил владелец фабрики.

Ассортимент продукции широкий и постоянно меняется, подстраиваясь под мировые тренды и потребности населения.

«Каждый предприниматель – мечтатель и творческий человек, обувное производство в нашем формате – это огромное поле для фантазий. На фабрике мы можем отшить практически любую обувь, любые модели, экспериментировать с цветами и дизайном, накладывать принты, реализовывать наши самые смелые обувные фантазии. Мы влюблены в свою обувь, и именно эта любовь к делу позволяет нам упорно трудиться 24/7», – подчеркнул предприниматель. .

Для обувщиков пришло время объединяться

Перед командой стоит еще одна амбициозная задача – объединить крупных обувщиков по всей стране. Для этого компания стала инициатором создания Союза производителей обуви Казахстана.

«Сейчас это 14 предприятий. И мы не смотрим на них как на конкурентов, они наши коллеги по цеху. Мы готовы делиться своим опытом с другими производителями и хотим, чтобы 15% рынка к 2024 году были за казахстанскими производителями. Наш северный сосед – Россия обеспечивает свой рынок на 12-14% собственной обувью, на территории РФ на сегодняшний день несколько основных центров производства обуви, в числе Москва, Махачкала, Ростов-на-Дону. В одной только Махачкале – столице Дагестана несколько десятков небольших фабрик, а в Ростове-на-Дону их более 100, у нас в Казахстане – непаханое поле, есть куда расти. Отмечу, что очень динамично развивается обувная промышленность у наших ближних соседей в Узбекистане и Кыргызстане, и если мы сейчас упустим этот момент, то через пять лет будем ходить в обуви их производства. Поэтому нам нужно объединяться», – считает предприниматель.

По мнению бизнесмена, именно Союз обувщиков Казахстана станет локомотивом отрасли. Такое сотрудничество позволит в будущем занять нишу и на многомиллионном рынке СНГ. По его подсчетам, для этого потребуется порядка 40-50 тыс. человек, напрямую и косвенно вовлеченных в производство.

«У нас в стране нет факультетов ни в вузах, ни в колледжах, где ребят обучали бы обувному делу. Но мы готовы научить их всему циклу производства. Мы хотим восстановить факультеты. Но, во-первых, нужно создать для них рабочие места. Во-вторых, необходимо нарастить объемы до 500 тыс. пар в год на каждого производителя. И здесь появляется еще одна проблема – реализация. Поскольку продать гораздо сложнее, чем производить. Должна работать хорошая реклама», – отметил бизнесмен.

Курс на продвижение

Обувное предприятие Азамата Габдуллина при хорошем раскладе должно окупиться в течение 4-5 лет. По словам бизнесмена, с момента старта партнеры и вся команда работали над качеством, вкладывая вырученные средства в усовершенствование производства.

«Одно из наших главных преимуществ – это то, что мы любим критику и стараемся ее услышать, конечно, если она конструктивная и дает нам точки роста. Недавно ко мне подошли друзья сказали: что бизнес – это 70% маркетинг и 30% товар. Можно соглашаться или не соглашаться, но без хорошего товара сложно сделать хорошие продажи, так же как сложно сделать хороший маркетинг без хорошего капитала. Продажи мерсхода, созданного для миссии «Марс-2020», в NASA остановили выбор на 45-километровом кратере Езеро, названном в честь села в Боснии и Герцеговине. Этот кратер расположен на западном краю равнины Изиды (гигантский ударный кратер к северу от экватора). Как предполагают ученые, некогда в районе кратера Езеро находилась речная дельта, где могли собираться органические вещества и другие потенциальные следы микроорганизмов, которые могли жить на Марсе миллиарды лет назад. Ровер миссии «Марс-2020» был разработан на базе марсохода «Кьюриосити», но на нем будут установлены более совершенные научные приборы, а также улучшенные камеры, способные делать трехмерные и цветные снимки. Запуск миссии «Марс-2020» намечен на июль 2020 года. Программа миссии включает исследования, которые должны помочь оценить условия на древнем Марсе и найти возможные следы обитавших там микроорганизмов. **(hitech.newsru.com)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

НАЗВАНА ЦЕНА БЕЛОРУССКОГО ЭЛЕКТРОМОБИЛЯ

Первый белорусский электромобиль, который могут представить уже в декабре нынешнего года, будет стоить около $15-16 тыс. Об этом сообщают «Белновости» со ссылкой на председателя президиума Национальной академии наук РБ Владимира Гусакова. По его словам, в будущем планируется наладить небольшое производство этих электрокаров на имеющемся предприятии Минпрома. «Электромобиль мы впервые представили год назад, модель была создана на базе китайского автомобиля. Сейчас это полностью наша «начинка», начиная от двигателя и включая все основные системы», — пояснил Владимир Гусаков. Правда, кузовная часть так и останется импортной. Штамповка кузова – единственный этап производства, который белорусские конструкторы пока не освоили. Ранее генеральный директор Объединенного института машиностроения Сергей Поддубко заявил, что первый белорусский электромобиль сможет проезжать без подзарядки не более 100 километров. По его словам, новинка сможет преодолеть такое расстояние со скоростью 90 км в час. Для полной зарядки аккумуляторов электрокара понадобится не менее трех часов, при этом заряд на 85% можно будет получить за полчаса. Ожидается, что белорусский электромобиль будет создан на базе одной из моделей «БелДжи». **(autonews.ru)**

INSTAGRAM ИСПОЛЬЗУЕТ МАШИННОЕ ОБУЧЕНИЕ

Принадлежащая Facebook социальная сеть Instagram объявила войну искусственной накрутке лайков и подписчиков. Администрация сервиса сообщила, что предпринимает ряд мер, которые должны заставить пользователей отказаться от сторонних приложений, обещающих автоматически наращивать аудиторию аккаунта и симулировать активность при помощи ботов. Instagram объявил, что удаляет из аккаунтов пользователей, применявших подобные приложения в нарушение условий обслуживания, все «искусственные» лайки, подписчиков и комментарии. Кроме того, они получат сообщение с предложением сменить пароль, отозвав доступ к профилю у приложения для накрутки. Более того, пишет Tech Crunch, соцсеть предупредила: повторное использование сервисов для искусственного наращивания аудитории вроде Archie, Instarocket ProX или Boostio может привести к тому, что пользователи-нарушители лишатся доступа к ряду функций. Издание отмечает, что на самом деле Instagram борется с накрутками еще с 2014-го, однако публично обсуждать тему удаления фальшивых лайков администрация сервиса ранее не решалась. Теперь, говорится в сообщении соцсети, в Instagram разработали инструменты на основе алгоритмов машинного обучения, которые помогают вычислить применяющие сервисы для накрутки аккаунты. Количество лайков и подписчиков является ключевой метрикой для оценки рекламного потенциала «инстаблогеров», зарабатывающих тайно или явно на платном размещении коммерческих сообщений. **(hitech.vesti.ru)**

ОБНОВЛЕННЫЙ ПОИСК «ЯНДЕКС»

«Яндекс» представил большое обновление поиска. Самые важные из них произошли в трех направлениях: быстрые ответы, которые сразу решают задачу пользователя, помощь в выборе источников и возможность сохранять свои находки. Обновленный поиск получил название «Андромеда». Так, быстрые ответы стали разнообразнее. Теперь с их помощью можно узнать не только факт, но и где поесть, чем известна та или иная знаменитость, о чем пишут медиа и что происходит в хоккее или футболе. Например, по запросу [чемпионат Испании] прямо в результатах поиска появится турнирная таблица, расписание матчей, новости — человеку не придется искать это на сайтах. Чтобы люди видели в результатах поиска сайты, которые лучше всего решат их задачу, «Яндекс» обновил формулу ранжирования. Она стала в большей степени учитывать качество ресурса: насколько хорошо он решает задачи пользователей, часто ли они туда возвращаются и есть ли на сайте раздражающая реклама. **(kapital.kz)**

В NASA ВЫБРАЛИ МЕСТО ДЛЯ МАРСОХОДА

Специалисты Национального аэрокосмического агентства США (NASA) окончательно выбрали место для посадки нового марсохода, который отправится к Марсу в 2020 году. После пяти лет изучения свыше 60 районов для посадки марсохода, созданного для миссии «Марс-2020», в NASA остановили выбор на 45-километровом кратере Езеро, названном в честь села в Боснии и Герцеговине. Этот кратер расположен на западном краю равнины Изиды (гигантский ударный кратер к северу от экватора). Как предполагают ученые, некогда в районе кратера Езеро находилась речная дельта, где могли собираться органические вещества и другие потенциальные следы микроорганизмов, которые могли жить на Марсе миллиарды лет назад. Ровер миссии «Марс-2020» был разработан на базе марсохода «Кьюриосити», но на нем будут установлены более совершенные научные приборы, а также улучшенные камеры, способные делать трехмерные и цветные снимки. Запуск миссии «Марс-2020» намечен на июль 2020 года. Программа миссии включает исследования, которые должны помочь оценить условия на древнем Марсе и найти возможные следы обитавших там микроорганизмов. **(hitech.newsru.com)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

«ЗЕЛЕНЫЕ» СТАРТАП-ПРОЕКТЫ БУДУТ ПРОДВИГАТЬ

Казахстан сможет участвовать в Глобальной программе «чистых» и «зеленых» инноваций GCIP. Страновым партнером GCIP определен Казахстанский научно-технический центр развития ЖКХ. На сегодняшний день уже обозначены основные направления для представления совместной заявки в GEF, ведется подготовительная работа. В случае получения гранта планируется проведение 2-3 ежегодных конкурсов, в каждом из которых будет участвовать от 100 до 200 представителей малого и среднего бизнеса. Из 25 полуфиналистов казахстанскими и зарубежными экспертами будут выбраны 2 финалиста, которые поедут в Силиконовую долину для участия в финале Глобального конкурса. Там они получат возможность конкурировать за Глобальную премию и связываться с потенциальными партнерами, клиентами и инвесторами со всего мира для развития и продвижения своих проектов. «Став участником такой программы, мы можем продвигать отечественные инновационные стартап-проекты. Это позволит получать новые технологические бизнес-продукты для решения вопросов рационального использования водных и энергетических ресурсов», – подчеркнул вице-министр по инвестициям и развитию Каирбек Ускенбаев. Программа GCIP направлена на поддержку стартап-проектов в сфере «зеленых» технологий. Страновые партнеры GCIP, получившие грантовое финансирование от Глобального экологического фонда (GEF), проводят конкурс среди предпринимателей в своих странах и выбирают наиболее перспективные проекты для их акселерации и коммерциализации. **(kapital.kz)**

ЭЛЕКТРОННЫЕ СЧЕТА-ФАКТУРЫ ВСТУПАЮТ В СИЛУ

Департамент государственных доходов по Алматы напоминает, что с 1 января 2019 года все плательщики НДС обязаны выписывать счета-фактуры в электронном виде (ЭСФ) при реализации товаров, работ и услуг. Выписка счетов-фактур в электронном виде производится посредством программного обеспечения ИС «Электронные счета-фактуры» (ИС ЭСФ), которая размещена на официальном сайте Комитета государственных доходов МФ РК kgd.gov.kz. Для регистрации в ИС ЭСФ необходимо предварительно обратиться в ЦОН по месту нахождения для получения ЭЦП. При этом юридическим лицам необходимо получить ЭЦП для юридического лица и для руководителя организации, а индивидуальным предпринимателям достаточно получить ЭЦП только на ИП. Далее, после получения ключей ЭЦП необходимо зарегистрироваться в ИС ЭСФ на сайте esf.gov.kz. За нарушение данного требования предусмотрены административные штрафы. Так, в случае невыписки электронного счета-фактуры в первый раз (в течение года) налогоплательщика ждет предупреждение. При повторном таком нарушении в течение года ответственность ужесточается и налогоплательщику выписывается штраф. Величина штрафа зависит от категории субъекта предпринимательства и составляет следующие размеры: субъектам малого предпринимательства – 40 МРП; субъектам среднего предпринимательства – 100 МРП; субъектам крупного предпринимательства – 150 МРП. **(kapital.kz)**

Сколько можно заработать на интенсивных яблоневых садах?

Ксения Бондал

Интенсивное садоводство активно развивается в ближнем и дальнем зарубежье. Россия, Украина, Таджикистан, Италия, Турция уже давно поняли, что специальные саженцы, высаживаемые по особенной схеме и системе полива, приносят скорую и очень солидную прибыль. В Казахстане аграрии в этом смысле припозднились, но все же вовремя успели сориентироваться и стали организовывать интенсивные яблоневые сады. Причем в их рядах оказались некоторые отечественные олигархи. В этом бизнесе вряд ли можно стать банкротом. Более того, можно по своему усмотрению регулировать доходность, рассказал в интервью «Капитал.kz» директор крестьянского хозяйства «Алма ели» Артем Беспальченко и раскрыл интересные подробности.

– Почему вы решили создать интенсивный яблоневый сад?

– Идея появилась еще в школьные годы, в 2003 году. Дядя моего близкого друга занимался тем, что разбивал сады. Уже в то время уровень его благосостояния разительно отличался от достатка тех, кто жил в нашем поселке. Тогда эта идея отложилась у меня в голове, а недавно ее удалось реализовать.

– Значит, выращивание яблок очень доходный бизнес?

– Это очень прибыльный бизнес.

– Почему?

– Потому что на сегодняшний день объем произведенных отечественных яблок не покрывает даже 30% потребностей рынка. Соответственно, большой объем яблок в Казахстан завозят.

– Из того, что мы видим на рынках и в магазинах, 70% это импортный товар?

– Верно, потому что большую часть наших яблок экспортируют за границу. У них отличное качество. Благодаря выращиванию в предгорной местности их реже обрабатывают пестицидами. Если, например, в юкной части Казахстана яблоки обрабатывают до 12 раз за сезон, то в Алматинской области в 2 раза реже.

– Когда вы запустили свой проект?

– Мы с братом, который является моим партнером, осенью 2017 года приобрели земельный участок на 10 гектаров в поселке Каракемер в Енбекшиказахском районе, он расположен на высоте 850 метров над уровнем моря. Подготовили землю. Сейчас мы устанавливаем шпалерную систему: бетонные столбы, между которыми натягиваются тросы. Благодаря этому молодые саженцы могут держаться. Речь идет о полнорослых яблонях, просто они карликовые. Выше 3 метров такие деревья не вырастают, за счет обрезки их держат на уровне 2,5 м. Из яблонь нужно создать плодовую стену, но если ее не укрепить бетонными столбами, они просто завалятся от ветра. Дело в том, что у карликового подвоя очень короткая корневая система – максимум 40 см в длину.

– Поясните, в чем разница между обычным и интенсивным садом?

– В классическом яблоневом саду на 1 гектар земли высаживается порядка 600 деревьев, на 1 гектар интенсивного сада – 3,5 тыс. деревьев. Интенсивный сад дает плоды уже на второй год, а классический – на 5-7 год. Понятно, что благодаря этому интенсивный сад быстрее себя окупает, но он и требует больших затрат.

– Кто-то консультирует вас по технологиям?

– Мы привлекли агронома из Беларуси, который дает рекомендации по посадочному материалу и по обработке саженцев.

– Сколько денег вам пришлось потратить на сад?

– Проект «под ключ» с учетом того, что у нас 10 гектаров, стоит $350 тыс.

– На что приходится большая часть затрат?

– Много денег уходит на саженцы. Мы их заказали в Греции, потому что местный материал плохого качества. Это около 52 млн тенге. В Алматы есть много питомников, но они не дают большого выбора по сортам, да и качество саженцев низкое. Кроме того, наш проект подлежит субсидированию по госпрограмме «КазАгро», по которой возмещается часть затрат на шпалеры, посадочный материал, капельное оборудование, сельхозтехнику. Соответственно, нам нужны документы, удостоверяющие все операции.

– Каким источником финансирования вы воспользовались?

– Все делается на собственные средства. Мы изначально не хотели пользоваться банковским займом, потому что это усложняет работу.

– По вашим подсчетам, через какое время интенсивный сад окупается?

– Через три года возмещаются вложенные инвестиции, а на четвертый год начинается стадия доходности.

– А о какой рентабельности мы говорим?

– Вот смотрите, средняя урожайность с 10 гектаров составляет 800 тонн яблок. На сегодняшний день оптовая продажная цена килограмма яблок составляет около 180 тенге. Даже если исходить из этой цифры, то прибыль в год составит порядка 150 млн тенге.

– Но ведь это же сезонный бизнес, верно? Почему тогда прибыль высчитывается за год?

– В марте 2019 года мы высадим яблоневые саженцы осенних сортов – «айдаред», «мельба», «голдэнделишес», «греннисмит». Они более востребованы на рынке, так как лучше и дольше хранятся, в то время как летние сорта яблок к декабрю-январю теряют свой товарный вид и стоят дешевле. Урожай можно собирать в конце сентября, поэтому мы считаем год. Прибыль за рабочий период с марта по октябрь составляет 150 млн тенге. Эту сумму можно увеличить за счет хранения яблок до зимнего периода. Если собрать их осенью и начать продавать в середине декабря, то стоимость килограмма вырастает до 250 тенге. И тогда доход можно догнать до 200 млн тенге.

– Как вы планируете распоряжаться урожаем?

– Вообще, мы ориентируемся на российский рынок, потому что там цена выше. Оптовая стоимость килограмма яблок составляет 500 тенге.

– То есть ничего не будет оставаться на казахстанском рынке?

– В первый урожайный год мы намерены сдавать свою продукцию с поля. Клиент приезжает к нам со своими рабочими, они собирают яблоки, наш человек просто сидит на весах. Расчет на месте.

Кроме того, для того чтобы развивать экспорт, нужно заработать репутацию на местном рынке.

– У вас большой штат работников?

– Для установки шпалерной системы мы наняли субподрядчиков. Весной высадкой саженцев займется бригада наемных рабочих. И есть свои работники, которые затем будут контролировать систему капельного орошения, заниматься обработкой, обрезкой деревьев, сбором урожая.

– А насколько интенсивные яблоневые сады интересны бизнесменам?

– Интерес к ним растет, причем интенсивно. За последние 2 года площадь интенсивных садов в Алматинской области увеличилась на 10 тысяч гектаров.

– Какой срок действия у вашего проекта?

– Где-то 15-20 лет. После этого времени деревья выкорчевываются и высаживаются новые.

– Кто ваши конкуренты?

– Конкуренции нет, потому что, как я сказал, потребность внутреннего рынка не покрывается даже на треть.

– Ну, а по площади садов?

– Тимур Кулибаев. Площадь его сада составляет порядка 200 гектаров. Кстати, он расположен недалеко от нашего участка. Его яблоки здесь не остаются, полностью экспортируются.

Но у нас до сих пор есть люди, которые остаются приверженцами классических садов, хотя видят, что на интенсивном саде можно больше заработать

– В любом бизнесе есть риски. В вашем они какие?

– Самое опасное, что может случиться – кража саженцев, как бы смешно это ни звучало. Практически все сады с этим сталкиваются. Нужно огораживать территорию, нужна охрана, собаки. Еще есть риск вымерзания саженцев, поэтому недажное делать высадку весной. Птицы портят плоды, на яблоках бывают бактериальные ожоги.

– А экономические риски есть?

– Я не знаю историй, когда яблоки бы не продались. На них всегда есть спрос. Если ты вырастил хорошее яблоко, к тебе выстроится очередь из клиентов. Россияне сами приезжают сюда на фурах для закупа. Я был свидетелем ситуации, когда весной, не вида урожая, клиент сделал серьезную предоплату за урожай, чтобы его никому не продали.

Как вырастить мини-холдинг из пророщенных бобов

Об этом знают бывшие строители из пригорода Павлодара

Татьяна Кириллова

Рынок натуральной еды и здорового питания в Казахстане – только в зародыше, в отличие от России, где бум на развитие этого бизнеса наступил два года назад. Так что для казахстанского бизнеса это емкая ниша. Среди тех, кто решил заняться экофудом, и павлодарцы, бросившие хорошие заработки в столице, где работали в строительных компаниях, и открывшие «Зеленую ферму». «Инициатор проекта – Константин Шлейбер, это его детище. Сначала мы арендовали цех площадью 300 квадратов в Астане, астанчане в плане здорового питания более продвинуты, а потом решили вернуться домой и заняться этим бизнесом с размахом», – рассказала «Капитал.kz» коммерческий директор предприятия Татьяна Ивакина.

«Зеленую ферму» открыли в пригороде Павлодара – селе Мичурино. Место выбрано не случайно: рядом с областным центром (27 км), более низкая арендная плата за помещение в 500 кв. метров, из которых 200 кв. метров занимают посевы, есть чистая вода из скважины. Как отметила Татьяна Ивакина, пшеницу хлорированной водой из крана промывать нельзя.

Спрос и продвижение

Бизнес на здоровом питании хоть и имеет своих клиентов, но их круг очень ограничен. Впрочем, павлодарские предприниматели уверены, что число потребителей будет расти. «Пока мы реализуем товар в онлайн-режиме. В феврале будущего года нашему филиалу в Астане будет год. Филиал, скорее, громкое название. В Instagram есть отдельная страничка для Астаны и человек, у которого можно получить консультацию и приобрести товар. Недавно открыли страничку и для Алматы, появился интерес у населения. Вопрос логистики отрабатываем. К слову, в вопросе здорового питания, очень продвинутые люди – в Актобе, там высок интерес к нашей продукции. Возможно, в промышленном городе люди беспокоятся о здоровье», – говорит Татьяна. В ближайших планах – открыть веганский ресторан, чтобы продвигать идею здоровой пищи в массы и показать потребителю, как ее можно вкусно приготовить. Сегодня павлодарские рестораны приобретают микрозелень у «Зеленой фермы», но, скорее, с целью украшения блюд. Появился и потребитель из общепита. «Недавно к нам за продукцией заезжала женщина, она рассказала, что у них в селе свои столовая, где они включают в меню нашу продукцию», – говорит Татьяна Ивакина.

Специфика данного продукта, по ее словам, в том, что это не батончик или упаковка сока, который просто можно выложить на прилавок: «Мы популяризируем наш продукт, знакомим с ним людей, ломаем стереотипы. Самый результативный канал привлечения – прямые продажи, когда мы сами выходим на клиентов, рассказываем и объясняем».

«Зелень» за зелень

Вопросы финансового характера бизнесом воспринимаются неоднозначно. Предприниматели неохотно озвучивают эту сторону деятельности. Тем не менее представитель компании сообщила, что на начальном этапе в бизнес было вложено более 5 млн тенге. Вернуть заемные средства планируется в течение двух лет. Впрочем, расширение бизнеса требует новых инвестиций. Для этого Татьяна Ивакина прошла обучение по программе «Бастау», получив кредит под 6% годовых «плюс» два месяца «каникул».

Приобретение сертификата на свою продукцию компания посчитала необходимым условием, поскольку речь идет о питании. С августа цена на его получение составляет порядка 99 тыс. тенге. Документ нужен на каждый из продуктов.

Что касается реализации, то в день в среднем выполняется от трех заказов и выше. «Что такое один заказ? Это может быть баночка пророщенных злаков по цене 1 тыс. тенге за 200 грамм. А вот месячный курс напитка витграсс – шоковая заморозка сока из 5-6-дневных побегов пшеницы – составляет 12 тыс. тенге», – рассказывает она. По оценке бизнесменов, их покупатели – из разных слоев населения. «Люди хотят быть здоровыми. Справедливости ради, надо сказать, что не стоит делать из ростков панацею от всех болезней. Их просто необходимо добавлять в свой ежедневный рацион и тем самым обеспечивать организм необходимыми полезными веществами, витаминами и микроэлементами», – считает Татьяна Ивакина. Наибольшей популярностью пользуются ростки редиса, подсолнуха, рукколы. Ростки гороха хорошо берут местные рестораны для оформления, они не только полезны, но и красиво смотрятся на тарелке. Всего в меню «Зеленой фермы» 25 видов микрозелени, пять видов пророщенных злаков и витграсс. Продукция выращивается без грунта на питательных растворах.

Первые урожаи

«Начали с малого: закупили какое-то оборудование, что-то собрали сами и посадили первый урожай. Это был период проб и ошибок. Первый сбор ушел на угощение окружающих, необходимо было опытным путем узнать реакцию людей, вкусовые предпочтения», – рассказывает Татьяна Ивакина.

Семена для посадки подходят не все. Те, кто занимается посевами на больших площадях, производят потраву семян от вредителей. Для «Зеленой фермы» это неприемлемо. Используются только те семена, которые производятся на небольших фермах для себя. Вместо земли применяется гидропоника. На пророщивание уходит от семи дней. Например, у редиса всхожесть быстрая. У других семян этот срок может быть до 14 дней. Ростки бобовых (горох, нут, чечевица, люцерна) – богатый источник витаминов С, А, В1, В2, В3, В6, железа, марганца, кремния, бора, растительного белка. Такие ростки полезны при белковой, витаминной и минеральной недостаточности, при атеросклерозе и нарушениях сердечного ритма, при отеках почечного происхождения. Нут полезен страдающим от лишнего веса, он восстанавливает гормональный баланс организма. Ростки фасоли обладают сахароснижающим, мочегонным и противомикробным действием. «Сок ростков пшеницы является одним из самых здоровых на планете. Его получают из молодых зеленых побегов пшеницы, поэтому в нем нет глютена. Он содержит в себе магний, калий, железо, цинк, медь, селен и тиамин – всего 92 элемента таблицы Менделеева», – говорит Татьяна Ивакина.

От ростков до кроликов

Не вся выращенная продукция идет на стол. Где-то есть спрос на вершки, а где-то на корешки. Выбрасывать невостребованную продукцию рука не поднималась, поэтому было решено заняться кроликами. Остановились на породе фландер. Выбор не случаен, это самая крупная порода кроликов. Взрослые весят семь кг, отдельные экземпляры – 10-12 кг и выше. На сегодня на ферме их уже около 300 штук. В планах довести эту цифру до 1 тыс. голов. «Несмотря на то, что это диетический продукт, совместить блюда из него в нашем веганском ресторане не получится. Мы провели опрос и те, кто употребляет в пищу только зелень, высказались против. Так что это будет другая страница нашего бизнеса», – говорит Татьяна Ивакина.

Сейчас решается вопрос, в каком виде предложить мясо на рынок, точно известно, что это будет уже готовое блюдо. «Потребитель предпочитает формат – купил – разогрел – съел. Цена на крольчатину планируется в пределах 2 тыс. тенге за килограмм», – сообщила Татьяна Ивакина. Не пропадут и шкурки, предполагается заняться их выделкой, такой специалист в команде есть, и сдавать в ателье.

В планах – географическая экспансия

Чем больше основатели фермы погружаются в бизнес, тем больше перспектив развития видят. Так, весной планируют запустить теплицу, где будут выращивать зелень к столу, тот же салат, укроп, петрушку и прочее. Спрос на эти продукты – круглогодичный. Причем в летний период цена на салат составляет около 2 тыс. тенге за килограмм. В планах владелиц работу теплицы круглый год. «Ну и, конечно, главная задача – продвигать здоровое питание в массы. В планах открыть филиалы в Усть-Каменогорске, Шымкенте, Актау, Актобе. А потом уже можно и в приграничные районы наведаться», – делится Татьяна Ивакина.

ПЕРСОНЫ КАПИТАЛА

Алишер Еликбаев: Мне нужно, чтобы я мог спокойно отдыхать на Мальдивах, а вы ели йогурт и делали меня богаче

Гаухар Ануарбек

Алишер Еликбаев, можно смело утверждать, вошел в историю отечественного PR. Считается, что ему по силам «раскрутить» и сделать успешным любой продукт. Сегодня известный PR-щик пробует себя и в бизнесе, Алишер владеет долей в Tutti Frutti Frozen Yogurt – калифорнийской франшизе по продаже замороженного йогурта. Как живет гуру казахстанского PR, на чем зарабатывает, с кем дружит, от чего получает удовольствие в жизни – обо всем этом он рассказал в интервью «Капитал.kz».

– Алишер, давайте сразу о бизнесе. О Tutti Frutti Frozen Yogurt. Вы недавно уже давали интервью моему коллеге. Прошло три месяца. Насколько успешно функционирует бизнес?

– Tutti Frutti Frozen Yogurt к моменту, когда я приходил во владение, успешно функционировал. Он уже был достаточно прибыльным бизнесом, окупаемым, у него была проблема только с узнаваемостью. Многие до сих пор путают, что это мороженое, то есть мы все равно конкурируем с мороженым, хотя не должны. Мы должны конкурировать с полезными десертами, на этом рынке у нас равных нет. Если верить основному совладельцу бизнеса, касса за эти месяцы возросла примерно на 20%. Естественно, мы ожидали больше, это нормально, когда ты ждешь больше, но я всегда объясняю людям данный процесс: мы растем, мы набираем обороты, узнаваемость бренда увеличивается.

– Вы своего партнера назвали основным совладельцем. Можете назвать ваши доли? Вы также говорили, что планируете наращивать свою долю в этом бизнесе, настолько он перспективен, на ваш взгляд?

– К сожалению, я не могу озвучить. Даже если появляется новый вкус, то только после согласования, и цифры я могу озвучивать только после согласования. Действительно, у меня доля небольшая, потому что все финансовые вложения были не мои на начальном этапе. Это оборудование куплено не на мои деньги, изначально бизнес развивался не на мои средства. То есть я пришел на все готовое. В этом отношении, конечно, будет справедливо, что есть основной совладелец. Есть идея удвоить мою долю в ближайший год, если будет успешность. Сейчас мы ведем переговоры с еще двумя торговыми центрами, чтобы там тоже открыть точки.

– Вам, как пиарщику, насколько легко или сложно продвигать такой продукт, как замороженный йогурт? Как аудитория реагирует на этот продукт?

– Самые классные бизнесы, где я имею возможность показать свою силу, это те бизнесы, где есть свои особенности. Например, будь это донерная, я бы не смог. Там нелегко конкурировать на рынке. Когда продукт новый и у него есть какие-то особенности, как в нашем случае – полезный, вкусный, натуральный, о котором мало кто знает, вот здесь я люблю рассказывать о нем. Проводить ликлбез. Я просто рассказываю, что это не мороженое, ребят, не путайте. Это йогурт с аминокислотами, пробиотиками, который готовится рано утром специально для вас. Он не стоит месяцами замороженный в боксах, там не присутствуют не очень полезные вещества, в том числе сахар, жиры и так далее. У нас, если йогурт недоеден, все к вечеру сливается, на утро готовится новый, эти все вещи мы пытаемся объяснять.

– Цены у вас ближе к сегменту премиум?

– На самом деле нет. Люди оценивают, что один шарик мороженого весит 50-70 граммов, они берут у нас 100 граммов – 700 тенге. Люди сами себе накладывают, то есть ты можешь положить 100 граммов, ничего страшного, будет весить как то же самое мороженое. Просто за счет того, что он легкий, полезный, они съедают не 100, а 400-500 граммов. Это уже выходит в нормальную стоимость.

– Еще в каком-то бизнесе у вас есть доля?

– У меня есть большая проблема в том, что когда я говорю, что я выступил продюсером фильма какого-нибудь, меня тут же заваливают сценариями и просят, чтобы я был у них продюсером. Когда я говорю, что я купил долю в Tutti Frutti, ко мне начинают обращаться все, вплоть до завода по изготовлению тушенки, с просьбой «купите, пожалуйста, долю в бизнесе». На самом деле я не бизнесмен, не продюсер, я зарабатываю на жизнь PR, я помогаю крупным компаниям позиционировать себя на рынке, те же акции для Lexus, Toyota, для LG, других крупных компаний – этим я зарабатываю на жизнь. Постепенно я буду, конечно, заходить в какие-то бизнесы, но именно с точки зрения того, что там, я вижу, нужен ликлбез, там я могу показать хорошие результаты. Долей в других бизнесах у меня нет, и в ближайшее время вряд ли появятся. Все потому, что у меня сейчас есть такой канал, воронка, куда отправляются все деньги, которые я зарабатываю. А для того чтобы вкладываться в чужие бизнесы, нужны свободные средства.

– И все-таки, Алишер Еликбаев в разных ипостасях – журналист, блогер, пиарщик и так далее. Какие «ништяки», как сегодня принято говорить, вы получаете от каждой из сфер деятельности?

– Я не люблю слово «блогер», я по образованию журналист, ваш коллега, по второму образованию я учился коммуникациям, в магистратуре. Вот они для мои основные профессии. Да, по стечению обстоятельств я стал известным в Сети, да, я зарабатываю при помощи рекламы в интернете, да, крупные компании хотят со мной работать, но когда меня спрашивают – кто вы, если отключат интернет, инстаграм, фейсбук и ютуб, кем вы станете? Я отвечаю: вернусь в свою нишу. Я был достаточно известным специалистом и до эпохи социальных сетей и интернета. Поэтому «ништяки» я беру отовсюду – меня узнают в кафе, делают скидку – «ништяк». Прихожу к стойке регистрации, мне делают апгрейд с экономкласса в бизнес – «ништяк». И таких «ништяков» очень много, я в принципе понимаю, что моя аудитория очень хорошая, и она очень сильно мне помогает по жизни двигаться. Самые главные бенефиты, которые я получаю – это люди, с которыми я общаюсь. В отличие от аудитории вайперов, поп-звезд и всех остальных, у меня аудитория очень адекватная, воспитанная и хорошая. Многие думают, что я плохие комментарии подчищаю у себя, на самом деле – нет. У меня не бывает плохих комментариев, очень редко, когда кто-то там самоутвердился за мой счет с плохим комментарием. Обычно, это просто диалог, и люди, если сейчас подойдут, узнают меня, захотят сфотографироваться, они подождут, пока интервью закончится. Они не будут лезть ко мне, отодвигать ваши камеры. Я это видел в Вегасе, когда с Нурланом Сабуровым ходил на бой Головкина. Когда увидел его аудиторию, я сказал – нет, мне достаточно моей.

– А что не так с его аудиторией?

– Она бесцеремонная. Мы стоим, разговариваем, подходит парень казах, не прерывая нашу беседу, становится рядом с Нурланом, его с другой стороны фотографируют, и он уходит. То есть «ни здравствуйте», не важно, протянь Нурлан или за то, чтобы его фотографировать, и я ему на казахском языке говорю: эй, ты хоть разрешение попроси с ним сфотографироваться, это же непонятно! Он на Нурлана смотрит – можно? Ну, ты же уже сфотографировался! Было несколько таких эпизодов, по которым я понял, что мне комфортно с моей аудиторией, пусть она не такая большая, я не миллионник, я планомерно приближаюсь к 100 тыс. в инстаграме и 50 тыс. в фейсбуке. Но она очень кайфная, она платежеспособная, интеллигентная и интересная.

– Так вот, если все-таки что-то случится с интернетом, Алишер Еликбаев – журналист, куда он подастся? Из традиционных СМИ, что вам сегодня симпатично?

– По образованию и специализации я радиожурналист. Я мечтал работать на радио всегда, но там никогда много не платили. Мне нравится вести эфиры, интерактив, я кайфую от этого. Просто семью на эти деньги не прокормишь, я не знаю, как живут вообще радиоведущие.

– Еще одна ваша сфера деятельности – это бренд-амбассадорство. Вы сегодня представляете только один бренд – samsonite?

– Контракты всегда годовые и мне выгоднее работать с разными компаниями, потому что ценник у меня достаточно высокий на бренд-амбассадорство.

– Какой?

– Ну, будем говорить, что когда доллар был по 150 тенге, это была шестизначная цифра, когда стал 360 – пятизначная цифра в долларах. Это вопрос переговоров, ответственности и обязательств. Чем больше обязательств, тем больше ценник. Немногие себе могут это позволить, просто samsonite исторически сложившийся бренд. Я хочу, чтобы это был бизнес-кейс долгий, на многие годы.

– А еще поступали предложения?

– Постоянно. Многие думают, что я беру всех рекламодателей, на самом деле нет. Бывает, что переговоры заканчиваются ровно перед подписанием контракта. Потому что для многих это дорого, многие говорят: «Я хочу 20 постов в месяц», ты им объясняешь, что можно убить свою аудиторию, два поста будет достаточно. Они говорят: «Нет, вы что, мы хотим, чтобы о нас заговорили». Объясняю: «Хотите, чтобы о вас заговорили в положительном или отрицательном ключе? Бывает, что 10 публикаций, даже 5 публикаций это много». Они мне: «Вы такие деньги берете». Я знаю, что из 10 переговоров 8 заканчиваются ничем, два остаются, мы устраиваем друг друга по обязательствам, по цене. У меня небольшое количество рекламы, хотя если взглянуть на мой аккаунт, кажется, что только реклама, но это большая ошибка. У меня очень дорогая реклама, дороже, чем у многих – у 90-98%, все для того, чтобы ограничить ее.

– Алишер, не хочу вам льстить, но я думаю, вы со мной согласитесь, что сегодня сложилась некая каста, группа людей, которые ведут образ жизни, присущий вам. Они активны, успешны, их имена связывают с крупными брендами. Я говорю сейчас о вас и ваших друзьях – Ержане Рашеве, Бейбуте Алибекове. Вы друзья или больше партнеры?

– Этот проект, в котором есть я, Бейбут Алибеков, Кайрат Кудайберген и Ержан Рашев, был придуман Бейбутом Алибековым. Мы в повседневной жизни часто не встречаемся, у каждого из нас свой круг общения, мои друзья – они с детского сада, со школы, университета, просто они несильно присутствуют в социальных сетях, большую часть времени я провожу именно с ними. С ребятами мы просто поддерживаем друг друга. Если у Ержана есть клиент, надо чтобы присутствовал я – я еду. Если я продюсирую фильм, Ержан поедет ко мне. Помню, нас однажды подвел один поп-певец, не приехал на съемки, все застопорилось, потому что нет главного объекта. Бейбут в это время улетал в Лондон. Я ему звоню: «Быстро приезжай, нужно, чтобы ты приехал». Он говорит: «У меня самолет, я в Лондон улетаю». Я прошу: «На час». И вот он успел – тютелька в тютельку, снялся в ролике, быстро вскочил на самолет и улетел. Мы выручаем друг друга. У меня есть друзья-журналисты – Гульнар Бажкенова, Галина Рыжкина, Даша Бублик, это то же самое – ты их поддерживаешь много лет, есть другой подтип – те, с кем я каждый день, мы обедаем, вечером с семьями ходим друг другу на мероприятия, это другой круг общения. Есть деловые контакты, есть коллеги. Просто когда все думают, что мы все время вместе вчетвером, это большая ошибка, потому что у нас объективно нет друг на друга много времени.

– Очень интересно с вами говорить, Алишер. Еще один вопрос: вы довольны на сегодняшний день положением всех дел в вашей жизни?

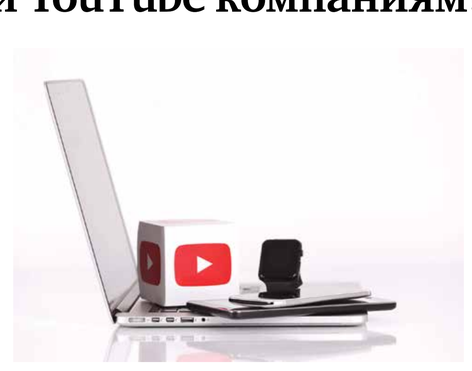
– Нет, безусловно, я не доволен, я считаю себя недореализованным, считаю, что достоин большего. И этот червяк сидит постоянно. Я при этом понимаю, что это нормально, что в противном случае перестану развиваться и скажу – вот он, потолок мира, которого я стремился достичь. Я с женой много дискутирую на эту тему. Мне кажется, женщины в этом отношении проще, она говорит – я счастлива, ну а я – нет. У меня двое прекрасных детей, красивая жена, отличный дом, нормальные машины, я узнаваем. Но ощущения счастья нет.

– Но вы делаете свою жену счастливой, это ли не счастье?

– Да, мне кажется, она тоже притворяется (смеется). Как это? Мне кажется, человек не может быть счастлив абсолютно. Он может быть счастлив минутами, когда ты летишь из Сеула, скажем, в Сиэтл, ты знаешь, что там тебя ждут крабы и пятизвездочный отель. И вот на этой высоте – ровно 7 часов ты счастлив. Приземлился – все, нет этого счастья. И это абсолютно нормальное явление. Мне кажется, счастлив может быть не очень умный человек, просто потому, что ему для счастья много не надо. А человек, раздираемый противоречиями, который чувствует, что он может больше…Или вот Ержан Рашев меня спрашивает: ты боишься потерять узнаваемость? Я не боюсь ее потерять ровно до того момента, пока она в финансовую часть не вмешивается. Я могу быть абсолютно неузнаваемым, но хорошо зарабатывать, и меня это полностью устроило бы. Несмотря на то, что я немного реализую себя в бизнесе, я не бизнесмен по натуре. Я абсолютно творческий человек, я не люблю работать и я не люблю вставать рано утром, куда-то спешить, на интервью или еще куда-то. Я люблю жить в свое удовольствие. Но проблема в том, что мне для этого нужно какое-то количество денег. Мне нужно, чтобы мой продукт потребляли, чтобы я мог спокойно на Мальдивах отдыхать, а вы ели йогурт и делали меня богаче.

Нужен ли YouTube компаниям?

Антон Саспенс



Сегодня мало кого можно удивить видеорекламой на YouTube, крупные компании все больше приходят на этот видеохостинг в поисках своего покупателя. Но в большинстве случаев все обходится лишь короткими рекламными роликами, на которые закупаются просмотры через внутренний систему AdSense. Однако некоторые компании и даже огромные корпорации смекнули, что YouTube прекрасно подходит не только для кратковременного привлечения клиентов, но и для полноценного контакта со своим потребителем. Coca-Cola создает праздничное настроение в новогодние праздники, а Red Bull каждый день добавляет в нашу жизнь немного экстрима. По данным исследования Google, онлайн-видео соперничают с ТВ по популярности: среди жителей крупных городов России в возрасте от 18 до 54 лет эфирное телевидение за последний месяц смотрели 91%, а онлайн-видео – 93%. Становится все очевиднее смещение интереса аудитории в сторону онлайн-видеосервисов. Это прекрасно понимают и деятели телевидения, все чаще создавая свои не всегда успешные шоу на ютубе (Харламов и Батрутдинов, Парфенов, Малахов и т.д.). Также важным фактором при выборе источника информации является возможность выбора устройства для потребления видеоконтента. YouTube позволяет находиться на волне всегда и везде.

YouTube способен поддерживать интерес к любой компании, при этом затраты на продвижение могут быть небольшие, или их вовсе может не быть. Ведь интересный контент будет прекрасно расходиться и без вливаний огромных денег. Рядовому пользователю интересно узнать, чем живет компания, продукцией которой он пользуется каждый день. Как готовят продукты, которые он покупает каждый день. Чем занимается владелец его любимой компании. Если грамотно просчитать контент-план, из ютуб-канала можно сделать прекрасный инструмент для привлечения новых потребителей. Всего ютуб-каналы могут любые компании, от магазинов техники до строительных компаний, от производителей продуктов до ретейлеров. Если ты производишь еду – покажи, что можно приготовить из нее! Если ты продаешь смартфоны – сделай грамотный обзор на новинку! Но важно понимать, что интересно людям. Сухую информацию без красивой оболочки смотреть не станут, в то же время ютуб позволяет без особых затрат на производство контента получать множество положительных отзывов. В большинстве успешных корпоративных каналов присутствует «ведущий», лицо канала. Вот тут абы кем не обойтись, этот человек должен быть харизматичным и притягивать людей к себе. Вы можете нанять лучших сценаристов, спичрайтеров, но если лицо вашего канала не живет компанией, все тщетно.

Я бы хотел привести успешные примеры компаний, которые делают интересный и полезный контент для своих покупателей, при этом не скатываясь в банальную рекламу. Их контент прекрасно живет и в отрыве от компании.

Школа языков Skyeng. Создатели решили пойти нестандартным путем, выбрав YouTube как основной источник для привлечения учеников в языковую школу. Вести ютуб-канал и обучать языкам придумали уже давно, но Skyeng смогли сделать из этого нечто большее. На канале разбирают самые последние новинки из мира музыки, клипы и фильмы. Вы сможете узнать самый современный сленг и речевые обороты. Вот если бы в школах так преподавали английский!

Магазин уникальных подарков Vat19. Свое начало канал получил аж 11 лет назад (да, тогда уже был YouTube), это были простенькие обзоры на товары в онлайн-магазине. Видео использовались на странице товара как демонстрация возможностей. По большому счету принципиально ничего не изменилось! Ребята по-прежнему делают обзоры на свои товары, но превратили это в полноценное шоу. Каждое видео имеет сценарий, юмор и режиссуру. Это полноценные скетчи, в которых главным героем является новый товар. Каждое видео набирает от 500 000 просмотров, а самое популярное имеет более 100 000 000 просмотров! Пожалуй, самая крутая реклама в мире!

Магазин электроники «Алло». Отличный пример того, как магазины электроники должны вести свой ютуб-канал. Секрет прост – делайте полезный контент для своего покупателя, показывайте все минусы и плюсы продукта. Ведущий канала отлично разбирается в технике и составляет 90% успеха канала. Была бы на его месте девушка, которой пишут сценарий, говорят, что делать, и, скорее всего, ничего бы не получилось. А ведь именно так и пытаются делать большинство магазинов электроники.

На YouTube нет никаких рамок и правил, например, как на TV. Качественный контент всегда будет востребован и популярен, пусть и сделан он будет от лица компании. Конечно, нужно быть на волне и понимать, что интересует ваших зрителей прямо сейчас. На Западе абсолютно все компании имеют каналы на YouTube, это повышает лояльность к бренду (ikea, Walmart, tesco и т.д.). Надеюсь, эта информация поможет в развитии вашей компании!

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДЛЯ ИНОСТРАНЦЕВ УПРОСТЯТ ПОЛУЧЕНИЕ ИИК

Миграционная служба Казахстана с 2019 года начнет оказывать новые услуги. Об изменениях в работе госоргана рассказала заместитель председателя Комитета миграционной службы МВД РК Галина Сарсенова. «Со следующего года мы начнем формировать индивидуальный идентификационный код (ИИК) временно пребывающим иностранцам. Это им необходимо для ведения бизнеса в нашей стране, заключения сделок и оплаты налогов», — пояснила спикер. Галина Сарсенова уточнила, что раньше за получением кода иностранцы обращались в налоговые органы, его формирование занимало 5 дней. Теперь иностранные граждане смогут прийти в ЦОН и получить ИИК за 15 минут. «Сейчас нами дорабатываются информационные системы МВД и ЦОНа, и с нового года приступим к этой работе в полном объеме», — отметила она. Еще одна новая услуга — выдача проездного документа беженца. На начальном этапе эти документы будут выдаваться в Управлениях миграционной службы. В дальнейшем по мере доработки информационных систем планируется передать эту услугу в ЦОНы. «В настоящее время основное внимание мы отводим вопросам документирования и

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

GETT ЗАДУМАЛСЯ О ПРОДАЖЕ БИЗНЕСА

Сервис такси Gett ищет покупателей на часть бизнеса или всю компанию. Об этом со ссылкой на источники пишет Bloomberg. Компания обратилась к потенциальным покупателям, в том числе к конкурентам, уточнили собеседники издания. Gett может продать весь бизнес или региональные подразделения за пределами домашнего рынка — Израиля, сообщил один из источников. По словам второго, компания также рассматривает продажу миноритарной доли или партнерство. Представитель Gett заявил, что компания планирует выйти на прибыль на всех рынках, включая США, в первой половине 2019 года. Поэтому не удивительно, что сервис получает предложения от стратегических партнеров, пояснил он. Основные конкуренты Gett — Uber и Lyft — фиксируют падение финансовых показателей, отмечает Bloomberg. Обе компании могут провести IPO в 2019 году: в таком случае первая компания, вышедшая на биржу, предопределит успех или провал второй, считают журналисты издания. В июне 2018 года Gett привлек $80 млн при оценке в $1,4 млрд. Тогда же компания пообещала стать прибыльной во всех странах присутствия в 2019 году. В Gett уточнили, что прогноз на прибыль не учитывает затраты на исследования и разработки. Компания работает в 120 городах мира и действует на рынках Израиля, США, России и Великобритании. **(vc.ru)**

КИТАЙ РАСШИРИТ АЭРОПОРТ УРУМЧИ

Государственный комитет по делам развития и реформ КНР одобрил проект по расширению международного аэропорта Дивопу города Урумчи (административный центр Синьцзян-Уйгурского автономного района). Инвестиции в проект составят 42,1 млрд юаней ($6,1 млрд). В рамках проекта будет построен терминал площадью 500 тыс. квадратных метров и две взлетно-посадочные полосы. После расширения пропускная способность аэропорта достигнет 63 млн пассажиров и 750 тыс. тонн грузов и почты к 2030 году. Расширение воздушной гавани проводится в целях удовлетворения спроса на быстрорастущем рынке авиаперевозок региона, отмечает агентство «Синьхуа». Напомним, что в рамках программы развития инфраструктуры Китай планирует к 2025 году удвоить количество аэропортов в стране. Кроме того, планируется также значительно модернизировать уже существующие, дабы они отвечали современным требованиям. Аэропорт Урумчи Дивопу входит в 15 самых загруженных аэропортов Китая и ежегодно обслуживает свыше 15 млн пассажиров. Сегодня аэропорт является порт приписки для двух крупных авиакомпаний Китая – Hainan Airlines и China Southern Airlines. **(interfax.kz)**

APPLE СОКРАТИЛА ВЫПУСК НОВЫХ IPHONE

Корпорация Apple в течение последних недель сократила заказы на производство всех трех представленных в сентябре моделей смартфонов iPhone. Об этом сообщила газета The Wall Stree Journal. Как сообщают источники издания, Apple попросила своих производственных партнеров сократить производство всех трех представленных в сентябре 2018 года моделей — iPhone XS, iPhone XS Max и iPhone XR — и уменьшила заказы на комплектующие для них. По сведениям WSJ, Apple не удалось точно предсказать спрос на новые модели, который пока оказался меньше ожидаемого. В итоге страдают производственные партнеры американского IT-гиганта: по их бизнесу был нанесен серьезный удар. Например, заказы на производство самой доступной из трех моделей — iPhone XR — были срезаны сразу на треть. Корректировки в объемы поставок iPhone XS и iPhone XS Max менее значительны. Причиной такой ситуации, возможно, стал выпуск сразу трех моделей: спрос на три смартфона и соответственно нужные объемы комплектующих предсказать сложнее, чем спрос на один аппарат. Между тем все больше аналитиков пересматривают прогнозы в отношении продаж iPhone, после того как несколько поставщиков Apple предупредили о более слабых доходах, чем ожидалось изначально. Недавно инвестиционный банк Goldman Sachs понизил на 6% прогноз по производству iPhone в 2019 году, а также сократил прогноз по выручке Apple на 3,5%. **(vestifinance.ru)**

АРЕСТ ГЛАВЫ NISSAN ОБРУШИЛ АКЦИИ

Акции японского автоконцерна Nissan обрушились после новостей об аресте главы компании Карлоса Гона. Ценные бумаги одного из крупнейших автопроизводителей, торгующиеся на Токийской фондовой бирже, упали на 6,25 процента. Японская прокуратура задержала Гона и члена совета директоров Грега Келли по подозрению в сокрытии доходов. По версии следствия, они в течение с 2011 по 2015 годы занижали информацию о своих выплатах почти на 5 млрд иен. Nissan признала обвинения и заверила в полном сотрудничестве со следствием. Гону грозит до 10 лет тюрьмы. 22 ноября на заседании совета директоров корпорации будет поставлен вопрос о немедленном увольнении Гона и Келли. Также Карлос Гон пока еще формально возглавляет трехсторонний альянс Renault-Nissan-Mitsubishi Motors. В общей сумме эта тройка находится на первом месте в мире по объему сбыта автомобилей. На фоне скандала акции Renault потеряли 8,4 процента цены, Mitsubishi также подешевела на 6 процентов. Renault владеет 43,4% акций Nissan, в то время как Nissan владеет 15% Renault, без права голоса в партнерстве, которое началось в 1999 году. С 2016 года Nissan владеет 34-процентным контрольным пакетом акций своего меньшего японского конкурента Mitsubishi. Хотя большинство аналитиков полагают, что арест Гона не приведет к разрушению альянса, однако скандал нанес серьезный удар по капитализации французского автопроизводителя. **(lenta.ru)**

Симфонический оркестр как бизнес-проект

Марат Бисенгалиев о музыке, профсоюзах и доходах музыкантов

Елена Тумашова

Легкая музыка из приемника, произведения искусства на стенах, чашка кофе с можжевельником… Кажется, именно в такой обстановке удобнее всего говорить с Маратом Бисенгалиевым, прославленным казахстанским музыкантом – «блестящим скрипачом нашей эпохи», как называет его издание The Times – о его коллективах – Алматинском симфоническом оркестре и Симфоническом оркестре Индии. Деловой еженедельник «Капитал.kz» попытался взглянуть на оркестр как на бизнес-проект и узнал, почему очень сложно работать с английскими музыкальными профсоюзами, какова конкуренция на рынке труда музыкантов и можно ли купить оркестр за счет проведения большого количества концертов.

– Марат, вы рассматриваете оба своих оркестра как коммерческие проекты?

– Да. Формула, по которой мы работаем, не нова, ее используют все европейские коллективы, в частности Лондонский симфонический оркестр. Она представляет собой следующее. Ядро оркестра – 20-30 человек, они работают на постоянной основе и получают заработную плату. Остальные набираются из фрилансеров под каждый проект конкретно. Причем «вольнонаемные» музыканты в тех оркестрах, которые я знаю, зарабатывают практически так же, как и те, кто получает фиксированную плату, потому что они задействованы практически во всех проектах.

Гибкость в подборе кадров имеет свои плюсы. Нет проблем с тем, чтобы набирать самых сильных и находить замену, когда кто-то из музыкантов теряет форму.

– Часто бывает, что музыкант теряет форму, и можете произойти?

– Часто не бывает, потому что для музыканта это хлеб и он должен держать форму. Но случаются казусы, даже у солистов. Причины – разные. В основном – профессиональные травмы. Но я хочу заметить, что в Великобритании, например, очень сильны профсоюзы музыкантов, в них вступают все, даже фрилансеры. И это дает защиту и множество прав.

– Не как у нас?

– Нет. В Казахстане, конечно, есть профсоюз, но он не настолько силен, как подобная организация в Европе. Но в силе профсоюзов – тех же британских – есть и плюсы, и минусы. Эти структуры, я имею в виду именно большие «ионионы», стали настолько сильными и настолько закостенели в своем отношении к бизнесу, что очень часто становится просто невозможно работать. Появилось много рамок, за которые нельзя выйти.

– Например?

– Как-то я играл на своем юбилее с Королевским филармоническим оркестром, причем это было в Казахстане. Очень хотел после концерта выступить на бис. Но музыканты показали на время: сыграешь на бис – придется выплатить дополнительно несколько десятков тысяч долларов. Потому что это на одну минуту дольше установленного времени.

То же самое произошло во время студийной записи в Лондоне. Записываем огромную сюиту, остаются последние аккорды – нужно всего лишь несколько минут на финальные аккорды. Мой алматинский оркестр играет без проблем, а вот все англичане-фрилансеры просто встают и безо всякого предупреждения уходят.

Профсоюзы закостенели и в том, что касается прав на записи на дисках. Мир сильно изменился с приходом интернета. Проценты уже не имеют такую силу, как раньше, но законы остались. Из-за этого многие работы из США и Великобритании «уходят» в Прагу, Софию, Варшаву – туда, где система намного гибче. Думаю, все должно измениться.

– Наверное, с этой точки зрения в Индии работать легче?

– Я бы не сказал. Струнная группа в моем оркестре в Мумбае полностью представлена музыкантами русской школы: это люди из стран Восточной Европы, России, Казахстана. В духовую группу поначалу я взял англичан, конечно, как профессионалы они очень сильны. Но я столкнулся как раз с профсоюзной проблемой. Был еще случай. Я должен играть концерт буквально за 5 минут до начала приходи целая делегация из англичан и они говорят, что не будут выступать, если не уберут камеры. Я говорю: у вас в контракте прописано, что мы имеем право записывать. Они отвечают: это мелкий шрифт. Профсоюзами это воспринимается как нарушение прав. Мне очень долго приходилось доказывать игрокам, что законы английских музыкальных профсоюзов не распространяются на другие страны.

Но бывают и такие случаи. Например, все знают то, как ведет репетиции выдающийся русский советский дирижер Юрий Симонов – иногда он допускает, скажем так, выпады в адрес музыкантов, и они совершенно нормально воспринимаются восточноевропейскими музыкантами, они к шуткам относятся с улыбкой. Но это оказалось слишком резким по отношению к англичанам: духовая группа во время репетиции просто встала и ушла.

Было и такое: прямо перед швейцарскими гастролями англичане вдруг поставили невозможный ультиматум: они должны получить еще проценты за то, что концерт будет записан на радио. Радио не дает нам проценты, они записывают для себя. Но от этого мы отказаться не можем, таково условие радио. И вот, получается, огромная группа тебя шантажирует. Мы не поедем на гастроли, если не доплатите. Вот так.

– Вы говорили, что сейчас проценты с CD уже не имеют такую силу. Какие «отношения» у вас сложились с цифровыми платформами?

– В свое время я записал огромное количество записей с Sony, EMI и могу сказать, что продажа компакт-дисков уже не дает такой доход, как раньше. Огромная разница по сравнению с 1980-90 годами. Фирмы сейчас дают достаточно нормальный процент – так прописано в договорах, но на самом деле: от чего считается этот процент? Там такое количество ходов и выходов. Даже Джордж Майкл в этом не разобрался, судился с Sony и проиграл. Это темный лес – контракты с этими компаниями.

Сейчас практически все идет от цифровых платформ типа iTunes, Spotify. Но пока длится переходный период, проценты очень сложно получить. Никто не хочет добровольно отдавать деньги. Раньше я просто получал чек от проданных компакт-дисков. Сейчас надо искать специальные организации, обращаться к ним, чтобы получать свои проценты от использования музыки цифровыми платформами. Раньше этим занималась одна компания: у тебя был контракт, например, с Sony BMG, и вот она занимается твоими записями полностью. А чтобы найти свои записи на цифровых платформах, нужно либо целенаправленно их искать, либо нанимать кого-то для этого. Я этим вопросом еще не занимался. Иногда думаю, может, обчинка выделки не стоит. По крайней мере, сейчас не хочу в это погружаться.

– Изначально вы искали музыкантов сами? Вы помните тот момент, когда ситуация изменилась и музыканты стали «тянуться» за вами?

– И то, и другое происходило всегда и сейчас происходит. Сейчас рынок в Европе, Америке и в таких развитых странах, как Япония, пресыщен хорошими кадрами. Происходит миграция. Не секрет, что огромное количество сильных музыкантов из России, Казахстана, Восточной Европы переехало в Западную Европу, многие – в США, некоторые даже в Японию. Проблем с подбором кадров нет. В Индии на сезон у нас большая очередь из желающих. Хотя, конечно, не каждый музыкант решится переехать на постоянную работу в Индию, это большой шаг.

– Дело в самой Индии?

– У меня есть очень хороший друг в Америке. Как-то он жаловался: сейчас появилось столько молодых китайцев, вообще азиатов – очень сильных, в превосходной форме, и они забивают все места в музыкальных коллективах. Не прорваться! Становится трудно прокормить себя, приходится снимать жилье на пару с соседом. Вот такая конкуренция. Говорю, может, приедешь ко мне в Индию, у меня в оркестре есть для тебя место. И тут что-то в моем друге взыграло: «Как так – в Индию? Из Нью-Йорка?!» Как это называется? Особый под снобизма?

Я работал в Нью-Йорке, Париже, Лондоне. Сейчас – в Мумбае, и не считаю это зазорным. Наоборот, получаю огромное удовольствие, живя и работая здесь. Более того, Индия сейчас это та страна, которая по своему ВВП обходит европейские страны, а в какой-то момент, по прогнозам, и Китай обгонит. Мир меняется.

– Каков средний доход музыкантов в ваших оркестрах?

– Зарплаты в моем оркестре в Индии на уровне европейских. Конкретные суммы назвать сложно, потому что есть еще социальный пакет, который включает жилье. А оно может стоить $1,5-2 тыс. и больше. Жилье в Мумбае очень дорогое, особенно в «пятизвездочном» районе, где располагается оркестр. Плата музыкантам в итоге получается достойной. И плюс еще уровень жизни в Индии намного ниже, чем в Нью-Йорке и даже Алматы.

Конечно, этого мало для того, чтобы «заманить» музыкантов в оркестр на постоянную основу. Но на сезон – месяц – они с удовольствием приезжают: все-таки экзотика, в Индии приятно провести два месяца в году – сентябрь и февраль, самое благоприятное с точки зрения погоды время.

– У вас есть для оркестров бизнес-показатели – заработать, например, вот такую сумму?

– Конечно, как у любого бизнеса, а оркестры – это шоу-бизнес, такие показатели есть. В Индии оркестр не имеет господдержки. Как и в Казахстане – могут быть только разовые проекты. Сооснователь и генеральный продюсер Симфонического оркестра Алматы Кайрат Кульбаев использует свои ноу-хау в коммерческом смысле. Поэтому оркестр находится на плаву.

– В чем особенности управления именно казахстанским оркестром?

– Главная проблема в том, что сумма аренды залов не дает возможности получить доход – она практически соответствует европейским или мировым уровням. Основные залы стоят очень дорого – 1,5-2 млн тенге и даже больше, сопоставимо с арендой в Карнеги-холле. Восполнить затраты за счет стоимости билетов невозможно: у населения нет такой покупательной способности. Например, на ближайшее шоу в декабре (Mr. ADAM – прим. ред.) самый дорогой билет стоит 65 тыс. тенге. Думаю, очень не многие смогут осилить такую сумму. Нижняя цена – 5 тыс. тенге в Алматы, но и это тот уровень, на который многие люди не согласятся. Ставить такие цены все же приходится, чтобы хоть как-то оправдать аренду. Делать билеты дешевле возможно за счет проведения большего количества концертов в рамках одного шоу. Например, в Астане у нас их будет пять, поэтому там мы можем опустить минимальную цену на билет до 3 тыс. тенге. Количество дает возможность окупить шоу, но не полностью оправдать его организацию – репетиции и пр.

– Остальное – за счет спонсоров?

– Да. Но дело в том, что это всегда сложно – привлекать спонсоров, особенно в Казахстане.

– Обычно это компании или частные лица?

– Частные лица – это больше история про Индию. Там наш оркестр получил от частного лица в наследство дом, который продали за $65 млн. Эти деньги лежат на банковском счете оркестра, некоторые суммы направляются на нужды оркестра. Решение – не тратить эти деньги, они не то что «на черный день», это больше память о человеке, который их оставил.

– Можно ли окупить оркестр количеством проведенных за год концертов?

– Нет. В этом году у нас было очень мало концертов: мы готовимся к шоу и новым проектам. Но в ближайшую пару лет планируем от 50 до 100 концертов в год – это нормальный график для оркестра.

Большие коллективы, конечно, делают гораздо больше концертов в год – 2-3-4 в неделю. Это тяжело. Поэтому, кстати, европейские оркестры не могут себе позволить репетировать больше одного раза перед концертом. И это то, что мне не нравится. Потому что зачастую не хватает времени даже на то, чтобы проиграть полностью весь концерт. Западноевропейские, американские музыканты отличаются тем, что очень быстро читают с листа. В отличие от наших. У нас все-таки немного другая культура.

– Это связано с особенностями музыкальной школы?

– Это связано с особенностями коммерции. Интересно, что многие дирижеры – такие, как Зубин Мета (индийский дирижер, – прим. ред.), например, отказываются выступать, в частности в Англии. Они не соглашаются на то, чтобы им давали только одну репетицию перед концертом. Для них это халтура. Хотя оркестр играет на высоком уровне. Но он играет по-своему, почерк практически не меняет.

Мне тоже очень трудно играть с таким оркестром, потому что когда я пытаюсь что-либо изменить на свой лад, не могу это сделать: во-первых, нет времени, во-вторых, сами музыканты не хотят меняться. Они играют так, как играют. И поэтому результат получается серый. И все оркестры становятся похожими друг на друга по звучанию. Мне сегодня очень трудно отличить какой-то оркестр в записи. По старым записям я могу точно сказать: вот играет чикагский коллектив, вот – лондонский. Сейчас – нет.

К сожалению, коммерция все усредняет. Мы стремимся к тому, чтобы оркестры оправдывали себя в финансовом смысле. Но, в конце концов, страдает качество. Музыка страдает. Поэтому я с грустью иногда вспоминаю, как Мравинский (Евгений Мравинский, советский дирижер, – прим. ред.) требовал 20 репетиций перед концертом, и музыканты совершенно не думали о деньгах. В советское время 4-5 дней на подготовку к концерту считалось минимумом. В моих оркестрах – тоже. Мы не работаем по правилам Европы, берем время на подготовку.

– Вы руководите оркестрами как менеджер?

– Я не менеджер, я художественный руководитель. Занимаюсь только музыкой, в Индии есть большой офис, который решает все организационные, коммерческие и другие вопросы. Конечно, я даю рекомендации по набору персонала, по направлению программы. Мое общее решение – постепенно поменять в составе англичан на музыкантов из других стран, это связано как раз с профсоюзами.

Оркестр – это действительно в какой-то мере государство, где действуют аналогичные законы. Это может быть и автократия, и демократия. В моем случае – образованная монархия. Этот строй я считаю лучшим.

Авиационный маркетинг SCAT признали лучшим

Авиакомпания SCAT стала лауреатом в номинации «Авиакомпания года. Лучший авиационный маркетинг» в рамках Евразийского форума по развитию маршрутных сетей авиакомпаний и аэропортов NETWORK!

Всего в пределах форума прошли восемь деловых мероприятий, среди которых Стратегический форум гражданской авиации, международные конференции и практические семинары по вопросам развития маркетинга и коммерции авиакомпаний и аэропортов, круглый стол по развитию авиаперевозок на туристических маршрутах, презентационные сессии, выставки и др.

Ключевым мероприятием NETWORK стала переговорная программа, на которой участники проведели деловые встречи с ведущими авиакомпаниями, аэропортами, туристическими операторами, представителями органов власти и другими участниками форума с целью индивидуального обсуждения вопросов сотрудничества в области развития маршрутных сетей.

Как в Казахстане развивается джанкет-туризм?

Казино рассказали об особенностях этого направления

Наталия Иодес

Для того чтобы понять, насколько развит такой вид туризма в Казахстане, деловой еженедельник «Капитал.kz» обратился за комментариями в одно из игровых заведений Алматинской области Bellagio Casino and Hotel.

Что такое джанкет-туры?

С недавнего времени ассортиментную линейку туруслуг пополнил совершенно новый вид отдыха – джанкет. Хотя, если говорить прямо, то это новый вид туризма для Казахстана, да и СНГ в целом. Во всем мире такой вид туризма популярен с 50-х годов прошлого века. Джанкет – сочетание экскурсионного и игрового туризма, он призван удовлетворить интересы активных людей, хобби которых – азартные игры и развлечения.

Изначально английское слово «джанкет» обозначало развлекательную поездку или пикник, иногда – за счет третьих лиц, которые оплачивали все это из своего кармана. Однако уже в середине пятидесятых годов прошлого века ведущие казино Лас-Вегаса решили опробовать новую схему привлечения клиентов – группе состоятельных игроков оплачивали перелет, проживание и питание в отеле, посещение любых шоу в обмен на часы, которые те должны были проиграть в игровом зале, и ставки, которыми они должны были оперировать. Такие поездки получили название джанкет-туров и стойко ассоциировались с игорным бизнесом. Туристические джанкет-маршруты осуществляются в престижные игровые центры мира, где сосредоточены рейтинговые сети казино. Лас-Вегас, Монте-Карло, Монтре, Макао, Баден-Баден – это излюбленные направления джанкет-туристов.

Незаурядному человеку понятно, что подобная схема, массово применяемая уже более полувека, не может приносить казино убытки – иначе, какой интерес игорным заведениям нести такие траты? Однако когда цифры, кости, карты и фишки загружаются в игровой зал, все рациональные доводы отступают. Игрок платит за игру, а все остальное его не интересует. Схема работы джанкет-тура простая. Вы платите казино определенную сумму денег – ваш депозит, на которой вы играете несколько дней. Депозит включает оформление визы, авиаперелет, трансфер до казино, проживание и ресторан.

Куда отправиться за джанкет-туром?

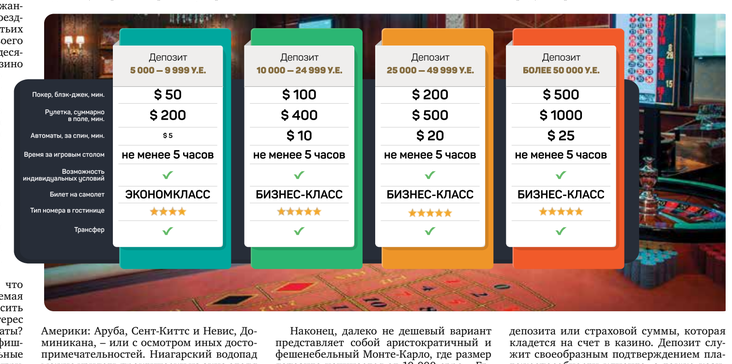
Основной целевой аудиторией джанкет-туров выступают, конечно, азартные граждане тех стран, где игорный бизнес находится под запретом или ограничен – это Китай, Арабские Эмираты, Таиланд, Индонезия, Корея и пр. – представители именно этих стран и составляют основной поток джанкет-туристов. Но, несмотря на запреты на родине, есть направления, где игорный бизнес не считается запретным. Например, нишу бюджетных путешествий занимает Минск. Чуть меньше десятка казино вполне достойного уровня, простота общения на месте, короткий перелет – все это привлекает тех, кому хочется просто играть. Кроме того, можно отправиться в достаточно бюджетный тур и по другим городам СНГ, например в Бишкек, Ереван, Тбилиси, Алматы.

Настоящий вулкан эмоций можно получить, отправившись в джанкет-тур в дальнее зарубежье. Поскольку здесь гэмблинг развит, и владельцы казино стараются создавать идеальные условия для клиентов, вы почувствуете серьезную разницу в сервисе по сравнению с предложениями отечественных казино. Поездку в джанкет-тур можно совместить с расслабленным отдыхом у моря на островах Центральной Америки: Аруба, Сент-Киттс и Невис, Доминикана, – или с осмотром иных достопримечательностей. Ниагарский водопад можно увидеть практически из окна отеля – Niagara Fallsview Casino Resort, расположенного в городке Ниагара-Фолс в канадской провинции Онтарио. Даже если игра поглотит целиком и ни о каких трех или пяти часах в день не будет и речи, то не заметить тысячи кубических метров воды, которые грохочут за окном каждую секунду, будет просто невозможно.

Обмануть погоду и сменить зиму на лето можно в красивом и неуловимо европейском Буэнос-Айресе, где расположено казино Puerto Madero, а полюбоваться на Азию во всем ее великолепии современного подъема можно в Макао, особой провинции Китая. Футуристический мегаполис постепенно обзаводится самыми казинами в мире игорными домами, где оказаться можно все на тех же правилах – за депозит. Правда, несмотря на то, что Китай считается не самым дорогим направлением для туризма, в Макао придется выложить немаленькую сумму за депозит, стартует она от $10 тыс.

Погрузиться в природный рай с водой и воздухом одинаковой температуры можно на филиппинском Боракае, на Сейшелах и других курортах, где вместе с шикарными отелями расположены и залы казино.

Более близкая и демократичная Европа может предложить неизменную Прагу, которая и сама по себе стоит путешествия. Если азарт приведет именно сюда, то стоит добавить несколько дополнительных дней, которые будет приятно провести в старом городе. Вторую строчку популярности в Европе занимает Кипр, куда игроки любят наведываться с завидным постоянством.



	Депозит 5 000 – 9 999 Y.E.	Депозит 10 000 – 24 999 Y.E.	Депозит 25 000 – 49 999 Y.E.	Депозит БОЛЕЕ 50 000 Y.E.
Покер, блэк-джек, мини.	$ 50	$ 100	$ 200	$ 500
Рулетка, суммарно в поле, мини.	$ 200	$ 400	$ 500	$ 1000
Автоматы, за спин, мин.	$ 5	$ 10	$ 20	$ 25
Время за игровым столом	не менее 5 часов	не менее 5 часов	не менее 5 часов	не менее 5 часов
Возможность индивидуальных условий	✓	✓	✓	✓
Билет на самолет	ЭКОНОМКЛАСС	БИЗНЕС-КЛАСС	БИЗНЕС-КЛАСС	БИЗНЕС-КЛАСС
Тип номера в гостинице	★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
Трансфер	✓	✓	✓	✓

Наконец, далеко не дешевый вариант представляет собой аристократичный и фешенебельный Монте-Карло, где размер депозита начинается от 10 000 евро – Европа не забывает включать в счет всю свою многовековую историю.

В чем отличия джанкет-тура от обычного посещения казино?

Как рассказали представители казино Bellagio, разница очевидна. Во-первых, все организационные вопросы с трансфером до места назначения, казино берет на себя. С гостями, желающими играть по большим ставкам при более крупном депозите персональный менеджер обсуждает индивидуальные условия игры и досуга.

Во-вторых, казино предоставит в ваше распоряжение номер в отеле прямо в казино, либо, если вместе с свободных нет, организует проживание в непосредственной близости. Таким образом, не придется тратить время на дорогу до казино, достаточно просто спуститься вниз на лифте.

В-третьих, джанкет-тур построен таким образом, чтобы посетитель сосредоточился на самом главном – отдыхе и развлечении.

Каковы условия джанкет-тура?

Клиент джанкет-тура должен соблюдать одно простое условие – играть в казино не менее определённого времени в установленном диапазоне ставок. Дело в том, что обычно в перечень услуг, которые предоставляются участникам джанкет-туров бесплатно, входят авиаперелеты, зачастую бизнес-классом, трансферы, проживание в отеле, питание, посещение казино, также могут быть и некоторые другие. Но, как правило, во всех случаях предусматривается внесение клиентом депозита или страховой суммы, которая кладется на счет в казино. Депозит служит своеобразным подтверждением платежеспособности клиента, а также казино страхует себя от лишних издержек в случае, если клиент рассчитывает только на «бесплатный сыр» и не выполняет условий договора по джанкет-туру. Если же клиент выполнил условия договора – по окончанию тура депозит ему возвращается. Так что по джанкет-туру можно бесплатно съездить куда-нибудь, также жить в отеле, угощаться и развлекаться и даже выиграть денег, если удастся. Но если же турист отказался от игры или не приехал – тогда, согласно условиям договора, с него могут вычесть стоимость авиабилетов, трансфера, гостиничных услуг и прочих издержек.

Время провождения в казино в формате джанкет-тура составляют пять часов в день. Игра приятнее в вечернее время суток. День можно посвятить туристической программе или решению деловых вопросов.

Диапазон ставок зависит от стоимости джанкет-тура и выбранной игры. Чем дороже джанкет-тур, тем выше минимальные ставки. К примеру, при выборе самого дорогого тура минимальные ставки обсуждаются индивидуально и в блекджеке могут начинаться от $100, а минимальная ставка за спин в рулетке от $400. Выбор джанкет-тура можно сравнить с покупкой автомобиля. Некоторые хотят получить максимальное удовольствие от открытия двери до глушения мотора, другие – функциональный транспорт для решения своих задач. Именно поэтому в казино есть несколько программ, в данном случае их четыре, составленные под любой бюджет. Самый минимальный депозит в джанкет-туре – от $5000-$9999, следующая стоимость депозита начинается от $10 000-$24999, на третьем месте стоит депозит номиналом от $25000-$49 999, а самый дорогой тур будет стоить свыше $50000. Вы вносите депозит и забываете обо всем. Абсолютно все услуги включены в стоимость. Вам даже не придется брать с собой наличные из номера – весь сервис казино предоставляет бесплатно. Но каковы минимальные ставки за столами? Об этом подробнее в таблице.

Приватность превыше всего

Если вам нужна приватность – позаботьтесь о ней заранее. Казино внимательно следит за сохранностью персональных данных. Вся коммуникация между вами и персональным менеджером строго конфиденциальна. Помимо этого, для комфортной игры во всех казино существуют VIP-залы, гарантирующие полную приватность. Главной особенностью таких залов является возможность наслаждаться полным спектром сервиса казино без привлечения дополнительного внимания.

Привлекателен ли Казахстан как джанкет-направление?

Сказать, что это очень популярный вид туризма, нельзя. На сегодняшний день туристические компании Казахстана вообще не знакомы с таким понятием как «джанкет-туризм». Но, тем не менее, гости часто интересуются и отправляют запросы на организацию тура в казино, непосредственно к нам. Таким образом, можно сказать, что в нашем сегменте мы стоим на самом пороге, однако опыт организации подобных услуг мы стараемся перенимать у всемирно известных казино. Но говорить о том, что столы пустуют – ни в коем случае нельзя, практически всегда все номера отеля при казино заняты. Очень много иностранных граждан приезжают в Казахстан в деловые поездки и совмещают игру со своими бизнес-делами. Чаще всего, конечно же, приезжают из тех государств, где игорный бизнес под запретом – это Индия, Пакистан, Корея, много туристов из Китая, алматинцы – тоже частые гости в казино.

Скорее всего, Казахстан клиенты не будут рассматривать исключительно в качестве игорного направления, а вот совместить с осмотром достопримечательностей или командировкой – да. Но независимо от того, организован ли тур менеджерами игорного заведения, или гость самостоятельно приехал поиграть, в казино всегда все включено: проживание в отеле, развлекательная программа, еда, напитки и, конечно, непосредственно игра.

Выгодно ли открывать этноаул?

В Мангистау проект столкнулся с трудностями

Асель Бектярова

В Мангистауской области функционирует этноаул «Когез», который расположен на шести гектарах земли близ горы Шеркалы и долины замков в Мангистауском районе. Этноаул еще продолжают застраивать. Много уже сделано, но еще больше предстоит построить, чтобы обеспечить гостям максимально комфортный отдых. О проекте рассказала один из его учредителей и директор Евгения Слюсарева.

Технически открытие этноаула состоялось в 2016 году, а первых гостей встретили в 2017-м восемь юрт. Пока завершен только первый этап строительства и обустройства этноаула. В связи с отдаленностью от областного центра и климатическими условиями проект, по словам Евгении Слюсаревой, столкнулся с большими затратами за воду и электричество. Питьевая вода нужна в большом объеме для полива деревьев три-четыре месяца в году, однако в регионе с засушливым и жарким климатом каждая капля – на вес золота.

«Этноаул возвели на средства учредителей. На сегодня сумма инвестиций составила 70 млн тенге. Пока этноаул не вышел на прибыль. Мы несем большие затраты за воду и электричество. Воду привозим водовозами, также неподалеку есть скважина и оттуда получаем ее по часам. Нам обещали помочь прорубить скважину, тогда мы сможем начать второй этап строительства, так как расходы на воду снизятся в 10, а то и в 20 раз», – рассказала Евгения Слюсарева.

Первый этап строительства включил в себя обустройство 15 юрт, большой парковой зоны на 700 деревьев и цветников, постройку административного здания и ресторана. Юрты полностью обустроены согласно казахским традициям. Но в этноауле предусмотрены и юрты с кроватями, хоть они и не были в обиходе у кочевников. Это сделано для посетителей, которые привыкли спать на кроватях или по каким-либо причинам не могут спать на полу.

По сведениям организаторов, чтобы начать второй этап строительства, подразумевающий обустройство спортивно-оздоровительного комплекса, необходимо инвестировать еще 70 млн тенге. В комплекс войдут баня, сауна с тренажерным залом, каминный зал, прачечная, 10 спортивных площадок, большая игровая детская площадка, тир для стрелкового клуба, плавательный бассейн и парковка.

На третьем этапе строительства планируют обустроить комплекс для занятий с лошадьми, трассу для езды на квадроциклах и велосипедах.

В прошлом году, по подсчетам администрации этноаула «Когез», ресторан принял более двух тысяч человек, а в юртах переночевали 600 гостей. В этом году подсчет гостей еще не осуществляли. Стоимость аренды места в юрте составляет 5 тыс. тенге с человека. Обычно юрту снимают семьями или компаниями.

При посещении этноаула гостям предлагают не только пассивный отдых в юртах – организаторы разработали несколько экскурсионных маршрутов к культурным и природным памятникам. «Есть маршрут в сторону горы Шеркалы и Айракты, к меловому каньону, подземным мечетям, долине замков. Разработка маршрутов и экскурсий продолжается, мы планируем охватить многие природные достопримечательности, которыми богат наш край», – рассказала Евгения Слюсарева.

Этноаул «Когез» является первым гостевым комплексом подобного рода в Мангистауской области и одним из первых в Казахстане. Масштабный проект является ресурсозатратным и рассчитан на окупаемость в долгосрочной перспективе. Организаторы и инвесторы надеются, что спрос на отдых в самобытном стиле будет пользоваться популярностью у жителей и гостей Мангистауской области, и грезы о развитии туристического бизнеса в регионе станут реальностью.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

АВТО

КУПЕ LAMBORGHINI SC18 ОТКРЫЛО СЧЕТ ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ

Автоспортивное крыло Lamborghini, «дивизион» Squadra Corse, представило первую машину, созданную в коллаборации с клиентом в единственном экземпляре. Чисто технически SC18 – это купе Aventador SVJ с двигателем V12 6.5 (770 л.с., 720 Нм) и семиступенчатым «роботом» ISR. Но поскольку кузов новый, а выполнен он из «сверхлегких материалов» и углеволокна, масса снижена, что должно улучшить и без того впечатляющие показатели – 2,8 с до сотни и максималку в 351 км/ч. Двухдверка с клиренсом 109 мм ориентирована на трек, однако допущена на дороги общего пользования. Углеволоконный кузов окрашен в серый цвет Grigio Daytona с красными оттенками, что подчеркивает исключительность купе SC18. Той же цели служат колесные диски (20 дюймов спереди, 21 сзади) со специально разработанными для этой модели шинами Pirelli P Zero Corsa. Хозяин-барин не пустил фотографов в салон, но известно, что там стоят ковши из углеродного волокна, а черная алькантара Nero Ade сочетается с красной прострочкой Rosso Alala. Подвиги владельца на трассе зафиксирует штатная телеметрия. В Lambo заявили, что «SC18 прокладывает путь следующим персонализированным проектам для клиентов-спортсменов в рамках бренда Squadra Corse».

ГИБРИДНОМУ КУПЕ FERRARI НАГАДАЛИ ИСТОРИЧЕСКИЙ ШИЛЬДИК DINO

В течение трех лет на наших глазах разворачиваются две параллельные истории. Первая: разработка серийной гибридной модели Ferrari (лимитированный гиперкар LaFerrari не в счет). Вторая: гипотетическое возвращение суббренда Dino в образе самой доступной модели из Маранелло, да ещё с мотором V6. Могут ли эти две прямые пересечься? Вероятность велика. Есть шанс, что именно прототип такой машины, Dino 488 Hybrid, и запечатлел недавно на видео наблюдательный ютубер в Германии. Прототип построен на базе 488 GTB. Не исключено, что в итоге гибридную версию итальянцы причислят к этому семейству. Но могут и выделить в отдельную ветвь, несмотря на общность базы. Вспомним, что опыты Ferrari с гибридизацией начались с концепта HY-KERS, у которого под капотом был мотор V12. Учитывая массу добавочных компонентов (электромотор, преобразователи тока, тяговая батарея), установка на основе агрегата V6 была бы более рациональным выбором в плане экономии массы. В конце концов, Ferrari ездят не только по прямой (LaFerrari мы не обижаем, но вспомните ценник того гиперкара). Ну а где V6 – там и давно витающая в воздухе идея «начальной Ferrari». В общем, для пересечения двух историй основания имеются. Правда, подобная модель, если доберется до серии, поступит в продажу едва ли раньше 2020-го.

НОВАЯ МОДЕЛЬ AUDI A6L СЛЕГКА ОБОШЛА ПРЕДКА В РАЗМЕРАХ

В Гуанчжоу дебютировал удлиненный седан Audi A6L на основе «а-шестой» последнего поколения. Его колесная база (3024) на 100 мм превышает параметр стандартной модели. Она получилась даже больше, чем у короткой версии флагмана Audi A8 (2998 мм). Но тому каннибализм не грозит, ведь есть еще модификация A8L с расстоянием между осями в 3128 мм. Популярность удлиненных вариантов европейских моделей в Поднебесной велика, и не удивительно, что четыре кольца там предлагают и Audi A4L, и даже Audi Q5L. Потому A6 L отлично впишется в общую картину. На рынок новоявленная длиннобазная «а-шестая» выйдет с бензиновой турбочетверкой 2.0 в двух версиях (на 190 и 224 силы), а позднее к этим вариациям присоединится гибрид, передает издание Motor1.com. Ну а конкурировать Audi A6L будет с такими растянутыми моделями, как Mercedes-Benz E-Class LWB, Jaguar XFL и BMW 5-Series Li.

Новый Mitsubishi L200 сохранил раму

На обновленный пикап L200 у Mitsubishi большие планы – автомобиль будет продаваться в 150 странах мира и поможет японцам вернуть былые позиции

Создавался автомобиль в рамках концепции «Скала», которая определяется ключевой фразой «Стойкость за гранью возможного». И это чувствуется во всем. Брутальный облик подчеркивают хищный прищур фар, огромные колесные арки и широкая решетка радиатора Dynamic Shield. Приподнятое расположение фар головного света и противотуманок – не столько дань моде, сколько практичность – подобное решение обеспечивает дополнительную защиту световых приборов от возможных повреждений при движении по затопляемым дорогам. В качестве опции доступны бифункциональные светодиодные фары проекционного типа.

Грузовая платформа позволяет устанавливать на L200 крышу, крышку Fullbox, поддон-вставку в кузов и спортивную дугу безопасности. Вариантов кабины, как обычно, три:одинарная, полуторная и двухрядная.

А вот цветовую гамму кузова расширили. К уже имеющимся цветам белый (базовый), серебристый металлик, черный (перламутр), синий металлик и коричневый металлик добавилось 4 новых оттенка – белый (White Diamond), серый (Graphite Grey), оранжевый (Passion Orange) и красный (базовый).

Салон стал гораздо комфортнее и получил немало систем активной безопасности и помощи водителю. Среди последних система предотвращения столкновения (FCM), система мониторинга слепых зон (BSW с LCA), система предупреждения о поперечном движении сзади (RCTA), ультразвуковая система предотвращения столкновения при парковке (UMS), функция автоматического контроля устойчивости на спуске, а также система кругового обзора Multi Around Monitor, на экран которой выводится изображение местности вокруг автомобиля с высоты птичьего полета, и датчики парковки. Отделка интерьера стала на уровень выше: мягкие вставки, прострочка, металлические рамки… Также производитель отмечает, что удалось снизить уровень шума в кабине, в задней части салона появилась система циркуляции воздуха, а также порты USB для дополнительного удобства пользователей.

Но больше всего поклонников порадует, пожалуй, тот факт, что автомобиль сохранил рамную конструкцию. Спереди у L200 подвеска со сдвоенным поперечным рычагом, сзади – рессоры. Однако благодаря изменениям в задних листовых рессорах инженерам удалось добиться повышения комфорта на дорогах с твердым покрытием и улучшить курсовую устойчивость на грунтовых дорогах. В свою очередь использование больших задних амортизаторов, содержащих большее количество демпферного масла, позволило повысить плавность хода.

Для обновленного L200 доступны два варианта системы полного привода – Super-Select и Easy-Select. Система полного привода Easy-Select 4WD позволяет легко переключаться между приводом на одну или две оси и предусматривает три режима работы раздаточной коробки: 2H, 4H и 4L. В системе полного привода Super-Select 4WD-II предусмотрено четыре режима: 2H (задний привод; прямая передача), 4H (постоянный полный привод; прямая передача), 4HLc (полный привод с заблокированным межосевым дифференциалом, прямая передача) и 4LLc (полный привод с заблокированным межосевым дифференциалом, понижающая передача), которые обеспечивают оптимальное сцепление с дорогой и управляемость на всех видах покрытий. Обе системы используют новый режим Off-road с 4 положениями – «гравий», «грязь/снег», «песок», «горная местность».

Дорожный просвет модели – 220 мм. Угол въезда – 31°. Угол съезда – 23°. Угол продольной проходимости – 25°.

Линейка силовых агрегатов включает два мотора: турбодизель 4N15 MIVEC объемом 2,4 л и бензиновый двигатель 4G64. Коробка – шестиступенчатый «автомат».

Mercedes-Benz A-Klasse – теперь и седан

Оксана Черноножкина

В Казахстане объявили старт продаж нового Mercedes-Benz A-Klasse в кузове седан. Модель во многом повторяет представленный ранее хэтчбек, но при этом имеет и свои отличия.

К примеру, при равной колесной базе и ширине седан длиннее хэтча на 130 мм и на 6 мм выше. А багажник у него и вовсе составляет 420 литров (у хэтча 370).

Спереди автомобили схожи – те же фары остроугольной формы с бумерангами ходовых огней, та же широкая решетка радиатора с единым ребром посередке и крупной эмблемой по центру, а вот сзади есть отличия. И не только из-за формы кузова – у седана своя оригинальная оптика. Расходящиеся в сторону диодные полоски смотрятся стильно и эффектно в темное время суток. Передняя оптика в базе идет галогеновая, но за доплату можно получить Multibeam LED с 18 светодиодами на каждую фару.

А еще, как утверждают разработчики, именно у седана рекордный коэффициент аэродинамического сопротивления – всего 0,22 Cx (у хэтчбека этот показатель равен 0,25).

В салоне амбиентная подсветка с 64 оттенками, рулевое колесо с сенсорными клавишами и мультимедийный комплекс MBUX нового поколения с двумя дисплеями под общим стеклом. Как и у хэтчбека, здесь дисплеи имеют три вариации диагонали: 7 и 7, 7 и 10,25 и 10,25 и 10,25. А сама мультимедийная система теперь распознает голосовые команды и включает навигационную систему с функцией дополненной реальности.

Цветовых решений оформления салона предлагается 10. Вариантов передних кресел – три: в топовой версии предлагаются мультиконтурные сиденья с функцией массажа.

На высоте и уровень безопасности: именно «ашка» стала первой моделью Mercedes-Benz, разработанной в новом технологическом центре TFS (Technology Centre for Vehicle Safety), и теперь, так сказать, отрабатывает оказанную ей честь. В частности, автомобиль может ездить в полуавтономном режиме, благодаря ультрасовременным камерам и радарам сканировать дорогу на 500 метров вперед, «видеть» в слепых зонах, распознавать дорожные знаки, контролировать степень усталости водителя и т.п.. 9 подушек безопасности входят уже в базовую комплектацию, а вот проекционный дисплей – опция.

По технической части тоже откровений нет: спереди – стойки McPherson, сзади – либо торсионная балка, либо многорычажка.

Двигателя предлагается два – 1,3-литровый бензиновый турбомотор с мощностью 163 л.с. и крутящим моментом 250 Нм и 2,0-литровый атмосферник (224 л.с. и 300 Нм). Первый положен модификации с передним приводом, второй – с 4Matic (задняя ось подключается муфтой). Коробка – «робот» 7G-DCT с двумя «мокрыми» сцеплениями.

Комплектаций будет четыре: Comfort, Style, Progressive и AMG Line. Размерность колесных дисков – от 16 до 19 дюймов. Также обещают спецверсию Edition 1, которую будут отличать детали цвета меди, искусно вкрапленные в убранство салона и внешний облик.

Кстати, версия кузова седан появилась у A-Klasse впервые за более чем 20-летнюю историю существования – раньше автомобиль был представлен лишь хэтчбеком и субкомпактвэном. Что, впрочем, не помешало ему разойтись по миру тиражом более шести миллионов экземпляров.

Поставки модели клиентам из Европы и стран СНГ начнутся в 2019 году.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

Свидетельство о постановке на учет N 12031-Г, выдано Комитетом информации и архивов, Министерства связи и информации Республики Казахстан от 03.10.2011 г. Собственник и издатель газеты: ТОО «Издательский дом Капитал» Газета является членом организации “Project Syndicate”.

Мира Халина, генеральный директор, mira@musan.kz
Елена Брицкая, главный редактор, elena.kapitalkz@mail.ru
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz
Елена Тумашова, заместитель главного редактора, tumashova@kapital.kz
Наталия Иодес, руководитель отдела распространения

Журналисты: **Георгий Ковалёв, Аскар Муминов, Дмитрий Чепелев, Николай Дрозд, Оксана Черноножкина, Дархан Нурумбетова, Ксения Бондал, Анна Видянова**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Бильд-редактор: **Абдулхан Назымбеков**

Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-44, 224-91-33
Адрес редакции: Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Клочкова), офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 21.11.2018 г. Заказ N 24961.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04