АКЦЕНТ Стр.3

Инвестиции ЕНПФ далеки от всех предельных лимитов

ИНТРИГА Стр.4

Почему богатеют и разоряются торговые центры

МНЕНИЕ Стр.5

Айдархан Кусаинов, советник главы Нацбанка РК

КАПИТАЛ

№3 (604)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 1 ФЕВРАЛЯ, 2018

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

На чем зарабатывают популярные вайнеры
страница 9

Как пережила кризис лапша Wokker в Казахстане?
страница 7

Выгодны ли стартапы 3D-печати в стоматологии?
страница 6

Рецепты адаптации американской франшизы
страница 7

Как чувствуют себя бизнес-приложения на рынке РК
страница 6

Мы в сети

kapital.kz

Предельная концентрация

Покупка «Казахтелекомом» 75% акций «Кселл» может кардинально изменить телеком-рынок

Елена Брицкая

По предварительным оценкам, в случае сделки более 65% рынка сотовой связи будет контролировать «Казахтелеком», а менее 35% – Beeline. Уже сейчас на рынке мобильной связи установлена олигополия трех игроков: Kcell (39,2%), Beeline (35,5%) и СП «Теле2-Altel» (25,3%). На конец III квартала 2017 года абонентская база СП «Теле2-Алтел» насчитывала 6,8 млн абонентов, абонентская база Kcell составляла 10 млн. «Принимая во внимание планы нацкомпании по наращиванию рыночной доли абонентской базы СП «Теле2-Алтел», потенциальное количество пользовательских контрактов «Казахтелекома» после приобретения Kcell может достигнуть 17 млн, что превышает 65% от общего рынка», – прогнозируют аналитики Halyk Finance. «Капитал.kz» узнал мнение регулятора и конкурентов возможного доминиона на рынке о возможных переменах.

Регулятор взвешивает

Напомним, на прошлой неделе стало известно, что Комитет по регулированию естественных монополий и защите конкуренции (КРЕМиЗК) принял на рассмотрение заявление АО «Казахтелеком» на покупку 75% акций сотового оператора Kcell.

Как сообщил «Капитал.kz» заместитель председателя КРЕМиЗК Асан Дарбаев, «окончательное решение по данному вопросу еще не принято». Срок рассмотрения ходатайства о даче согласия на экономическую концентрацию не должен превышать тридцать календарных дней с момента принятия его к рассмотрению. При этом срок рассмотрения может быть приостановлен в соответствии со статьей 205 Предпринимательского кодекса РК. Затем регулятор соглашается или запрещает сделку.

«При этом, согласно пункту 3 статьи 208 кодекса, согласие антимонопольного органа на экономическую концентрацию может быть обусловлено выполнением участниками экономической концентрации определенных требований и обязательств, которые устраняют или смягчают отрицательное влияние экономической концентрации на конкуренцию. Такие условия и обязательства могут касаться в том числе ограничения по управлению, пользованию или распоряжению имуществом», – пояснил Асан Дарбаев.

Конкуренты активно против

Единственные конкуренты возможного доминиона очень нервно отреагировали на ситуацию. Александр Комаров, главный исполнительный директор «Beeline Казахстан», комментирует «Капитал.kz», что «данный сценарий в многолетней перспективе компания рассматривает как негативный для всех заинтересованных сторон, включая государство и клиентов». «Теоретически, это может существенно повлиять на наши инвестиционные планы», – заявил он.

Подобная сделка, по мнению «Beeline Казахстан», идет вразрез с логикой антимонопольного регулирования и серьезно ущемляет права всех других субъектов рынка. Кроме того, замечает Александр Комаров, в развитых странах не существует прецедентов консолидации контроля двух из трех игроков, так как это значительно влияет на конкуренцию, несет ущерб клиентам и долгосрочному развитию рынка.

«Если вдруг это чудо произойдет и комитет одобрит данную сделку, то я считаю, что в пакете одновременно должны быть приняты очень жесткие условия по регулированию АО «Казахтелеком», как не просто доминанта, а супердоминанта на рыке мобильной и фиксированной связи», – говорит Александр Комаров. По его мнению, в обязательном порядке должен быть пересмотрен подход к распределению частотного спектра. Необходимо будет утвердить новые правила контроля и регулирования конкуренции в отрасли.

Чем ответит Beeline?

Сейчас «Beeline Казахстан» – самостоятельный оператор, на 90% опирающийся на собственную инфраструктуру. Через компанию «ТНС+» он является крупнейшим B2O-оператором в стране и предоставляет другим операторам услуги по аренде каналов, терминации трафика и организации доступа в интернет. В то же время он сотрудничает и закупает часть услуг у других операторов, в том числе и у АО «Казахтелеком». В основном это аренда каналов и элементов пассивной инфраструктуры.

«Как таковых рычагов давления у «Казахтелекома» на нас нет. Безусловно, в случае сделки и появления супердоминанта наша стратегия от проактивной станет скорее реактивной. Если сделка состоится, рынок будет больше напоминать схватку Давида и Голиафа», – говорит Александр Комаров.

[Продолжение на стр. 3]

Цифра номера

$2380

составляет средний чек в самом дорогом ресторане мира SubliMotion, расположенном в отеле Hard Rock на Ибице

Подробнее [Стр.10]

Спикер номера

Ерлан Смайлов,

исполнительный директор Казахстанской ассоциации ФинТех

Подробнее [Стр.8]

Цитата номера

«Гостиничный бизнес подвергается сейчас влиянию мирового кризиса. Неопределенная ситуация на рынке не дает возможности точно прогнозировать развитие отрасли»,

– Светлана Мендеш, финансовый директор группы компаний Chagala

Подробнее [Стр.4]

События

Какие рестораны получили три звезды Michelin в 2018 году?

Подробнее [Стр.10]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАН ПРОШЕЛ АУДИТ ПО АВИАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Казахстан успешно прошел аудит по авиационной безопасности Международной организации гражданской авиации (ИКАО) и подтвердил высокий уровень соответствия международным стандартам. Об этом сообщили в пресс-службе Комитета гражданской авиации. «Уровень соответствия Комитета гражданской авиации МИР РК требованиям ИКАО официально составил 83%, что на 21% лучше показателя аудита 2009 года, который составлял 62%», – указывается в сообщении КГА в Facebook. При этом улучшенный показатель Казахстана превышает на 11% среднемировой уровень в 72%. «Аудит ИКАО – один из важнейших объективных инструментов оценки системы безопасности гражданской авиации государства. В случае выявления существенных замечаний и низкой оценки по результатам аудита ИКАО возможны серьезные негативные последствия в виде ограничения на полеты другими странами», – пояснили в комитете. Аудит по авиационной безопасности представляет собой комплексную проверку системы безопасности аэропортов – экспертная оценка проводилась по 480 ключевым вопросам в ноябре 2017 года, для сравнения, предыдущий аудит 2009 года состоял из 299 вопросов. «Странам стало гораздо сложнее проходить аудиты ИКАО, и в этой связи высокий уровень оценки Казахстана экспертами ИКАО становится еще более значимым. По итогам аудита-2017 Казахстан вошел в группу стран, занимающих лидирующее положение в мире по уровню авиационной безопасности», – подчеркнул в КГА.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АСЕТ ТУРЫСОВ
+ назначен председателем правления АО «Национальные информационные технологии»

АСЫЛЖАН МАМЫТБЕКОВ
+ избран председателем Мясного союза Казахстана

БАРЛЫБАЙ САДЫКОВ
+ назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Исламской Республике Пакистан

ГАБИТ МИРАЗОВ
— освобожден от должности прокурора Алматы

ДАЙНЮС ПАВАЛКИС
+ назначен провостом – первым проректором КазНМУ

ЕРКИН ТУКУМОВ
+ назначен Генеральным консулом Казахстана в Казани

ЕРКИНБЕК ШОХАЕВ
+ назначен уполномоченным имамом ДУМК по г. Алматы, главным имамом Центральной мечети г. Алматы

КАЛКАМАН САРИН
+ назначен директором радио «Шалкар»

МАКПАЛ ЖУМАБАЙ
+ назначена директором телеканала «Балапан»

НАЗИРА БЕРДАЛЫ
+ назначена директором «Қазақ радиосы»

СЕРИК ОМИРБАЕВ
+ назначен ректором Северо-Казахстанского государственного университета (СКГУ) имени М. Козыбаева

ТОЛЕГЕН МУХТАР
+ назначен ректором Восточно-Казахстанского государственного университета (ВКГУ) имени С. Аманжолова Адилбекович (ВКГУ имени С. Аманжолова

ФИЛИППО БАРТОЧЧОНИ
+ назначен провостом – первым проректором АО «Медицинский университет Астана»

Ступор дедолларизации

Хроники сражений тенге с долларом в 2017 году

Николай Дрозд

Нацбанк опубликовал на прошлой неделе статистику, связанную с распределением депозитов по типам валют на конец года. Общий уровень долларовых депозитов снизился за год с 54,5% до 47,7%. Этот уровень все еще не достиг более или менее нормального соотношения тенговых и валютных депозитов, которое делает эффективным влияние на ситуацию на финансовых рынках через механизм процентных ставок.

Накануне девальвации в феврале 2014 года долларовые депозиты составляли 39,9%. Прогресс связан главным образом с депозитами физических лиц, где доля вкладов в валюте снизилась с 56,8% до 52,2%.

В сегменте депозитов небанковских юридических лиц дедолларизация оказалась несколько менее выраженной, доля валютных депозитов здесь уменьшилась с 46,8% до 43,8%. При этом снижение уровня долларизации депозитов юридических лиц происходило в основном за счет снижения абсолютного размера валютных депозитов за год на 17% и увеличения депозитов в тенге всего на полпроцента. Так что в этом сегменте невозможно говорить о масштабном «переворачивании» валютных депозитов в тенговые.

Ставки без оглядки на долларизацию

Особенностью 2017 года стало то, что процесс дедолларизации не носил линейного характера. Успешной она была в начале года, затем сам Нацбанк в своих сообщениях о решениях по базовой ставке стал обращать внимание на то, что долларизация продолжается, хотя и происходит более медленными темпами. Главное по масштабам снижение доли валютных депозитов произошло с января по март прошлого года, когда они снизились с 54,5% до 49,8%. Принимая в феврале прошлого года решение о снижении базовой ставки до 11%, регулятор отмечал: «Девальвационные настроения как населения, так и профессиональных участников валютного рынка уменьшаются, что отражается в результатах опроса и стоимости хеджирования валютных рисков. Данные по депозитному рынку свидетельствуют о продолжающемся процессе дедолларизации банковских вкладов и сохраняющейся тенденции предпочтений вкладчиков в сторону национальной валюты».

В начале года дедолларизация происходила в условиях не только достаточно жесткой денежно-кредитной политики и высокой дифференциации между ставками по депозитам в тенге, в долларах и евро, но и укрепления тенге по отношению к доллару.

Затем на фоне слабнущего тенге прогресс начала года был в значительной степени утрачен, стали расти ожидания нового масштабного ослабления тенге, и это сказалось на соотношении валютных и тенговых депозитов. По итогам августа прошлого года вклады в валюте вновь превышали половину депозитной базы казахстанских банков, составив 50,3%. Вероятно, если бы дальнейшие события развивались только под влиянием уровня ставок в тенге, с ожиданиями продолжения дедолларизации в 2017 году пришлось бы распрощаться. Нацбанку, однако, необходимо было реагировать на рост девальвационных ожиданий и ослабление тенге без явных фундаментальных предпосылок. С августа по октябрь на интервенции на валютном рынке было потрачено $520 млн, пик интервенций пришелся на октябрь, когда нетто-продажи долларов составили 390 млн. Дальнейшее возвращение к дедолларизации на фоне происходившего медленного продолжения снижения ставок в тенге было по существу реакцией на укрепление тенге. Причем рост доли тенговых депозитов происходил в конце года почти исключительно в рознице. За последние 3 месяца года розничные депозиты в тенге выросли на 380 млрд, а валютные сократились примерно на такую же сумму, что позволяет предполагать, что розничные депозиты перетекали в тенге. Ничего подобного не происходило с депозитами небанковских юридических лиц, которые существенно сокращались в тенге и в валюте. На это, правда, могли влиять и волатильность в банковском секторе, и реструктуризация в Bank RBK, осуществленная с участием депозитов квазигосударственного сектора. Так или иначе, обычно если речь идет о начале какого-то устойчивого тренда, например, на возобновление дедолларизации, изменения начинают именно корпоративные депозиторы, считающиеся более гибкими и квалифицированными.

Эксперты на распутье

В своих последних сообщениях по базовой ставке Нацбанк перестал выделять в качестве отдельного фактора темпы дедолларизации депозитов, как и ссылаться на статистику покупок и продажи долларов населением. Изначально дедолларизация считалась одним из важнейших факторов, который будет влиять на темпы снижения базовой ставки, конечно, после уровня инфляции и инфляционных ожиданий населения. Возможно, такое исчезновение темы из фокуса означает косвенное признание, что инструментарий, связанный со ставками в условиях быстрого смягчения денежно-кредитной политики, не слишком эффективен. Это ощущение вылилось в дискуссии после одной из экспертных встреч, проводимых Нацбанком, относительно альтернативных инструментов. Одно из предложений состояло в дестимулировании депозитов в валюте путем установления нулевых или даже отрицательных ставок, так как долларовое фондирование практически не является нормальной базой для кредитования в тенге из-за крайне ограниченного числа заемщиков, способных обслуживать валютные кредиты. Еще одно состояло в создании системы обязательных валютных свопов, фактически нивелирующих валютные риски для банков при кредитовании в тенге за счет фондирования на основе валютных депозитов. К прежнему уровню жесткости денежно-кредитной политики будет вернуться крайне сложно из-за ситуации в экономике, и, очевидно, монетарные власти находятся на перепутье относительно того, как стимулировать дальнейшую дедолларизацию. Слишком большая подверженность депозитной базы колебаниям и зависимость выбора валюты вкладов от влияния валютного рынка оценивались как фундаментальные проблемы, ставящие под сомнение эффективность денежно-кредитной политики.

Покупки долларов по-прежнему велики

Статистика Нацбанка, связанная с продажей и приобретением наличной валюты, также в целом не дает оснований говорить об успешной дедолларизации, хотя сальдо покупок населением долларов существенно ниже, чем оно было в периоды длительной волатильности на валютном рынке. Единственной аномалией, когда население продавало долларов больше, чем покупало, остается период февраля-марта и мая 2016 года. В 2017 году продажи валюты приближались на относительно небольшую дистанцию $100-200 млн лишь дважды, в феврале и апреле, в остальные месяцы население покупало значительно больше долларов, чем продавало. Наибольшее отрицательное сальдо в $886 млн отмечалось в августе, как раз тогда, когда вновь существенно увеличивались и доля валютных депозитов. В конце года, когда росла доля депозитов в тенге, обменные пункты, тем не менее, продавали значительно больше долларов, чем покупали. Суммарно покупки населения только долларов без учета горазго менее объемных рублевого и еврового сегментов превысили продажи в 2017 году на более чем $4,65 млрд.

Новинки законодательства

ПАРАГРАФ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ
www.online.zakon.kz www.prg.kz ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

Утверждены Правила организации и проведения аукционных торгов, включающие квалификационные требования, предъявляемые к участникам аукциона

Приказом министра энергетики Республики Казахстан от 21 декабря 2017 года № 466 утверждены Правила организации и проведения аукционных торгов, включающие квалификационные требования, предъявляемые к участникам аукциона, содержание и порядок подачи заявки, виды финансового обеспечения заявки на участие в аукционе и условия их внесения и возврата, порядок подведения итогов и определения победителей (не введен в действие)

В соответствии с подпунктом 5-5) статьи 6 Закона Республики Казахстан от 4 июля 2009 года «О поддержке использования возобновляемых источников энергии» утверждены Правила организации и проведения аукционных торгов, включающие квалификационные требования, предъявляемые к участникам аукциона, содержание и порядок подачи заявки, виды финансового обеспечения заявки на участие в аукционе и условия их внесения и возврата, порядок подведения итогов и определения победителей.

Уполномоченный орган не менее чем за 3 (три) месяца до предполагаемой даты проведения аукционных торгов разрабатывает и публикует на своем интернет-ресурсе график проведения аукционных торгов на календарный год по форме, согласно приложению 1 к настоящим Правилам (далее - График). Информация, указанная в Графике, не подлежит корректировке.

График содержит информацию о земельных участках, планируемых к выделению для строительства объекта ВИЭ и точках подключения к электрическим сетям энергопередающих организаций с указанием максимально допустимой мощности и количеством возможных подключений.

Местные исполнительные органы областей, города республиканского значения и столицы осуществляют в соответствии с подпунктом 3-1) статьи 7 Закона резервирование земельных участков для планируемых к строительству объектов по использованию ВИЭ до момента предоставления победителям аукционных торгов прав на земельный участок, в соответствии с Земельным кодексом Республики Казахстан от 20 июня 2003 года и направляют соответствующую информацию уполномоченному органу по форме, согласно таблице 1 Графика.

Точки подключения к электрической сети, представленные энергопередающими организациями в уполномоченный орган, резервируются для планируемых к строительству объектов по использованию ВИЭ до момента заключения победителем аукционных торгов договора о подключении объектов по использованию ВИЭ и (или) выдачи технических условий на подключение к электрической сети и направляют соответствующую информацию уполномоченному органу по форме согласно таблице 2 Графика.

С момента опубликования Графика до завершения всех планируемых по Графику аукционов, энергопередающие организации приостанавливают прием заявок на получение технических условий на подключение к электрической сети по зарезервированным точкам подключения к электрической сети, указанным в Графике.

Строительство и эксплуатация объекта по использованию ВИЭ осуществляется в соответствии с законодательством Республики Казахстан в сфере архитектурной, градостроительной и строительной деятельности и электроэнергетики.

Прием документов и регистрация заявителей в аукционных торгах производится Организатором в сроки, указанные в Графике, утвержденном уполномоченным органом.

Для регистрации в базе данных торговой системы заявитель обращается на официальный интернет-ресурс Организатора для прохождения онлайн регистрации и предоставляет Организатору в электронном виде документы в соответствии с подпунктами 1) - 5) пункта 19 настоящих Правил.

Заявитель предоставляет расчетно-финансовому центру оригиналы документов по финансовому обеспечению заявки на участие в аукционных торгах не позднее чем за 2 (два) рабочих дня до даты начала аукционных торгов в соответствии с параграфом 4 настоящих Правил.

При предоставлении заявителем документов в соответствии с подпунктами 1) - 5) пункта 19 настоящих Правил Организатор в течении 2 (двух) рабочих дней подтверждает заявителю присвоение статуса участника и присваивает ему идентификатор и пароль для доступа в торговую систему.

Организатор прекращает прием документов от заявителей за 5 (пять) рабочих дней до даты начала аукционных торгов в соответствии с графиком проведения аукционных торгов, утвержденным уполномоченным органом.

Участник своевременно уведомляет Организатора об изменении реквизитов, списка сотрудников участника, имеющих доступ в торговую систему.

Пароль, предоставляющий право доступа к торговой системе, не подлежит передаче третьим лицам.

Тарифы на услуги Организатора устанавливаются в соответствие с законодательством Республики Казахстан и оплачиваются на основании договора, заключаемого между заявителем и организатором (далее - Договор).

Договор содержит:

1) предмет Договора, виды оказываемых Организатором услуг, сроки и порядок оплаты;

2) критерии и требования, предъявляемые к заявителю для участия в аукционных торгах и допуску к аукционным торгам;

3) методы проведения аукционных торгов;

4) ответственность участников договора за нарушение условий Договора.

В целях организации и проведения аукционных торгов Организатор:

1) обеспечивает работоспособность торговой системы по проведению аукционных торгов;

2) разрабатывает и утверждает методические указания и регламенты по проведению аукционных торгов;

3) обеспечивает Участникам равные условия доступа к аукционным торгам;

4) проводит инструктаж сотрудников Участников по работе в торговой системе;

5) взаимодействует с уполномоченным органом и расчетно-финансовым центром по вопросам, связанным с организацией и проведением аукционных торгов;

6) публикует на официальном интернет - ресурсе Реестр победителей аукционных торгов.

Приказ вводится в действие по истечении двадцати одного календарного дня после дня его первого официального опубликования.

Инвестиции ЕНПФ далеки от всех предельных лимитов

Николай Дрозд

Эксперты аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) прокомментировали по просьбе «Капитал.kz» основные изменения в инвестировании средств ЕНПФ по итогам прошлого года. Как отметили аналитики, в 2017 году основные изменения в инвестиционной деятельности ЕНПФ касались увеличения доли инвестиций в казахстанские государственные бумаги (+671,81 млрд тенге) и в государственные ценные бумаги иностранных государств (+642,12 млрд тенге), а также открытия депозитов в иностранных банках (+277,41 млрд тенге).

Указанные инвестиционные решения принимаются на основании соответствующей инвестиционной декларации. Лимиты, заложенные в инвестиционной декларации ЕНПФ, соблюдаются по всем пунктам и даже по самым быстрорастущим позициям инвестиционного портфеля. Ими стали вложения в иностранные госбумаги и размещение средств на депозитах иностранных банков, фонд пока далек от установленных ограничений. Вложения в иностранные госбумаги выросли за год с 5,46% до 12,20%. Даже с учетом также выросших инвестиций в инструменты международных финансовых организаций, составивших 2,20%, суммарные позиции на эти инструменты очень далеки от лимита в 50%. Депозиты в иностранных банках, выросшие с 0 до 3,57% в 2017 году, также не угрожают предельному лимиту в 50% для инструментов иностранных банков. Суммарные вложения в валютные активы позволяют продолжать валютную диверсификацию ЕНПФ в ближайшие годы. Доля в инструментах, номинированных в иностранных валютах, составила 27,88, при лимите в 50%. При этом почти все валютные активы приходятся на доллар – 27,14%, причем в прошлом году они выросли на 41%.

Диверсификация – следствие нехватки тенговых инструментов?

Аналитики АФК также проанализировали по нашей просьбе ситуацию с участием ЕНПФ на казахстанском рынке ценных бумаг. По их оценкам, в прошлом году пенсионные накопления граждан увеличились более чем на один триллион тенге. Объем первичного рынка государственных ценных бумаг в 2017 году составил 1 733,1 млрд тенге. Тем временем объем эмиссии корпоративных облигаций на KASE в 2017 году составил 864,5 млрд тенге, из которых 654,0 млрд тенге были выпущены в рамках программы повышения финансовой устойчивости банковской системы. Таким образом, объем бумаг, размещенных на рыночных условиях, составил 200 млрд тенге, а первичный рынок акций был равен лишь 7,6 млрд тенге. Сокращение доли инвестиций в облигации квазигосударственного сектора и казахстанских ББУ, по оценкам экспертов, было связано в том числе с низкой эмиссионной активностью данного сегмента. К примеру, более 140 млрд тенге сокращения инвестиций в казахстанские банки связано с окончанием срока обращения облигаций Евразийского банка (-102,3 млрд тенге) и изъятием в Delta Bank (-41,75 млрд тенге). С точки зрения аналитиков, даже если ЕНПФ имеет возможность инвестировать свободные средства в бумаги казахстанских эмитентов, то предложение последних достаточно ограничено.

Между тем сокращение инвестиций в бумаги квазигосударственного сектора, облигации и депозиты банков второй год подряд, бесспорно, является осознанной позицией Нацбанка, заявляющего, что доходность средств ЕНПФ – безусловный приоритет по отношению к другим экономическим интересам и, в частности, долгосрочному фондированию для банков второго уровня, нацкомпаний и институтов развития.

В 2014 и 2015 годах доступ к дефицитной тенговой ликвидности ЕНПФ был одним из важнейших конкурентных ресурсов. Доля вложений в квазигосударственный сектор снизилась в 2017 году с 13,48% до 10,18%, притом что сектор имеет лимит в 25% от средств ЕНПФ. В облигации банков вложено теперь 16,03% портфеля против 21,71% годом ранее, а в депозиты 4,1% вместо 5,99%. При этом и до снижения вложения в банковские инструменты были далеки от предельных 40%.

Вызовы-2018

Главным вопросом относительно инвестиционной политики ЕНПФ на наступивший год будет то, продолжится ли наращивание валютной части портфеля в условиях достаточно сильного тенге. В прошлом году выбор между краткосрочной доходностью и долгосрочной безрисковостью вложений в низкодоходные валютные инструменты был сделан в пользу последних. Вторым важнейшим фактором может стать снижение ставок на денежном рынке и повышение привлекательности и доступности заимствований для корпоративных эмитентов, в том числе из тех же квазигосударственного и банковского секторов.

Январская структура инвестиционного портфеля ЕНПФ пока не опубликована, но судя по всему, он стал одним из инвесторов в размещенные в январе тенговые облигации KCEL. Ранее предполагалось, что значительную часть инвестирования на фондовом рынке могут взять на себя частные и управляющие компании, выбор в пользу которых сделают вкладчики, а средствами «молчунов» будет управлять, по-прежнему, Нацбанк. Над частными компаниями не довлело бы подозрение в конфликте интересов, и, возможно, в нынешней ситуации это привело бы к более активному инвестированию в тенговые бумаги, в том числе и банковского, и квазигосударственного секторов.

В ситуации, когда пенсионными деньгами будет продолжать управлять Нацбанк, очевидно, он будет избегать инвестиций, которые будут восприниматься как следствие «институционального дефекта», возникшего после того, как управление пенсионными деньгами перешло к регулятору финансовых рынков, которому к тому же трудно было игнорировать в 2015 году кризисные вызовы, связанные с возрастанием долговой нагрузки институтов квазигосударственного сектора.

Предельная концентрация

[Начало на стр. 1]

«Beeline Казахстан», по его словам, делает ставку на развитие новых технологий и инноваций, а это всегда большие инвестиции. «Мы агрессивно строим 4G и развиваем сервисы на базе этой технологии. Скажу больше, в ближайшее время мы планируем строительство пилотной зоны 5G. Мы с нуля создали в Казахстане экосистему мобильных финансов, вскоре построим сеть для IoT – интернета вещей – и уже запустили ряд проектов в области Big Data. Развитие этих и новых направлений останется нашим приоритетом, но уровень амбиций и готовность инвестировать могут быть сильно пересмотрены», – говорит Александр Комаров.

Что получит от сделки «Казахтелеком»?

Преимуществ у нацоператора появится достаточно много, вот лишь несколько наиболее явных. Во-первых, это возможность опосредованной консолидации значительного объема радиочастот – до 75% (143,6 МГц) от всего объема частотного национального спектра, выделенного для услуг мобильной связи. Такое возможно через контроль в двух предприятиях и договора активного радиочастотного шэринга между ними. Это даст возможность дешевле строить и обслуживать сеть, объединять выделенный каждому из операторов частотный спектр и тем самым обеспечивать лучшие условия по скорости и емкости, недостижимые для других участников рынка. Кроме того, это позволит быстрее и дешевле выполнять лицензионные обязательства.

Во-вторых, такая сделка приведет к еще более существенному уменьшению конкуренции на рынке фиксированной связи. Уже сейчас АО «Казахтелеком» занимает доминирующую позицию и долю на рынке связи в стране: широкополосный доступ – более 70%, фиксированные линии связи – более 90%, передача данных – более 70%. Кроме того, операторы, предоставляющие услуги по передаче данных и транзиту международного трафика для АО «Kcell», возможно, потеряют значительные объемы выручки в связи с тем, что при осуществлении сделки операторы сотовой связи, вероятно, будут использовать услуги, прежде всего, АО «Казахтелеком».

В-третьих, в результате сделки могут появиться преимущества для аффилированных компаний с единым владельцем в лице АО «Казахтелеком». Все эти компании могут получить преференции с преимущественным доступом к сетевой инфраструктуре, более выгодным ставкам по аренде транспортной сети и сети передачи данных, и ставкам на пропуск международного трафика. Также появляется возможность реализации перекрестных схем при проведении взаиморасчетов между аффилированными компаниями.

Ты помнишь, как все начиналось?

Напомним, до 2012 года АО «Казахтелеком» уже владело пакетом в Kcell (тогда – ТОО «GSM Казахстан ОАО «Казахтелеком»), его доля составляла 49% с самого основания сотового оператора в 1998 году. Затем нацоператор провел акционирование и публичное размещение акций компании (TM Kcell, Activ, Vegaline), и TeliaSonera купила у АО «Казахтелеком» 49 процентных долей участия в ТОО «GSM Казахстан ОАО «Казахтелеком» за $1,519 млрд.

Продажу актива председатель правления «Казахтелекома» Куаныншбек Есекеев объяснил желанием нацоператора «сконцентрироваться на развитии собственного мобильного сегмента в условиях усиливающейся конкуренции на рынке мобильной связи». Аналитики в свою очередь отмечали, что на момент совершения сделки доходы сотовых операторов были на пике и что это был удачный момент для продажи актива по хорошей цене.

В нынешних условиях, когда потенциал прироста абонентской базы уже практически исчерпан, темпы роста рынка замедлились, конкуренция высокая, а тарифы низкие, похоже, есть шанс выкупить актив обратно по привлекательной цене. Стоимость простой акции Kcell на KASE по состоянию на 23 января составляла 1669 тенге. Следовательно, рыночная стоимость компании оценивается на уровне в 333,8 млрд тенге, а 75%-ный пакет – в 250 млрд тенге ($775,362 млн по текущему курсу).

Состоится ли сделка с дисконтом или с премией? Когда окупится покупка и как встроится в стратегию АО «Казахтелеком»? Как все это отразится на рынке? Пока неизвестно. На запрос «Капитал.kz» в пресс-службе нацоператора ответили, что АО «Казахтелеком» не комментирует сообщения о деятельности компании, в том числе о сделках, опубликованные иными источниками, кроме сайтов самого нацоператора и KASE. Промолчали и другие игроки на рынке – СП «Tele2-Алтел» и АО «Kcell», а также их акционеры.

Инвестируем в 5G и сильных игроков

Какие телеком-компании интересны частным инвесторам?

Ольга Миронова

Потенциальными лидерами роста котировок в 2018 году могут стать акции телеком-сектора. После полноценного введения налоговой реформы в США сектор телекоммуникаций уже начал показывать позитивную динамику. Асан Байтасов, младший аналитик ИК «Фридом Финанс», советует присмотреться к акциям двух американских и одного казахстанского игроков.

Verizon Communications, второй по величине в США оператор телефонной связи, вошел в число компаний, выигравших в результате недавно принятого в стране закона о налоговой реформе. Компания отчиталась за четвертый квартал 2017 года 23 января: ее показатели включают в себя единовременный доход в размере $16,8 млрд, связанный с переоценкой отложенных налоговых обязательств, в соответствии с новой ставкой корпоративного налога. Это повысило чистую прибыль в расчете на акцию в минувшем квартале на $4,1, говорится в пресс-релизе Verizon. Квартальная выручка Verizon увеличилась на 5% – до $34 млрд. Чистый рост числа абонентов мобильной связи в четвертом квартале составил 1,2 млн, сообщила компания. Таким образом, сильные финансовые показатели роста позволяют прогнозировать рост котировок до уровня в $60, что составляет 12% потенциала роста.

AT&T – американский транснациональный телекоммуникационный конгломерат со штаб-квартирой в Далласе. Компания имеет на балансе достаточно кэша, что в совокупности с налоговой реформой открывает возможность для сделок по поглощению и слиянию. Недавно компания предприняла покупку Time Warner, которая завершилась неудачей, и в данный момент новыми целями могут стать Charter или Discovery Communications. Дополнительным триггером для роста может стать интеграция мобильной сети пятого поколения. До конца текущего года AT&T запустит мобильную сеть 5G в двенадцати городах на территории США. Абонентам поначалу будет доступно одно мобильное устройство с поддержкой 5G. Первая версия стандарта 5G NR не только описывает неавтономную архитектуру для развертывания сетей 5G, но и завершает общую часть разработки стандартов неавтономных и автономных архитектур, что создает надежный фундамент для единой мировой системы 5G. В совокупности данных факторов мы рекомендуем покупать акции AT&T с целевой ценой $43, что подразумевает потенциал роста в 16%.

АО «Казахтелеком» – государственная телекоммуникационная компания, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи Казахстана. Наиболее динамично развивающимися являются два направления: сегмент интернета и сегмент сотовой связи. Эти два сектора занимают более половины всего рынка, причем 34% – рынок сотовой связи. В то же время доходы от мобильной связи за последние три года снижались в среднем на 6,1% в год, достигнув уровня 245 млрд тенге в 2016 году. Единственным поступательно растущим рынком остается интернет, объем которого возрос в 9,3 раза с 2007 года, однако и в этом секторе признаки зрелости проявляются в форме замедления ежегодного роста – мы предполагаем, что данный тренд продолжится и в дальнейшем. Мы видим дальнейший потенциал роста развития продаж мобильной связи, что позволяет прогнозировать рост котировок акций «Казахтелекома» до уровня в 26000 тенге до конца года (текущая цена – 24 400 тенге).

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

СТИВ ВОЗНЯК ПРОДАЛ СВОИ БИТКОИНЫ

В ходе конференции Nordic Business Forum в Стокгольме сооснователь корпорации Apple Стив Возняк рассказал журналистам, что продал все свои биткоины. Об этом сообщает Bitsonline. «Я не хочу быть одним из тех, кто просто смотрит на цифры», — заявил он. В прошлом Возняк также рассказывал, что приобрел цифровые активы «из любопытства» в то время, когда один биткоин стоил 700 долларов. «Тогда я просто экспериментировал, пытаясь понять, как покупать и продавать эти штуки. Меня не волновало, что потерял много денег, однако в итоге я остался в выигрыше», — добавил Стив Возняк. По его словам, бум криптовалют был интересен до тех пор, пока колебания цен не стали «настораживающими». В итоге Возняк продал все свои биткоины в декабре 2017 года, когда цена монеты составляла порядка $20 тыс. Напомним, ранее сооснователь Apple заявил, что биткоин по целому ряду характеристик превосходит золото. В частности, он отметил, что одним из основных преимуществ монеты является ее ограниченная эмиссия, чем не могут похвастаться выпускаемые государствами фиатные деньги. **(forklog.com)**

В ДОМОДЕДОВО ВНЕДРЯЮТ РАСПОЗНАВАНИЕ ЛИЦ

Авиакомпания S7 Airlines планирует внедрить в московском аэропорту «Домодедово» систему распознавания лиц, созданную на основе технологий компании VisionLabs. В данном случае система распознавания лиц станет лишь еще одной приятной опцией для пассажиров бизнес-залов. Она будет распознавать и персонализировать пассажиров для того, чтобы предоставить им таргетированную информацию. Камеры будут устанавливаться на входе в бизнес-залы аэропорта, после чего система будет распознавать лица пассажиров и своевременно напоминать им о такой важной информации, как, например, приближающаяся посадка на их рейс. Представители S7 Airlines сразу же уточнили, что все персональные данные будут вноситься в базу аэропорта исключительно с разрешения пассажиров. Собирать же эти данные планируется при помощи мобильного приложения и фотосъемки при сканировании посадочного талона на входе в бизнес-зону. Первое тестирование подобной системы распознавания было осуществлено в конце прошлого года. Камеры были установлены на входе в офис S7 Airlines, и за короткое время тестов в систему были внесены около 50 тыс. фотографий. Точность же распознавания при этом составила 90%. Отметим, что в США тестирование подобных систем распознавания началось еще в прошлом году. **(hi-news.ru)**

DEUTSCHE BANK ПРЕДУПРЕДИЛ КРИПТОИНВЕСТОРОВ

Deutsche Bank не советует клиентам инвестировать в криптовалюту, сообщает Bloomberg со ссылкой на интервью глава отдела международных инвестиций инвестиционного банка Маркуса Мюллера. «Мы не рекомендуем делать это. [Инвестиции в криптовалюту] только для тех, кто инвестирует спекулятивно», — сказал Мюллер. «Существует реальная опасность полной потери вложенных средств», — добавил он. Среди рисков, которые отмечают аналитики банка, — высокая волатильность, потенциальный риск ценовой спекуляции, потеря данных или их кража. По словам Маркуса Мюллера, недавний рост стоимости криптовалюты отражает «игру воображения» рыночных игроков. Чтобы криптовалюты превратились в актив, необходимо регулировать их обращение, создавать прозрачные и безопасные торговые площадки для них, считает эксперт. «Мы в самом начале пути», — отметил он. По словам главы отдела международных инвестиций Deutsche Bank, важно, чтобы участники криптовалютного рынка сотрудничали с регулирующими органами. Только в этом случае в течение пяти-десяти лет у инвесторов появится доверие к новому типу валюты, считает он. Мюллер также подчеркнул, что не разделяет взгляды противников регулирования. По его словам, это гарантия, что сделки с криптовалютой будут честными и безопасными. **(РБК)**

FALCON HEAVY ГОТОВА К ПОЛЕТУ

Американская аэрокосмическая компания SpaceX планирует произвести первый запуск ракеты-носителя тяжелого класса Falcon Heavy 6 февраля. Об этом написал в своем микроблоге в Twitter основатель SpaceX Илон Маск. Предприниматель напомнил, что ракета-носитель будет запущена с площадки LC-39A, расположенной в Космическом центре Кеннеди во Флориде, и все желающие смогут полюбоваться на старт новой ракеты. Ракета-носитель Falcon Heavy разрабатывается на базе используемой SpaceX в настоящее время ракеты Falcon 9. Согласно заявленным характеристикам, Falcon Heavy сможет выводить на околоземную орбиту до 64 тонн груза, а на Марс она сможет доставлять до 16,8 тонны груза. Первая ступень ракеты представляет собой связку двух боковых ускорителей, в качестве которых используются побывавшие в космосе первые ступени Falcon 9, и центрального блока. В ходе первого пуска компания рассчитывает вернуть на Землю все три части первой ступени ракеты. При этом в качестве полезной нагрузки ракета будет использоваться принадлежащий Маску автомобиль Tesla Roadster. Изначально первый запуск Falcon Heavy был запланирован на 2013 год, однако затем сроки неоднократно сдвигались, в том числе из-за крушения ракеты-носителя Falcon 9 в июне 2015 года. Весной 2017 года сообщалось о планах по запуску ракеты летом, потом старт был отложен до ноября, а затем его перенесли на январь. На минувшей неделе специалисты провели успешные огневые испытания всех 27 двигателей первой ступени ракеты, установленной на стартовой площадке. **(newsru.com)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

APPLE СОКРАЩАЕТ ПРОИЗВОДСТВО IPHONE X

В I квартале 2018 года компания Apple выпустит не 40 млн iPhone X, как планировала изначально, а всего 20 млн устройств. Об этом сообщает японский ресурс Nikkei со ссылкой на поставщиков компонентов iPhone X, которых Apple уже поставила в известность о своем решении. Причиной сокращения производства стали неудовлетворительные продажи iPhone X в период перед новогодними праздниками на основных рынках, в том числе в Европе, США и Китае. При этом поставщики компонентов iPhone X готовятся потерять в связи с этим поворотом событий «миллиарды долларов», утверждает Nikkei. Это согласуется с ресурсом9to5Mac, вышедшей несколько дней назад информацией, что компания Samsung Display уменьшает объем выпуска OLED-экранов, используемых в iPhone X. Фабрика по производству дисплеев A3, принадлежащая Samsung, снизила в январе 2018 года объем выпускаемой продукции на 10% по сравнению с январем 2017 года. Это первый случай для Samsung, когда компания сокращает выпуск OLED-дисплеев. Nikkei полагает, что неудовлетворительные продажи iPhone X приведут к тому, что Apple отложит свои планы по освоению OLED-экранов для других моделей iPhone. Среди причин вялых продаж издание называет высокую стоимость iPhone X. Таким ценником модель обязана в первую очередь стоимости OLED-панелей Samsung. Южнокорейский производитель в настоящий момент является единственным, кто в состоянии обеспечить стабильную поставку этого компонента. **(cnews.ru)**

СИНГАПУР ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

Вложения Сингапура в иностранную недвижимость в прошлом году выросли примерно на 40%, до рекордных $28,4 млрд по сравнению с $20,4 млрд в 2016 году, увеличившись с последнего максимума в $27,6 млрд в 2015 году. Так, суверенный фонд благосостояния GIC принял участие в трех крупнейших сделках Сингапура с недвижимостью в 2017 году, которые включают как инвестиции в готовые проекты, так и неразвитые земли, согласно данным Real Capital Analytics. Сигрид Зильчита, управляющий директор по исследованиям в Азиатско-Тихоокеанском регионе, отметил, что Сингапур является пятым по величине источником капитала в мире в 2017 году после Соединенных Штатов, Гонконга, Китая и Франции. В 2016 году Сингапур занимал шестое место по этому показателю. Государство также стал крупнейшим азиатским инвестором в США, первосходя компании Китая и Гонконга вместе взятые. В 2017 году сингапурские инвесторы вложили $9,5 млрд в рынок недвижимости США по сравнению с $7,3 млрд со стороны китайских и гонконгских контрагентов. В глобальном масштабе Сингапур стал третьим крупнейшим инвестором в американскую недвижимость, отставая от Канады и Франции, которые в 2017 году инвестировали $17,2 млрд и 11,6 млрд соответственно. **(vestifinance.ru)**

KEURIG КУПИЛА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ DR PEPPER И 7UP

Компании Dr Pepper Snapple Group и Keurig Green Mountain (Keurig) заключили соглашение о создании объединенной компании Keurig Dr Pepper (KDP) с планируемым объемом продаж около $11 млрд в год, следует из сообщения частного инвестиционного холдинга JAB, которому принадлежит производящая кофе и кофемашины Keurig. В соответствии с условиями сделки акционеры Dr Pepper Snapple Group получат разовую выплату в размере $103,75 на каждую акцию и долю в 13% в капитале KDP. Оставшиеся 87% будут контролировать нынешние владельцы Keurig, выкупленной в 2015 году консорциумом инвесторов во главе с JAB за $13,9 млрд. В сообщении JAB отмечается, что холдинг вложит в финансирование сделки $9 млрд. KDP, как ожидается, объединит под своим контролем несколько популярных брендов прохладительных напитков, в том числе Dr Pepper, 7Up и Schweppes, и кофейные бренды (Green Mountain Coffee, Van Houtte и др.) и станет одним из лидеров на рынке безалкогольных напитков. **(РБК)**

СЕКТОР ТУРИЗМА ИДЕТ НА РЕКОРД

Количество международных туристских прибытий в 2017 году увеличилось на 7% и достигло 1,322 млрд, что является максимальным показателем за последние семь лет, свидетельствуют данные Всемирной туристской организации ООН (UNWTO, ЮНВТО). Европу в прошлом году посетило на 8% больше зарубежных туристов, чем в 2016 году — 671 млн. В Африке показатель вырос на 8% (до рекордных 62 млн), в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) — на 6% (до 324 млн), на Ближнем Востоке — на 5% (до 58 млн), в Северной и Южной Америке — на 3% (до 207 млн), говорится в сообщении организации. «Число международных путешественников продолжает сильный рост, и сектор туризма становится все более важным фактором экономического развития», — заявил генеральный секретарь ЮНВТО Зураб Пололикашвили. Положительные результаты «были обусловлены ростом глобальной экономики и устойчивым спросом со стороны традиционных и развивающихся рынков, в частности, восстановлением расходов на туризм в Бразилии и России после нескольких лет падения», отмечается в сообщении. В 2018 году ожидается повышение количества туристов на 4-5%. Это выше средних темпов роста в 2010-2020 годах, которые оцениваются организацией в 3,8%. В следующем году, как ожидается, Европу посетит на 3,5-4,5% больше иностранных туристов, АТР — на 5—6%, Африку – на 5—7%, Ближний Восток — на 4—6%, Америку — на 3,5—4,5%. («Интерфакс-Казахстан»)

2018 год: битва гостиничных звезд

Кто конкурирует с отелями и что предпочитают гости

Елена Тумашова

«Гостиничный бизнес так же, как и другие секторы экономики, подвергается сейчас влиянию мирового кризиса. Снижение покупательской способности и уменьшение объемов инвестиций в страну напрямую отражается на операционной деятельности гостиниц. В целом, нынешняя неопределенная ситуация на рынке не дает возможности точно прогнозировать дальнейшее развитие отрасли», – Светлана Мендеш, финансовый директор группы компаний Chagala, говорит о том, как гостиничный рынок Казахстана чувствовал себя в прошлом году.

В Астане, по ее словам, уровень развития рынка высок: здесь пятизвездочные отели могут на равных конкурировать с западными отелями такого класса, а завершившаяся в сентябре выставка «ЭКСПО-2017» стала самым мощным драйвером для развития рынка недвижимости в столице. «Другой вопрос, как отрасль будет работать без такого мощного потока туристов. Мы узнаем об этом в ближайшие два-три года», – считает собеседница.

В Алматы же, по ее мнению, достаточно сбалансированное предложение на гостиничные услуги, тем не менее отели премиального класса остаются лидерами как по своему количеству, так и по номерному фонду.

В регионах ситуация несколько иная. «Поскольку Chagala ведет свою деятельность в трех областях Западного Казахстана, мы сразу видим, как сильно рынки отличаются друг от друга. Например, в Уральске все еще нет «пятерок», да и международные сети не торопятся покорять этот регион виду недостаточного развития городской инфраструктуры. В Актау же, наоборот, несмотря на перенасыщение объектов премиального размещения, продолжают открываться четырех и пятизвездочные отели. Что касается Атырау, то там в развитие гостиничного бизнеса напрямую зависит от проектов на месторождениях Кашаган и Тенгиз», – делает зарисовку рынка Светлана Мендеш.

Кроме того, отмечает эксперт, гостиничный бизнес напрямую зависит от развития туристской отрасли. Государство предпринимает меры для развития туризма, для привлечения внимания к стране, но для получения результатов этих усилий требуется время.

Конференц-залы вызывают интерес

Шейхмус Есин, генеральный директор Crown Star (гостиница «Казахстан»), также говорит о последствиях глобального экономического кризиса – они сказались и на уровне спроса на гостиничные услуги в РК. «Надо отметить, что массовые мероприятия, проходящие в Казахстане в последние годы («ЭКСПО», Универсиада и т.д.), повлияли на прирост туристического потока в страну в 2017 году. Также в нашей стране много иностранных инвестиций, что дает гостиничному бизнесу дополнительный трафик и увеличивает его. Казахстан после выставки EXPO-2017 стал известен практически во всем мире, в связи с этим в ближайшие несколько лет в Алматы планируется открытие несколько сетевых отелей», – отмечает собеседник.

В качестве одной из самых заметных тенденций на гостиничном рынке Шейхмус Есин называет увеличение трафика в конференц-залах в гостиницах и рост продаж именно в данном направлении. Это объясняется тем, что граждане Алматы стали очень часто посещать мастер-классы известных блогеров, писателей, психологов, которые проводятся в конференц-залах гостиниц.

Инвесторам интересны «быстрые» проекты

Прошлый год был богат на открытия: на рынке появились люксовые отели The Ritz-Carlton, Astana и St. Regis Hotels & Resorts Astana, а также множество других отелей пяти и четырех звезд, отмечает Светлана Мендеш.

«Гостиничный рынок в Казахстане развивается динамично, но не равномерно. Несмотря на то, что у Казахстана огромный потенциал для развития международного и регионального туризма, в стране процветает исключительно деловой туризм. В связи с этим основной прирост количества гостиниц происходит за счет пятизвездочных отелей и мировых сетей. Ввиду специфики бизнеса, в частности, необходимости значительных инвестиций и долгого срока окупаемости проектов, достаточно трудно найти партнеров для финансирования среди местных игроков», – комментирует эксперт.

Многие инвесторы, по ее словам, заинтересованы в «быстрых» проектах с коротким сроком возврата вложенных инвестиций. Объем инвестиций напрямую зависит от категории гостиницы и номерного фонда в любом регионе. «Например, говоря условно, хостел с 10 спальными местами может окупиться в течение нескольких месяцев, а гостиничный комплекс на 200 номеров – в течение нескольких лет», – говорит спикер.

Шейхмус Есин отмечает, что инвестиции в гостиничный бизнес, безусловно, долгосрочные. Для того чтобы выйти на финишную прямую окупаемости, необходимо 10-20 лет – для отелей четырех и пяти звезд. Гостиницы в низком ценовом сегменте могут выйти на окупаемость уже через 7-10 лет.

Цены сохраняют стабильность

Оба собеседника «Капитал.kz» говорят о стабильности цен на номера в гостиницах в Казахстане. Шейхмус Есин так характеризует ситуацию: «Стоимость проживания в казахстанских гостиницах за последние несколько лет практически не изменилась, колебания в ценах продаж номерного фонда минимальны и незначительны, даже наблюдается тенденция снижения цен за проживание в отелях».

Светлана Мендеш соглашается с такой характеристикой: «В среднем цены на проживание в отелях страны остаются стабильными». Она приводит данные из официальных источников: за 2017 год стоимость проживания увеличилась всего на 4,4% по сравнению с предыдущим годом, при этом годовая инфляция за этот же период составила 7,1%.

«В некоторых регионах наблюдается понижение цен. Это связано либо с ростом конкуренции, либо с отсутствием должного спроса. В то же время в Астане за последний год цены повысились в среднем на 26,6%», – комментирует эксперт.

Бренд становится менее важным

Светлана Мендеш считает, что больших скачков на рынке гостиничного хозяйства в этом году не предвидится. «Учитывая стоимость краткосрочной аренды квартир, частный сектор продолжит конкурировать с отелями. Что касается тенденций, мы видим, что такой продукт, как апартотели и апартаменты с обслуживанием, пользуется все большим спросом в соседних странах, например, в России и Украине. Предполагаем, что эта тенденция будет набирать обороты и в Казахстане», – говорит собеседница.

Проведение EXPO дало дополнительный толчок развитию внутреннего туризма, что может обеспечить хостелы и бюджетные отели определенной долей рынка, продолжает финансовый директор группы компаний Chagala.

В то же время командированные бизнесмены или корпоративные группы, по ее словам, легче относятся к более высокой стоимости номеров и дорогим блюдам в гостиничных ресторанах, поэтому их предпочтения останутся за «пятеркой» и отелями крупных брендов. «Тем не менее, следует отметить, что в последнее время такой сегмент туристов уже менее ориентирован на бренд», – отмечает спикер. Она объясняет это тем, что корпоративный сегмент, став более разборчивым и руководствуясь программами по экономии затрат, выбирает отель для проживания больше по соотношению «цена-качество», нежели по бренду мировой сети. «Гибкость при выборе гостиницы позволяет отелям категории «3-4 звезды» конкурировать с пятизвездочными отелями. Такая тенденция может помочь местным игрокам укрепиться на рынке», – считает Светлана Мендеш.

Шейхмус Есин также прогнозирует снижение цен на проживание в гостиницах – как один из вариантов, и снижение, по мнению спикера, может составить 5-10%. Второй вариант – стоимость проживания в казахстанских гостиницах останется прежней.

«Конкуренция на рынке высока, и гости отдают предпочтение тем отелям, которые предлагают интересные цены при очень высоком уровне сервиса и полном пакете услуг. Именно упор на повышение качества сервиса и уровня обслуживания будет тенденцией 2018 года, – заключает генеральный директор Crown Star.

Спросом будут пользоваться «умные» торговые дома

Почему одни торговые центры фиксируют прибыль, а другие – пустуют?

Асия Агибаева

В прошлом году, по данным департамента статистики, в Алматы оборот розничной торговли составил 2 трлн 472 млрд тенге. Это на 5,4% больше, чем в 2016 году. Причем на торговые центры и магазины Алматы приходится порядка 40% республиканского объема официальных розничных продаж. Аналитики говорят о том, что кризис в розничной торговле пройден.

Ставка на концепцию

Так почему при росте розничного товарооборота некоторые торговые центры не привлекают покупателей и не оправдывают надежд арендаторов? Конкурентным преимуществом становится концепция. Об этом «Капитал.kz» рассказали эксперты консалтинговой компании Colliers International Kazakhstan.

«Если раньше успешность ретейл-проекта во многом зависела от его местоположения – «location, location и еще раз location», то сегодня на конкурентных рынках на первый план выходит стратегия – «концепция, концепция и еще раз концепция», – подчеркивают специалисты консалтинговой компании Colliers International Kazakhstan.

Посетителей в торговые дома теперь привлекает не только шопинг, но и возможность сходить в кино, пообедать или сводить детей в парк развлечений.

«С существующими концептуальными ТРЦ за посетителей смогут побороться те проекты, которые смогут предложить хороший tenant-mix, отвечающий потребностям целевой аудитории: приятную атмосферу, которая складывается из многих составляющих, включая архитектурный облик; качественные общественные пространства, вплоть до освещения, воздуха и акустики внутри ТРЦ», – отметили в Colliers International Kazakhstan.

Отметим, глава Astana Group Нурлан Смагулов ранее в интервью «Капитал.kz» также говорил об изменении структуры потребления.

«Мы стремимся к тому, чтобы центры превращались в социальные пространства. Мы осознанно идем на то, чтобы сократить шопинг. Сегодня на втором этаже в алматинской MEGA-1 мы убираем магазины и делаем большой фуд-корт, а денег это будет приносить меньше. Но мы хотим быть лучше, расти. MEGA Alma-Ata 12 лет является лидером на рынке. Появилось много торговых центров после нас, мы были первыми, и все равно лидируем. Значит наша работа над собой, то, что мы все время делаем upgrade, пристраиваем новые помещения, меняем, ротируем – это правильно», – сказал известный бизнесмен.

О важности концепции говорит и управляющий компанией «Торговые технологии Trade Help» Андрей Калмыков.

«Позиция «наш ТРЦ все для всех» убыточна, и многие ТРЦ недосчитываются потока посетителей из-за размытости позиционирования», – полагает он.

То есть надо просчитывать целевые группы покупателей, тип торгового центра и состав арендаторов (якоря, минякоря, сопутствующие). По словам Андрея Калмыкова, проблемы в управлении торгово-развлекательными центрами возникают на уровне маркетинговых исследований и позиционирования.

«Какой у них тип ТРЦ – смогут назвать немногие собственники и управляющие директора, описать грамотно целевую группу посетителей – такая же трудность, легче всего перечислить состав якорных арендаторов, но кластеризовать этот состав арендаторов могут единичные ТРЦ, так как маркетинговые специалисты не обладают знаниями. Все «мучаются» только количеством данных площадей и числом поступающих в месяц денег за аренду, с тем, чтобы перекрыть банковские кредиты», – добавил он.

Чтобы составить правильный пул арендаторов, управляющим надо исследовать территорию вокруг ТРЦ (catching area) и составить портрет целевого покупателя.

На первом плане «умная» торговая недвижимость

Андрей Калмыков прогнозирует, что в 2018-2020 годах будет пользоваться спросом «умная» торговая недвижимость. «Без понтов и блесток» – не надо больших затрат и многоэтажности – делайте маркетинговые исследования, советует эксперт. Он обозначил шесть пунктов «умного», а значит успешного торгового центра:

- сфокусированный на целевой покупательской группе;
- с выверенным пулом арендаторов для целевой группы;
- с ясной концепцией позиционирования ТРЦ, согласно мировой классификации и требованиям к классам ТРЦ;
- недорогой в арендном отношении и с процентом от оборота;
- без дорогого fashion-ремонта;
- формат площадей open space.

Рост продаж может обеспечить и создание пешеходных зон в Алматы, продолжает Андрей Калмыков.

«Очень положительно повлияло на Алматы создание пешеходных зон. Прежде всего, хочу лично поблагодарить Романа Шнайдермана как ландшафтного архитектора проекта. В мегаполисе великолепная погода 9 месяцев в году, когда можно ходить под открытым небом, любоваться природой, зеленью и не встречаться с автопотоком. Наполнение этих пешеходных зон кафе, барами, ресторанами, магазинами – следующая задача. Таких walking street и shopping street в центрах городов существует огромное множество! И там самые большие продажи в магазинах! Такие улицы привлекают поток выше пешеходей, значит, однозначно, будут и продажи. К примеру, самая крупная по потоку улица Hohe Strasse длиной в 680 м в Кельне, Германия, ежедневно несет на себе поток в 130 000 посетителей», – подчеркнул он.

Отметим, пешеходные зоны пополнят и бюджет мегаполиса. К примеру, вдоль улицы Панфилова установят павильоны пяти брендов, которые принесут Алматы более 67 млн тенге в год дополнительного дохода.

Три тренда рынка

Открытие новых торгово-развлекательных центров в разных городах Казахстана – хороший сигнал. Но как именно развивается рынок торговой недвижимости? Андрей Калмыков выделил три основных тренда. Первый – улучшение качества и показателей самих ТРЦ. «В 2017 году открылось много торговых центров, которые близки к высокому уровню категорий классов B и B+. Речь в первую очередь идет о MEGA Silk Way (Астана, март 2017), Magnum C&C в 3-й очереди APORT (Алматы, декабрь 2017), а также о локальных торговых центрах в регионах – в Шымкенте (Shymkent Plaza, декабрь 2016) , Костанае (Kostanay Plaza, сентябрь 2017)», – рассказывает он.

Андрей Калмыков подчеркивает, что строительство качественных торговых площадей – это еще не все. Успех предприятия зависит от содержания ТРЦ. Второй тренд связан с заполняемостью торговых площадей. «Простаивает и пустует от 15% до 25% торговых площадей. Концепции многих ТРЦ оказались слабыми, а сегмент ТРЦ, ориентированный на средних и богатых покупателей, все время лихорадит (реконцепты, уход арендаторов, невыполнимые арендные ставки, невыполненные планы по оборотам и т.д.)», – говорит он.

При этом иностранные компании продолжают тестировать наш рынок – это третий тренд. «Продолжается тестирование территории РК на вход/выход иностранных ретейлеров в формате гипермаркетов big box: зашел/вышел гипермаркет CARREFOUR (MAF Group ОАЭ), строятся коробки DIY (строительные материалы и товары для дома), Leroy&Merlin (французская Auchan Group) и OBI (немецкая Tengelmann Group), несколько корпусов Metro C&C в РК работают ниже планов продаж», – заключает эксперт.

Финсистемы не справятся с минимальными платежами

От «теории заговора» до «дивного нового мира»: среди экспертов нет единого мнения относительно места для криптовалют в будущем

Георгий Ковалёв

«Криптовалюты переводят мир на паритет вычислительной мощности»

По мере роста, как тема криптовалют расширяет свою долю информационного поля, среди комментаторов этого явления становится все больше скептиков и алармистов. «Американские корпорации намерены с помощью криптовалют перевести мир на паритет вычислительной мощности, – считает Станислав Боярин, преподаватель кафедры «Финансы и учет», UIB. – Совокупная вычислительная мощность США больше совокупной вычислительной мощности всех остальных стран мира. Следовательно, валюты всех остальных стран мира в случае перехода на паритет вычислительной мощности обесценятся».

Что такое биткоин и кому выгодны криптовалюты? «Сначала факты. Первое: сайт bitcoin.org зарегистрирован на имя американской корпорации «Дюпонт Де Немура» в 2008 году. Второе: на сайте Microsoft можно найти информацию о коммерческом запуске Windows Cluster Sever 2003 в 2006 году и дальнейшем развитии этой системы в сегменту облачной виртуализации Microsoft Azure, – говорит Станислав Боярин. – Рассмотрим криптовалюты с точки зрения технической платформы. Все компьютеры, которые майнят какую-то криптовалюту, образуют собой вычислительный кластер. Его пользователи понятия не имеют, какие именно задачи выполняют компьютеры. Работа этого вычислительного кластера может быть собрана только из двух типов систем: американских (Microsoft Azure, Windows Cluster Server, Linux) и не американских».

Совокупная вычислительная мощность современной аппаратуры, связанной в одну сеть, может стать инструментом получения дополнительных преимуществ. «Microsoft стремительно переводит всех пользователей на Windows 10, в которую встроена поддержка виртуализации Microsoft Azure. Это значит, что любое устройство на Windows 10 может использовать программное обеспечение, которое будет выполнять вычисления в облаке. Напомню, по умолчанию Windows 10 сохраняет файлы пользователей в облаке Microsoft – One Drive, а не на компьютере пользователя, – говорит Станислав Боярин. – Это обеспечивает быстродействие облачных вычислений без строительства мощных дата-центров. Для этого людей поманили майнингом с тем, чтобы они покупали самые мощные устройства и сами обслуживали их».

Какую же роль в этой системе играют криптовалюты? «С помощью криптовалют решается сразу несколько задач, – анализирует далее Станислав Боярин. – Обеспечивается экономическая эффективность и быстродействие программных продуктов. Обеспечивается вычислительная мощность коммерческих и правительственных организаций, которые покупают мощности в том числе для выполнения военных задач. Обеспечивается работоспособность и быстродействие облачных серверов даже в военное время. Определяются мощности энергетических установок потенциального противника и пропускная способность линий связи. Американские социальные сети и сервисы обеспечиваются быстродействующими вычислительными мощностями и защищенными каналами связи. Обеспечивается агентурная сеть денежными средствами. Подрываются финансово-банковские системы остальных стран, устанавливая систему переводов денег без использования банков».

«Криптовалюта не стала революцией»

Блокчейн – идеальная технология для документооборота, хранения данных и фиксации сделок, но за криптовалютами нет будущего. Таково мнение Айдархана Кусаинова, советника главы Нацбанка РК. «Во-первых, ни одна из криптовалют не выполняет функции платежного средства: по мере роста популярности быстродействие системы существенно падает. Второе – чем больше вычислительные возможности криптовалют, тем выше энергопотребление, – говорит Айдархан Кусаинов. – Сейчас это незаметно, потому что прибыль от майнинга биткоина превышает энергозатраты. Но когда майнерам останется зарабатывать только на комиссиях за транзакции, все и закончится».

Одно из пропагандистских клише сторонников криптовалют – отсутствие единого центра эмиссии. «Считается, что криптовалюты не имеют центрального эмиссионного центра. При этом первые 100 кошельков держат около 40% всех биткоинов, а 99% кошельков владеют от силы 2% криптовалюты, – считает Айдархан Кусаинов. – Ни у одного центробанка мира не бывает такого, чтобы у него денег было больше, чем у населения».

Стало ли появление криптовалюты революционным явлением в мире финансов? «Криптовалюта не стала революцией. Можно ли назвать глобальным трендом 20 млн криптокошельков? Это в 10 раз меньше числа участников крупнейшей китайской финансовой пирамиды Qbao. Она привлекла 200 млн человек, которые вложили $11 млрд, – сравнивает Айдархан Кусаинов. – Многие приветствуют использование криптовалют в закрытых сетях. Идея хорошая, но не новая, ей 300 лет и она всегда называлась «долговой вексель». Заработает на этом векселе только владелец системы, потому что на выходе из системы стоимость векселя всегда ниже номинала. Так что это старая система на новой технологической платформе».

Возможно ли, что криптовалюта является инструментом, с помощью которого корпорации попытаются изменить существующий порядок? «Вряд ли криптовалюты близки к тому, чтобы изменить глобального миропорядка. Нельзя просто отказаться от доллара и перейти на криптовалюту, доллар – это официальное обязательство, – считает Айдархан Кусаинов. – Биткоин – логичное развитие идей блокчейна, это экспериментр. Но какие-то заинтересованные фонды увидели возможность на этой идее заработать и раскачали на этой теме много людей».

«Чтобы оценить криптовалюты сейчас, надо уметь видеть будущее»

Возможно ли оценить важность криптовалют, опираясь на текущие потребности рынка? «Планируя свое будущее, я пытался понять, каким будет мир через 10 лет. Сейчас мы едва осознаем то, что уже произошло два-три года назад. Но есть люди, предвосхищающие события на много лет вперед», – считает Даниар Азимхан, основатель KazGBC, инвестор.

Какие особенные запросы надо учитывать, пытаясь представить технологии будущего? «Сейчас идет переход на новый промышленный уклад, в основе которого энбик-технологии (NBIC / НБИК – аббревиатура, составленная по первым буквам дисциплин: N–нано, B – био, I – инфо и C – когито, – прим. ред.). Туда же «запечатаны» робототехника, искусственный интеллект, интернет вещей. Все это будет базироваться на «цифре» и big data. И где-то по всем этим должна быть экономика, деньги, – рассказывает Даниар Азимхан. – Я изучал стартапы и обратил внимание на блокчейн, потому что в моем представлении деньги будущего будут работать именно на подобной системе».

Каким требованиям должна отвечать финансовая система в будущем? «Система платежей будет привязана к интернету вещей. Это подразумевает монетизацию любых активов. Все наши устройства будут общаться между собой, делая минимальные проплаты. Например, умная машина сама оплатит парковку и проезд через шлагбаум. Ваш смартфон будет майнить криптовалюту. Социальные сети станут местом ведения бизнеса, соединяя вас с банками, платежными системами и биржами. Каждый клик в социальной сети, просмотр видео – все будет оплачиваться, а это огромное количество транзакций одновременно, – рассуждает Даниар Азимхан. – Существующая система платежей слишком дорогостоящая и не справится с таким потоком минимальных платежей. Сейчас, если я захочу перевести 1 тенге с одного счета на другой, то заплачу комиссию 200 тенге. Блокчейн сделает эту плату адекватной».

Возможно ли решение задач, которые стоят сейчас перед сторонниками криптовалюты? «Критики говорят, что блокчейн и биткоин не выполняют свои функции. По-своему они правы. Но в этой теме работают лучшие программисты мира. Появляются технологии, которые позволяют решить обе задачи: и скорость переводов, и масштабируемость, – рассказывает Даниар Азимхан. – Криптовалюты занимаются монетизацией неэффективности. Традиционные финансовые инструменты не настолько гибкие, как блокчейн. Контроль уходит из рук банкиров и государства, им это не нравится. Но мы, подозревая новые технологии в злоумышленности, упускаем из виду, в каком направлении развивается мир».

Что Dogecoin, что Bitcoin – все равно

Дмитрий Чепелев

Общее состояние рынка криптовалют на период с 24 января по 31 января можно охарактеризовать как «неопределенность и застой». Цены на основные валюты двигаются хаотично и в очень узком диапазоне +/-10%. Это вынуждает инвесторов занять выжидательную позицию в отношении топовых криптовалют или же присмотреться к новичкам с очень высокой степенью риска.

При этом американское рейтинговое агентство Weiss Ratings, претендующее на помощь в оценке криптовалютных рисков, впервые выпустило свою рейтинговую оценку криптовалют. Многие инвесторы, ознакомившиеся с отчетом компании, высказали в своих социальных сетях недоумение, так как большинство криптовалют получило рейтинг «С», эквивалентный нейтральному «держать». Многих возмутил тот факт, что криптовалюта-мем – Dogecoin, придуманная и запущенная лишь как пародия на Bitcoin, не претендующая ни на какую ценность, получила рейтинг «С». Аналогичные оценки получили Bitcoin (BTC), не нуждающийся в представлении; Ripple (XRP) с их тесными связями с ведущими банками; Stellar (XLM) – партнер IBM с действующей инфраструктурой трансграничных межбанковских платежей.

Выпущенный рейтинг лишь укрепил веру криптоинвесторов в невозможности адекватной оценки криптовалют с помощью методологии, используемой для оценки традиционных инвестиционных активов.

Bitcoin (BTC) по состоянию на утро 31 января так и не сумел закрепиться выше психологической отметки в $12000, которую ему удалось кратковременно пересечь в воскресенье, и торгуется по цене $10 942. Всю неделю курс Bitcoin (BTC) лихорадило в коридоре от $10 300 до $12 100.

В это время один из крупнейших интернет-сервисов по обработке платежей Stripe принял решение отказаться от использования Bitcoin (BTC) в своей системе. Планируемый отказ будет происходить постепенно до 23 апреля 2018 года. Представитель компании «Топ Карло» объяснил решение волатильностью курса, долгим подтверждением транзакций и существенно возросшими комиссиями, что привело к спаду интереса к Bitcoin-платежам среди клиентов сервиса. Stripe начал принимать эту криптовалюту в 2015 году.

Спаситель доминирующего положения Bitcoin (BTC) Lightning Network (LN) набирает обороты и медленно, но верно обрастает необходимой инфраструктурой. Разработчики популярного мультиплатформенного Bitcoin-кошелька Zap выпустили бета-версию своей программы с поддержкой LN транзакций. На данном этапе тестирования использование кошелька доступно лишь в тестовой сети Bitcoin, но запуск в основной сети ожидается в ближайшее время.

Ethereum (ETH) за прошедшую неделю колебался в диапазоне от $950 до $1250; по итогам недели прибавил около 10% и торгуется по $1142.

Создатель «Эфира» Виталик Бутерин опубликовал информацию о скором завершении дорожной карты по развертыванию «шардинга» – технологии, которая будет направлена на масштабирование сети. Технология подразумевает разделение данных в сети блокчейн на управляемые части, при этом узлы сети хранят лишь часть общих данных, пользуя другую часть от других узлов. Успешная имплементация позволит существенно уменьшить нагрузку на сеть, снизить время проведения транзакций, а также их стоимость.

Ripple (XPR), несмотря на позитивные информационные поводы, сторнирует вместе со всем рынком криптовалют и торгуется по цене $1,3. Одна из крупнейших криптовалютных бирж ОАЭ BitOasis объявила о запуске поддержки XRP ввиду существенно увеличившегося спроса со стороны клиентов, что может существенно стимулировать рост XRP.

Не можешь победить – возглавь

В России министерством финансов разработан проект закона «О цифровых финансовых активах», основной целью которого является регулирование рынка криптовалют. Разрешить торговлю криптовалютами планируется только на специализированных площадках, получивших государственное разрешение. Существенная часть законопроекта посвящена токенам и ICO (Initial Coin Offering) и содержит нормы, регулирующие данную сферу по аналогии с рынком ценных бумаг. Также планируется приравнять майнинг к предпринимательской деятельности, заставить майнеров регистрировать ИП и платить налоги. До момента принятия Государственной думой в законопроект может быть внесено большое количество изменений, ввиду отсутствия консенсуса по данному вопросу между органами власти. В частности, Минфин РФ предлагает разрешить торговлю как токенами, так и криптовалютой, в то время как Центробанк РФ настаивает на запрете торговли последней.

Денег NEMа

В Японии после кражи эквивалента $534 млн в криптовалюте XEM с одной из крупнейших бирж в стране был выработан план действий, направленный на исключение возможности для хакеров использования краденых средств. Так, NEM Foundation, эмитент криптовалюты XEM, заявил об имплементации в сеть технической возможности помечать специальным маркером кошельки, получившие краденые средства, и тем самым свести на нет возможность использовать краденые средства. При этом руководство биржи принесло извинения и пообещало возместить убытки пользователям, чьи средства были похищены, за счет собственных средств.

Во время золотой лихорадки богатеют продавцы лопат

Одна из ведущих мировых площадок для покупки и продажи криптовалюты американская Coinbase отчиталась о годовой прибыли в $1 млрд, хотя в соответствии со своими сентябрьскими прогнозами годовая прибыль должна была составить $600 млн. Coinbase является международным проектом и работает в 32 странах, численность пользовательской базы составляет более 10 млн. Всего пользователям доступны 4 криптовалюты: Bitcoin (BTC), Bitcoin Cash (BTH), Litecoin (LTC) и Ethereum (ETH).

Недооценивать влияние Coinbase на рынок криптовалют довольно сложно, так как в начале года Ripple (XPR) приблизился к отметке $4 именно на слухах о добавлении на эту биржу, что мгновенно открыло бы доступ к легкой покупке этой криптовалюты для многих инвесторов.

Американская компания Robinhood, которая в недалеком прошлом произвела мини-революцию в сфере покупки акций простыми пользователями с помощью одноименного приложения для смартфонов, выходит на рынок криптовалют: В феврале планируется начать предоставлять услуги по покупке и продаже Bitcoin (BTC) и Ethereum (ETH) за доллары США (USD). Отличительными особенностями платформы будет являться интуитивный процесс покупки/продажи и очень низкие комиссии. Помимо 3 млн базы пользователей, которой уже может похвастаться Robinhood, в листе ожидания для получения раннего доступа к криптоторговле зарегистрировалось около 800 тыс. человек. Благодаря столь внушительному количеству потенциальных покупателей и простоте проведения сделок рынок криптовалют может отреагировать динамическим ростом, а у Coinbase появится сильный конкурент, что позитивно отразится на комиссиях. Стоит отметить, что в момент запуска Robinhood будет предоставлять свои услуги исключительно на территории США, однако топ-менеджеры компании не отрицают планов дальнейшей мировой экспансии.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

БАНКИ СНИЗИЛИ КРЕДИТНУЮ АКТИВНОСТЬ

Совокупные активы 32 банков РК на конец 2017 года составили 24,2 трлн тенге, на 0,2% больше, чем месяцем ранее и на 5,2% меньше, чем в прошлом году. Для сравнения: по итогам 2016 года объем активов показывал годовой рост на 7,5%. Самое значительное сокращение портфеля активов в 2017 году было в июле – сразу на 5,2% к прошлому месяцу. Среди БВУ РК самый большой объем активов у Народного банка – 5 трлн тенге, рост за год – на 2,7%. Доля от БВУ РК увеличилась с 19,1% до 20,7%. Следом идет Qazkom с объемом в 3,5 трлн тенге, что на 28,3% меньше, чем год назад. Доля от РК уменьшилась с 19% до 14,4%. Сокращение логично – банк находится в процессе консолидации с выкупившим его Народным. Замыкает тройку лидеров Цеснабанк – 2,2 трлн тенге, рост за год на 3,5%. Доля от РК выросла с 8,1% до 8,9%. Напомним, Цесна также укрупняется, за счет приобретения БЦК. Самое резкое сокращение объема активов за год было у RBK – на 41,8%, с 1 трлн – до 594,3 млрд тенге. Доля от БВУ РК уменьшилась с 4% до 2,5%. Также заметно ушел в минус АзияКредит Банк – на 36,2%, с 253,7 млрд до 161,9 млрд тенге. Доля от БВУ РК сократилась с 1% до 0,7%. Доля кредитного портфеля в активах ББУ РК на конец 2017 года составила 56,1% или 13,6 трлн тенге, месяцем ранее – 56,5% или 13,7 трлн тенге (-0,5%). В конце 2016 года удельный вес кредитов в активах составлял 60,7% или 15,5 трлн тенге (-12,4%). Доля ссудного портфеля в объеме активов уменьшается 4-й год подряд, после пика в конце 2013 года, когда она составляла 86,3%. **(finprom.kz)**

СУММА НАКОПЛЕНИЙ В ЕНПФ – 7,78 ТРЛН Т

Зубные 3D-феи

Как заработать на технологиях для стоматологов

Елена Тумашова

Четыре года назад Нурлан Сарбупин и его партнеры ничего не знали о том, что такое элайнеры. Прозрачные капы из биосовместимого пластика для исправления прикуса и изменения расположения зубов были диковинкой не только для парней, которые никакого отношения к стоматологии не имели, но и для многих профессиональных врачей. Тем более такие «приспособления» не производились в Казахстане. Спустя время, разобравшись в вопросе, ребята создали зуботехническую лабораторию SmartForce и стали на 3D-принтере печатать элайнеры. Основали стартап, но получилось, что принесли на рынок стоматологических услуг цифровые технологии с высокой интеллектуальной составляющей. Сколько вложили в бизнес и с какими трудностями столкнулись – об этом Нурлан Сарбупин рассказал деловому еженедельнику «Капитал.kz».

Мысли делать бизнес не было

Когда с партнером впервые узнали о существовании элайнеров, мысли делать на них бизнес не было. Идея пришла позже – когда узнали, что печатать их можно на 3D-принтере с помощью специальной программы. Загорелись. Захотели, чтобы эта технология была доступна в Казахстане.

В 2015 году создали компанию и начали поиск оборудования. Необходимы высокоточное оборудование, специальные инструменты для дальнейшей обработки. В поисках поехали за рубеж. Оказалось, производителей 3D-принтеров много, но они не выпускают программы, а разработчики программ не дают рекомендаций по производителям принтеров. 3D-принтеры и 3D-программы могут быть несовместимыми друг с другом.

Мы нашли отличную европейскую программу, она позволяет моделировать, закладывать протоколы перемещения зубов, лечения. Она используется многими лабораториями, производящими элайнеры, так как при разработке этой программы привлекались ведущие европейские ортодонты. 3D-принтер американский, его нашли случайно. Здесь, в Казахстане, был дистрибьютор, и он находился на грани закрытия из-за отсутствия рынка сбыта (оборудование очень дорогое). Нам повезло.

Особенность медицины в том, что там невозможно делать что-то на потоке, все делается индивидуально для каждого пациента. Приобретенный нами принтер разработан специально для 3D-моделирования в стоматологии. Он может работать с несколькими видами материалов, в том числе биосовместимыми.

В поисках качественных материалов

Для нас было крайне важно подобрать проверенный, качественный и безопасный материал. Когда начали искать материал для изготовления кап, смотрели, из чего в принципе делаются элайнеры. Оказалось, в Казахстане не было зарегистрированного пластика для изготовления кап. Мы нашли немецкого производителя – FORESTADENT. Он входит в топ-5 мировых производителей брекетов. Более того, эта компания одной из первых стала выпускать самолигирующие брекеты (их не нужно «вязать» проволокой), у нее много изобретений, патентов. Одно из направлений – элайнеры, их делают в Германии под брендом Accusmile. Этот материал мы и выбрали и зарегистрировали. По сей день это единственный материал в Казахстане, разрешенный для медицинского использования для изготовления кап. Этот биосовместимый пластик разработан специально для нахождения во рту. Он не разлагается под воздействием воды. У него достаточная упругость и гибкость – чтобы и зубы двигать, и не ломаться, и форму сохранять.

Кстати, в какой-то момент хотели работать под «крылом» этой компании, чтобы планирование осуществлялось там, в Германии, а мы здесь, в Казахстане, только печатали элайнеры. После долгих переговоров представители компании приехали, провели аудит нашего оборудования и дали нам разрешение на использование их бренда, то есть подтвердили точность нашего оборудования. В ближайшее время планируем запустить эту линейку. Конечно, она будет значительно дороже.

Было все: ходили по клиникам, убеждали врачей

Когда все компоненты собрались – пришло оборудование и нашелся качественный материал, – оставалось только подобрать команду энтузиастов, обучить ее и запустить лабораторию. Продукцию начали выпускать под собственным брендом Ortholiner.

Продвигать нашу продукцию было сложно, потому что врачи с опаской относились к местному производителю. Мы сами ездили по городам, ходили по клиникам, презентовали. Давали врачам наши элайнеры на пробное лечение, находились рядом от приема пациента до установки.

Более того, разработали специальную учебную программу для сертификации, обучили работе с элайнерами более 200 врачей в 16 городах Казахстана и одном городе Киргызстана, разработали обучающий семинар на основе наших наработок и результатов лечения. Создали на своем сайте «Личный кабинет» для врачей, чтобы они могли «выписывать рецепт» на изготовление элайнеров, не выходя из клиники.

Было все – и цветы дарили, и с днем рождения поздравляли, и компьютер помогали выбрать (не у всех был, а эта система предполагает использование компьютера и специальной программы). Убеждали пациентов.

Мы столкнулись с тем, что должны были двигать всю отрасль цифровых технологий в ортодонтии, развеивать мифы.

Многие врачи до сих пор не знают, что такое элайнеры, многие думают, что капы подходят только для легких случаев. Есть предубеждение перед казахстанским. На самом деле, наша технология и материал аналогичны тем, что применяются за рубежом. Просто вопрос масштабов: в зарубежной лаборатории, скажем, 100 техников, у нас – несколько.

С самого начала мы недооценили операционные затраты, затраты на продвижение. Как мечтатели: думали, запустим – идея же классная! – и все сразу захотят с нами работать. Оказалось, пришлось ходить, убеждать. А это финансовые затраты, время.

Изначально в открытие бизнеса вложили порядка $120 тыс., это собственные средства. Но этого оказалось недостаточно. Инвестиции еще окупаются: новые технологии тяжело вводить в практику, врачи консервативны. Сейчас все, что зарабатываем, снова вкладываем в бизнес.

Основной интеллектуальный компонент

Самое главное в нашем деле – моделирование. Это основной интеллектуальный компонент. К нам поступают слепок, рентгеновский снимок, фотографии ротовой полости пациента в нескольких проекциях. В лаборатории мы с помощью 3D-сканера превращаем в цифровую модель. После этого в специальной программе проектируем передвижение зубов так, как нужно. Для этого используются специальные протоколы. Самое главное – правильно запрограммировать движение зуба. В этом – основная интеллектуальная составляющая.

В программе заложены базовые алгоритмы. А далее с практикой пришло понимание как более эффективно и быстро перемещать зубы. Консультировались с врачами, посещали семинары с американскими, российскими специалистами. И в процессе сами находили «лайфхаки», интересные решения.

Врач выписывает «рецепт» – что требуется сделать в процессе лечения, а мы технически его воплощаем. Видим каждый зуб в цифровой модели, знаем возможности передвижения, можем подсказать, как передвигать, как – не нужно. Бывает, например, нет места для движения зуба, врач может некоторые вещи упустить, а мы видим, потому что с точностью до миллиметра знаем, где зуб находится и куда будет передвигаться. Точность нашего оборудования – 20 микрон. В одном сантиметре, кстати, 10 тыс. микрон. Во рту очень большая чувствительность. Нужна высокая точность в изготовлении.

Стоимость зависит от количества кап

К настоящему времени мы более 80 случаев закончили, около 300 случаев находится на этапе лечения. Порядка 600 виртуальных планов мы изготовили – запланировали лечение. Некоторые пациенты заказывают виртуальные планы, но не продолжают лечение. Кто-то – из-за цены. Хотя наши элайнеры стоят гораздо дешевле, например, американских: у нас – порядка $1 тыс., зарубежные могут стоить и $6 тыс., плюс расходы на транспортировку. В некоторых случаях стоимость наших элайнеров получается на уровне стоимости брекетов, может быть, чуть-чуть дороже, в некоторых случаях – дешевле.

Но самое главное – экономия времени: мы изготавливаем капы за 24 часа и в пределах пяти дней делаем доставку. Из США элайнеры идут 1-2 месяца, из России – до месяца.

Для многих людей вопрос лечения элайнерами – это вопрос дисциплины. Капы нужно носить постоянно в течение всего времени лечения, снимаются они только на два часа в сутки. Одна капа перемещает зуб на 0,2 мм и разворачивает на 5 градусов. Минимально элайнеры нужно носить 2,5 месяца. Был случай, когда пациент лечился с их помощью в течение двух лет. Ортодонтическое лечение – одно из самых непростых. Брекеты, элайнеры становятся частью жизни человека: ему нужно соблюдать гигиену, у него появляются ограничения в еде. Меняется психика – без самомотивации не обойтись. Это выглядит как испытание.

Стоимость элайнеров зависит от количества кап, а это можно узнать только после того, как будет составлен виртуальный план. Пациент видит, сколько ожидается этапов лечения, понимает, какое лечение ему предстоит согласно протоколу перемещения (с его помощью мы видим направление, угол разворота зубов в градусах, перемещение в миллиметрах) и исходя из этого, человек оценивает свои финансовые возможности. В отличие от брекетов с капами можно с точностью до недели спрогнозировать, сколько месяцев будет длиться лечение. Конечно, при соблюдении человеком дисциплины. Львиная доля ответственности за достижение результата лежит на пациенте. Наша задача – в сотрудничестве с врачом дать пациенту «инструмент» для выполнения этой задачи.

Облака над пустым рынком

Что происходит на рынке бизнес-приложений в Казахстане?

Маргарита Климан

Приложения из облака для бизнеса улучшают бизнес-процессы, экономят деньги и время сотрудников, делают работу более понятной и прозрачной, прежде всего, для самой компании. «Капитал.kz» на нескольких примерах выяснял тенденции в сегменте бизнес-приложений в Казахстане.

Тенденция 1: пустой рынок

Опрошенные «Капитал.kz» участники рынка свидетельствуют, что рынок облачных приложений в их сегменте практически пуст, а ближайшие конкуренты находятся в других странах. «В сегменте мобильных приложений для бухучета конкуренции вообще нет. Аналогов этой программы я не видел, – признался CEO Программы uchet.kz Максим Барышев. – В России, например, их точно нет. А вот спрос есть. Поэтому, если у меня получится развернуться на этом рынке, мы сможем продавать и в России». «Рынок у нас достаточно дикий, конкуренция не развита, поэтому мы и развиваемся», – заверил гендиректор Relog Бауыржан Рустемов. Relog конкурирует в сегменте приложений для логистических компаний с зарубежными поставщиками (например, с российским Antor).

Тенденция 2: ориентация на средний и даже малый бизнес

Существующие программы для бухучета, по словам Максима Барышева, созданы для стационарных компьютеров и потому в большей степени сориентированы на средний и крупный бизнес. «Для того чтобы идти в розницу, надо маленькую маржу собирать на большом количестве компаний. А я хочу помочь малому и среднему бизнесу развиваться, становиться бизнесом, потому что умею продавать большому количеству клиентов. Uchet.kz сейчас разрабатывает приложение для бизнеса, и в большей степени оно будет интересно именно МСБ», – отметил он. В Relog также признали, что большая часть клиентов компании – средний и малый бизнес.

Мнения участников рынка подтверждаются данными по мировому рынку приложений: по информации консалтинговой компании J'son & Partners (подготовила аналитический отчет «Инвестиционный потенциал российского ИТ-рынка» по заказу Московской фондовой биржи), облачная модель делает полнофункциональные системы автоматизации бизнес-процессов доступнее. По данным портала cio.ru, в США сектор МСБ тратит на облачные услуги $26 млрд в год – это половина от общего объема таких услуг в стране. А в Бразилии объем рынка облачных услуг выше российского почти в четверо именно благодаря тому, что его использует малый бизнес.

Тенденция 3: использование облачных технологий для предоставления сервисов

Современные приложения работают из облака и потому не требуют установки на персональные компьютеры. Как следствие, приложение стоит гораздо дешевле. Как прогнозирует IDC (одна из крупнейших консультационных компаний в сфере IT), около двух третей в сегменте публичных облачных сервисов и средств инфраструктуры займут SaaS (software as a service – программное обеспечение как услуга). Примерно половина его приходится на бизнес-приложения. По данным IDC, емкость рынка облачных сервисов и средств инфраструктуры в 2018 году достигнет $160 млрд, следовательно, на долю бизнес-приложений придется около $50-55 млрд.

В Казахстане компании, разрабатывающие бизнес-приложения, также предлагают облачные решения для своих клиентов.

Движение средств и бухгалтерская отчетность

Это приложение необходимо для того, чтобы информировать руководителя о финансовых действиях компании. «Например, заплатили компании деньги – и в приложении сразу же отображается информация об их поступлении. Оплатили налоги – и в приложении видно перечисление. Прямо в приложении будет собираться статистика и представляться в виде графиков: руководитель сможет увидеть, сколько денег он получил, например, заработал в прошлом месяце, а сколько – в нынешнем», – объяснил Максим Барышев. На основе полученной информации глава компании или ее собственник может принимать решения и трансформировать свой бизнес. Еще один вариант использования – получать оперативную информацию от подразделений компании (например, торговых точек) и

отправлять ее в головной офис. Приложение формирует отчетность, но не дает доступ к финансовым потокам, они остаются защищенными.

Программа в отличие от существующих бухгалтерских пакетов, сориентированных на стационарные компьютеры, может устанавливаться на мобильные телефоны.

По оценкам Максима Барышева, в Казахстане сейчас действуют около 350 тыс. компаний. Из них работающих – 270 тыс. компаний (малых и средних – около 80%). Сюда добавляются более 1 млн индивидуальных предпринимателей. Таким образом, емкость рынка составляет 1,2-1,3 млн приложений, потому что даже индивидуальный предпринимать должен следить за движением средств. В деньгах емкость рынка приложений составляет около 13,2 млрд тенге ($41,25 млн) в год. Клиент ежемесячно оплачивает подписку за пользование сервисом. Минимальная маржинальность этого бизнеса, по расчетам бизнесмена, составляет 15%.

Разработку и запуск приложения Максим Барышев расценивает как новый виток развития своего бизнеса (выход на рынок автоматизированных решений) и диверсификацию рисков. Он не исключил, что сегмент консалтинговых услуг для бухгалтеров – основа его бизнеса – будет сокращаться, так как Правительство РК намерено менять налоговое законодательство не чаще, чем раз в полгода. Следовательно, количество запросов на обучение и консультации может сократиться. Для сравнения: в 2016 году в налоговое законодательство было внесено более 400 поправок – в среднем, больше одной поправки в день.

Бета-версию приложения Максим Барышев надеется запустить в апреле нынешнего года. Продвигать он планирует сначала среди существующих клиентов (12 тыс. подписчиков). «А затем, если приложение понравится, я буду надеяться на сарафанное радио: чтобы наши довольные клиенты советовали своим друзьям и знакомым», – предположил бизнесмен.

Логистика под присмотром

Система Relog оптимизирует логистику компаний, бизнес которых строится на распределении грузов по торговым точкам. Приложение, работающее из облака, просчитывает оптимальный маршрут, загрузку и время работы одной машины и в целом распределение грузов между машинами с учетом требований по времени доставки.

«Сейчас многие компании распределяют грузы по машинам и выстраивают маршруты вручную. Для этой задачи нанимаются люди, которые тратят по несколько часов в день на формирование загрузки, либо пользуются шаблонами. Далеко не всегда эти шаблоны действительно эффективны. А наша программа за 10-20 минут, делая за это время несколько миллионов операций, отыскивает оптимальный вариант. У человека физически нет времени, чтобы решить такую задачу оптимально», – объяснил Бауыржан Рустемов.

Благодаря оптимизации сокращается длина маршрутов и, как следствие, затраты на их обслуживание, уменьшаются простои водителей и потому – затраты на зарплаты.

Программа совмещается с любым ПО, обеспечивающим документацию по складу, и обменивается с ним данными по API-мосту. Благодаря такому взаимодействию сокращается время на взаимодействие с бухгалтером и складом, если часть заказа вернулась.

Емкость рынка для приложения Relog, по мнению Бауыржана Рустемова, составляет 10-20 тыс. дистрибьюторских компаний. Столь большая разница между крайними значениями объясняется включением или исключением самых мелких компаний. В число потенциальных клиентов также входят инкассаторские машины, автомобили сервисов доставки еды и товаров из интернет-магазинов.

Поскольку сервис работает из облака, компания продает приложение не только по Казахстану (около 80%) – продажи были в России, на Украине и в Беларуси, идут предварительные переговоры с клиентом из Саудовской Аравии. Для продвижения компания вкладывается в интернет-маркетинг, в частности, в Google Adwords, а с клиентами общается через Skype.

Закрепиться и продвинуться на рынке Relog помогает партнерство с ЕБРР. Банк компенсирует клиентам компании 50% цены услуги, но не больше 10 тыс. евро. Годовая подписка на приложение стоит от 6 млн тенге. Для небольших компаний возможна оплата «за объем выполненных работ», который зависит от объема перевозимых грузов. Цена услуги – примерно от 50 тыс. тенге в месяц. Срок соглашения не оговаривается: «Оно бессрочное», – заверил бизнесмен. По его словам, компания смогла пройти отбор, так как отвечала требованиям ЕБРР: в приложении есть инновационная составляющая (о нем были хорошие отзывы), она дает возможность достичь конкретных результатов. Ранее, в 2016 году, проект прошел этап акселерации в Almaty Tech Garden, его поддержали хедж-фонд «Асадель Капитал» и его управляющий партнер Маргулан Сейсембаев. Благодаря поддержке фонда компания смогла запустить вторую версию приложения.

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

Самым важным слагаемым формулы успеха является умение ладить с людьми.
Теодор Рузвельт

Никогда не поздно стать тем, кем тебе хочется быть.
Джордж Элиот

Успех ничему не учит. Он только убеждает умных людей, что они не могут проиграть.
Билл Гейтс

Успех — это движение от неудачи к неудаче без потери энтузиазма.
Уинстон Черчилль

Как взять лидеров курьерского рынка к себе на работу?

История адаптации американской франшизы Mail Boxes в Казахстане

Света Исаева

Американские франшизы активно заходят на рынок Казахстана. Не надо отдельно представлять McDonalds, Burger King, Starbucks. Виталий Ен, генеральный директор франшизы из США Mail Boxes Etc в Казахстане, рассказывает, как франшиза по предоставлению бизнес-услуг с нестандартной бизнес-моделью прижилась на местном рынке.

Одно из основных направлений работы Mail Boxes – оказание курьерских услуг. Сеть Mail Boxes Etc. еще недавно насчитывала более 1600 центров в 40 странах мира. А с приобретением в 2017 году конкурирующих американских франчайзинговых компаний в сфере логистики и полиграфии PostNet и AlphaGraphics сеть в общем выросла до 2500 центров с годовым оборотом в 1 млрд евро.

С развитием электронной коммерции курьерские услуги становятся все более востребованными. На рынке Казахстана Mail Boxes Etc. присутствует третий год, и, по словам Виталия Ена, количество клиентов и сумма продаж растут ежемесячно.

Собрать всех лидеров рынка в бизнес-модель

Бизнес-модель франчайзера лаконична и представляет собой комплекс услуг в одном месте по принципу One Stop Shop. Это экспресс-доставка документов и посылок ведущими операторами (UPS, DHL, FedEx, ExFlne, Pony Express и др.), заказ полиграфической, сувенирной и канцелярской продукции, а также услуги e-commerce (заказ и доставка товаров с eBay, Amazon, Tao Bao, AliExpress и др.).

«Многолетние партнерские отношения с этими операторами позволяют найти оптимальный вариант по цене и срокам в зависимости от запроса клиента. А наработанные IT-решения позволяют это сделать в считанные секунды. Не придется обзванивать всех операторов, чтобы найти лучшее предложение», – объясняет Виталий Ен.

В своем сегменте по оказанию бизнес-услуг компания, как отмечает франчайзер, благодаря своей бизнес-модели не имеет прямых конкурентов не только в Казахстане, но и в мире.

В центрах сети профессионально упаковывают хрупкие посылки, страхуют ценный груз, помогают с таможенным оформлением и заполнением документации. Все бизнес-процессы четко сформулированы и прописаны франчайзером.

«Наша стратегия – быть рядом с бизнесом: 80% наших клиентов находятся в пределах 2 км от нашего центра», – описывает бизнес-модель франчайзер. Чтобы начать и приступить к отправке документов или груза компания готова в течение одного часа. «Это может быть и ручка, и пачка бумаги», – добавляет Виталий Ен.

По его словам, услугами e-commerce в Казахстане пользуются в основном физические лица, их интересуют надежность и более быстрые сроки доставки с ведущих интернет-площадок США и Китая.

Сколько стоит франшиза и как окупается?

«Согласно нашей бизнес-модели, мы приступили к этапу продажи франшиз (на территории Казахстана и Кыргызстана – ред.) после двух лет работы на местном рынке – с июля 2017 года, – говорит Виталий Ен. – С тех пор ежедневно мы получаем несколько заявок». Сейчас активно идут переговоры с претендентами из Астаны, Алматы, Шымкента, Актау и Атырау.

«Мы очень тщательно выбираем будущих франчайзи и не спешим распродать франшизу. У нас есть план развития на ближайшие 10 лет. Для нас важно, чтобы франчайзи хотел иметь бизнес в сфере оказания услуг, прошел 4-недельное обучение в нашем пилотном центре и был занят на 100% нашей бизнес-моделью», – перечисляет Виталий Ен.

Паушальный взнос за франшизу составляет от 2,5 млн до 4,5 млн тенге в зависимости от численности населения города. Роялти – 6% от выручки, кроме того, необходимо будет оплачивать маркетинговый сбор в размере 1,5% от выручки.

«Мы также в поиске территориального франчайзи, то есть франчайзи-партнера, который «выкупит» у нас определенную территорию Казахстана и будет ее самостоятельно развивать, получая часть прибыли от франшизы и роялти», – предлагает франчайзер.

По данным Виталия Ена, общие инвестиции при открытии центра составляют в среднем от 7 млн тенге. Средняя окупаемость проекта – от 18 месяцев. «Выход на безубыточность составляет от 6 месяцев, ведь для начала работы достаточно 30 кв. м и всего два человека в штате», – уверен франчайзер.

Язык переговоров и адаптация

Почему Виталий Ен выбрал для работы франшизу из США? «Именно в США зародились самые успешные международные франчайзинговые бренды. Из этих соображений я посетил в 2014 году одну из самых важных ежегодных франчайзинговых выставок в Нью-Йорке. Там я познакомился впервые с бизнес-моделью Mail Boxes Etc», – рассказывает бизнесмен. В Соединенных Штатах этот бренд развивается в настоящее время под брендом UPS Store после выкупа в 2005 году более 3 000 центров Mail Boxes Etc. В настоящее время в США и Канаде более 5000 UPS Store.

Заполучить франшизу в Казахстан было нелегко, вспоминает Виталий Ен: «Переговоры были непростые, уже было несколько претендентов на покупку мастер-лицензии на Казахстан. Они длились около года».

За это время будущий франчайзер посетил еще несколько франчайзинговых выставок в Европе и России. «Наверное, правообладатели увидели, что я серьезно настроен», – предполагает он. На тот момент компания Mail Boxes Etc. была уже представлена в России и имела планы зайти на рынок СНГ.

«Я думаю, мне помогли имеющиеся управленческие навыки, так как я уже руководил более 10 лет юридической фирмой, а также хорошие знания английского языка», – говорит Виталий Ен. Английский язык – то, что нужно будущему франчайзи, если он хочет иметь дело с иностранной франшизой. Переговоры велись на английском языке и материалы по управлению бизнес-процессами тоже предоставляются на английском, которые Mail Boxes переводят и адаптируют для казахстанского рынка».

«В каждой стране мы проходим этап адаптации. Именно поэтому мы приступаем к продаже франшиз после двух лет работы пилотного центра Mail Boxes Etc. Мы адаптируем скрипты телефонных разговоров и сами продажи, адаптации подлежат наши IT-решения и, конечно же, маркетинговые решения», – рассказывает франчайзер.

Сейчас руководство все еще инвестирует в компанию, так как идет активная фаза по продажам франшиз.

Что мешает и удивляет?

Виталий Ен выделяет две сложности для старта в этом бизнесе: первая – отсутствие необходимых финансовых средств у кандидатов, вторая – отсутствие необходимых знаний о франчайзинге. «Многие люди не знают, что такое роялти, и почему и за что его нужно ежемесячно платить», – говорит он.

При этом, по его словам, настоящим откровением для него стало то, что иногда поступают заявки на покупку франшиз от 13-летних подростков.

«Я, честно говоря, очень удивлен и восхищен этими молодыми людьми, которые с ранних лет хотят заниматься бизнесом. Много заявок приходит от студентов, особенно в период активности мастер-классов по развитию стартапов», – отмечает франчайзер.

Также его поражает, что некоторые люди хотят начать собственное дело без каких-либо вложений или, наоборот, просят профинансировать весь проект.

«В любом случае я понял, что многие люди хотят заниматься бизнесом и иметь свое дело. Поэтому считаю, что рынок франчайзинга в Казахстане перспективен и будет прирастать международными и местными франшизами», – уверен Виталий Ен.

Как пережила кризис паназиатская лапша Wokker в Казахстане?

Адина Байкинова

В «лапшичный бизнес» Рамина Таипова пришла без какого-либо опыта в этой сфере. Идея открыть собственную компанию появилась в тот момент, когда на рынке было не спокойно: девальвация, а затем плавающий курс дали понять – пора искать для себя новое поле деятельности. Не имея опыта ни в приготовлении еды, ни в создании сети, она и ее партнер по бизнесу, бывший банкир, обратили внимание на сеть паназиатских лапшичных Wokker, которые были популярны в России. После непродолжительных переговоров Wokker появился в Казахстане, а Таипова на пару с партнером обзавелись собственным бизнесом. О том, как чувствуют себя на рынке паназиатские рестораны, «Капитал.kz» рассказала сооучредитель сети паназиатских лапшичных Wokker в Казахстане Рамина Таипова.

В поисках идеального бизнеса

Когда мы зачинали, ни у меня, ни у моего партнера не было никакого бэкграунда в этой отрасли. Мы долгое время работали в различных сферах, а мой партнер – в банке. Он запускал различные финансовые компании. В какой-то момент рынок сильно пошатнулся, мы решили, что нужно сменить наш основной профиль деятельности. Тогда же встал вопрос о том, куда именно нужно уходить. На предложения на рынке смотрели из расчета самой высокой маржи и того, что сейчас востребовано на рынке. Как раз из-за этого выбор мы остановили на фаст-фуде. Стали просматривать предложения и франшизы, даже рассматривали международные франшизы, но такие компании предъявляли достаточно высокие требования к первичному капиталу и опыту ведения бизнеса. Тогда мы остановиться на российской франшизе Wokker. Во-первых, здесь сразу отпадал языковой барьер, ментальность, да и сами пыжки у нас схожи. Несмотря на то, что мы территориально ближе к Азии, вкусовые предпочтения у нас схожи с российским рынком. Для нас франшиза здесь была удобней, так как у нас не было опыта и его было проще купить, чем нарабатывать. Еще одним аргументом было то, что франшиза на российском рынке работала уже восьмой год и прошла успешно как минимум один цикл кризиса у себя в стране.

Вообще, у рынка питания есть некая эволюция, которая выглядит так: сначала на пике местная кухня, затем появляется японская кухня и потом уже идет паназия и мексиканская кухня. В нашем случае на рынке уже есть достаточно предложений

по суши и роллам. Получается, что эволюционно будет набирать обороты паназиатская кухня. Если рассматривать рынок еще уже, то в паназиатской кухне лапша в коробочке становится трендовой, так как это очень удобно. На наш взгляд, люди сейчас хотят меньше тратить времени на выбор того, что поесть, и сам процесс употребления должен быть удобным. В этом плане, так сказать в духе современного города, WOK-лапша в коробочке подходит идеальным образом.

Требования по контракту

Мы поехали в Москву, чтобы встретиться с командой Wokker, но у нас была задача не только поговорить с ребятами, но и провести интервью с их партнерами, получить информацию с «полей». Сделано это было для того, чтобы понять, как остальные франчайзи чувствуют себя на рынке. Получив положительные отзывы от франчайзи, мы окончательно решили открывать собственный ресторан в Казахстане. Изначально мы запрашивали у компании франшизу на всю территорию страны, но чтобы этого добиться, нужно было выполнить ряд требований. Пока у нас только одна точка и в такой, так сказать, малой представленности мы не можем диктовать свои требования. Конечно, в ближайшей перспективе покрытие всей страны.

Мне понравилось то, что у Wokker достаточно гибкая политика и прямой диалог с франчайзи, так как это обычно редко бывает у остальных франшиз. Да, у нас есть строгие требования и регламенты по кухне, подаче, оформлению и прочим аспектам повседневной работы, но в остальном, как, например, выбор поставщиков, они более-менее лояльны. Компания не обязывает тебя заключать договоры с одними и теми же поставщиками оборудования, услуг и продукции (сырья). Ты, как франчайзи, можешь найти более приемлемых поставщиков на местном рынке и, если Wokker одобрит качество продукта, работать с ними. Если говорить об упаковке, то 90% мы закупаем у самой компании, но практически все сырье у нас местное – 85%. Основная себестоимость любого вока – это мясо, так что нам нецелесообразно привозить из России, чтобы потом использовать его у нас. Это дорого, далеко, да и пока оно будет храниться в холодильниках, потеряет свои вкусовые качества.

Непрямые конкуренты

Планируя открывать ресторан по франшизе, нужно обязательно закладывать определенный период, когда заведение будет работать в убыток. Безусловно, франшиза позволяет минимизировать массу рисков, с которыми предприниматели могут столкнуться, если бы открывали что-то самостоятельно, так сказать, «с нуля». Кроме того, нельзя открывать заведение на последние деньги. Все потому что на старте достаточно сложно предвидеть все риски, с которыми можно впоследствии столкнуться. Ну и, конечно, бизнес требует больших жертв вашего времени, особенно на старте, когда масса ежедневных процессов «шлифуется». Со своей стороны мы закладывали 4 месяца, когда мы будем работать себе в убыток. Если говорить о сроках окупаемости, то, по нашим расчетам, нам нужно еще два года, чтобы отбить вложенные средства.

Нашими конкурентами остаются все те, кто представляет на фуд-корте, но прямой конкуренции по воку у нас нет. Когда мы искали место для нашей первой точки, не все торговые центры были согласны дать нам место, боялись, что мы составим сильную конкуренцию для аналогичных точек. Нам и отказывали: «У нас уже есть такой продукт, и мы бы не хотели, чтобы с вашим приходом мы потеряли действующего партнера».

Изначально мы должны были открываться в ТРЦ Forum Almaty, мы даже подписали индикативное соглашение о том, что мы занимаем определенное место на их фуд-корте. Но запуск ТРЦ затянулся, и мы открылись в Mega Park, который нам идеально подошел по проходимости. Когда подходишь к выбору ТРЦ, необходимо учитывать его специфику, которая у каждого свое: есть места, куда люди ходят для шопинга, а есть места для развлечений.

Добавить соуса

За саму франшизу мы отдали 5 млн тенге. Кроме этого, на приобретение оборудования, ремонт, оборотные средства и остальные первичные расходы у насушло порядка 40 млн тенге. В данный момент мы просим Wokker разрешить нам ввести в меню свой собственный соус, разработанный нашим самостоятельно. Нам кажется, что нашим гостям, в отличие от российского рынка, нужен более яркий вкус. Наверное, это объясняется тем, что проникновение китайской кухни у нас намного сильнее, чем в России. У самого Wokker делаются уникальных соусов, но мы хотим создать наш более насыщенный и оттененный китайскими специями вкус, для этого мы пригласили казахстанского ресторатора Юрия Пааля, который должен помочь нам в этом. Вообще, изначально Wokker в Казахстане пока только набирает обороты. Мало кто знает, что это российская сеть с чуть ли не 10-летней успешной историей.

У ресторана каждые полгода обновляется меню. Тем самым мы пытаемся удержать постоянных гостей. Могу сказать, что у нас прирост выручки за проработанные 12 месяцев составил 15-20%. Сам тайминг для открытия заведения был не самым лучшим с точки зрения экономики, но удачным с точки зрения конкуренции, чтобы набрать хорошую узнаваемость, когда рынок потеплеет. Мы ожидаем потепления рынка через год-два, как раз к этому времени мы станем достаточно узнаваемыми и более представленными. В идеальном сценарии мы планируем открыть еще две точки в Алматы, одну в Астане, а также пока изучаем регионы.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

QUALCOMM ОШТРАФОВАЛИ НА 997 МЛН ЕВРО

Европейская комиссия оштрафовала американского производителя телекоммуникационного оборудования Qualcomm на 997 млн евро за злоупотребление доминирующим положением на рынке микросхем LTE, говорится в сообщении на его сайте. Исполнительный орган ЕС постановил, что Qualcomm осуществлял «значительные выплаты ключевому клиенту» — корпорации Apple — за то, чтобы она не приобретала микросхемы у конкурентов. Это является нарушением антимонопольных правил ЕС, говорится в сообщении. В 2011 году Qualcomm и Apple подписали соглашение, согласно которому производитель микросхем обещал платить Apple при условии, что производитель смартфонов будет использовать только микросхемы Qualcomm в своих iPhone и iPad. В 2013 году срок действия соглашения был продлен до конца 2016 года. В соглашении указывалось, что Qualcomm вправе прекратить платить, если Apple выпустит продукт с микросхемой от другого производителя. «Это означало, что конкурентам Qualcomm было отказано в возможности эффективно бороться за существенный бизнес Apple вне зависимости от качества их продуктов. Им также было отказано в потенциальных бизнес-возможностях с другими клиентами, которые появились, если бы Apple стала их клиентом», — заключили в Еврокомиссии. Внутренние документы Apple дают основания полагать, что корпорация размышляла о частичной смене поставщика и рассматривала вариант с Intel, говорится в сообщении. Но положение об эксклюзивности поставок Qualcomm стало весомым фактором в решении производителя смартфонов не менять поставщика. С сентября 2016 года, когда действие контракта с Qualcomm подходило к концу, Apple начала частично закупать микросхемы у Intel. **(РБК)**

ИЛОН МАСК ЗАРАБОТАЛ НА ОГНЕМЕТАХ

Основатель компаний Tesla и SpaceX Илон Маск за три дня продал 10 тыс. огнеметов на $5 млн. Об этом предприниматель сообщил в своем Twitter. На своей странице Илон Маск написал себя как «Замаскированный от зомби» и оставил ссылку на сайт boringcompany.com, на которой предлагается оформить предзаказ на безопасный огнемет на случай зомби-апокалипсиса по цене в $500. При этом в стоимость не включены налоги и доставка — пользователи жалуются, что итоговая цена превышает $700. Старт продаж начался 28 января. Всего планируется выпустить 20 тыс. единиц оружия, выбрасывающего пламя на расстояние около метра. Помимо огнемета, Boring Company предлагает огнетушители по $30. «Вы, определенно, можете купить его в другом месте, но на нашем есть крутой стикер», — говорится в описании товара. По утверждению Илона Маска, продано около трех тысяч огнетушителей. В декабре Маск обещал выпустить огнемет после того, как продаст 50 тыс. кепок The Boring Company. **(lenta.ru)**

SAP СОВЕРШАЕТ КРУПНУЮ ПОКУПКУ

Крупнейшая в Европе софтверная компания SAP объявила о покупке американского производителя облачных сервисов Callidus Software. Это поглощение станет самым крупным для SAP за последние более чем три года. Стоимость сделки составляет $2,4 млрд или $36 в пересчете на одну акцию Callidus, что на 10% больше курса котировок по итогам биржевых торгов на 29 января. Продажу Callidus одобрил совет директоров компании. Теперь дело за акционерами и регуляторами. Только после получения этих разрешений можно будет закрыть сделку. Выполнить эти формальности планируется уже во втором квартале 2018 года. Компания Callidus, более известная под именем CallidusCloud, предлагает SaaS-решения для повышения эффективности продаж и маркетинговых операций. Сделка Callidus является крупнейшей покупкой SAP с момента поглощения Concur, поставщика решений для финансового контроля деловых поездок и управления расходами, в конце 2014 года. Тогда SAP заплатила около $7,4 млрд, напоминает агентство Bloomberg. Генеральный директор SAP Билл МакДермотт заверил инвесторов, что покупка Callidus не станет началом серии сделок по слияниям и поглощениям, поскольку SAP хочет «расти органично». **(servernews.ru)**

РЫНОК КОМПЬЮТЕРНЫХ УСТРОЙСТВ В МИНУСЕ

Компания Gartner подвела годовые итоги исследования мирового рынка компьютерных устройств – настольных систем, ноутбуков и ультрабуков, планшетов, а также смартфонов, фаблетов и сотовых телефонов. Сообщается, что в 2017 году в глобальном масштабе было поставлено приблизительно 2,28 млрд устройств названных категорий. Для сравнения: годом ранее отгрузки равнялись 2,33 млрд единиц. Таким образом, отмечено примерно 2-процентное снижение. Спрос на традиционные персональные компьютеры (настольные системы и ноутбуки) в количественном выражении сократился с 220 млн штук в 2016 году до 204 млн единиц в 2017-м. Поставки ультрабуков премиум-класса, напротив, поднялись с 50 до 59 млн штук. В сегменте смартфонов и мобильных телефонов также отмечено снижение продаж. Су

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

КРАХ БИТКОИНА НЕ СПРОВОЦИРУЕТ КРИЗИС

Глава финтехотдела центробанка Сингапура Сопиенду Моханти убежден, что потенциальный крах цены биткоина не спровоцирует глобальный финансовый кризис, как падение инвестиционного банка Lehman Brothers в 2008 году. Как подчеркнул Моханти, регуляторы внимательно следят за растущим рынком и готовы вмешаться в нужный момент. «Мы точно знаем, когда вмешаться. Мы сделаем это в нужный момент, исходя из совокупной капитализации рынка, спроса потребителей и объема торгов. Я совершенно не беспокоюсь о каком-либо сопутствующем финансовом кризисе», — отметил он. Чиновник также уверен, что регуляторы в первую очередь должны защитить права потребителей, привлеченных популярностью рынка криптовалют. Ранее глава Центробанка Сингапура Рави Менон заявил, что технология блокчейн, лежащая в основе криптовалют, будет существовать и после краха рынка цифровых денег. «Я надеюсь, что когда лихорадка пройдет, когда произойдет крах, не будет разрушена более серьезная и значимая технология, связанная с цифровыми валютами и блокчейном», – выразил мнение глава ЦБ Сингапура. При этом Менон не уточнил дату краха криптовалют, а также не назвал причины, которые могут его вызвать. **(forklog.com)**

IPHONE X СТАЛ САМЫМ ПРОДАВАЕМЫМ СМАРТФОНОМ

Смартфон iPhone X компании Apple стал самым продаваемым в мире по итогам IV квартала 2017 года. К такому выводу пришли аналитики из компании Canalys. Согласно информации, опубликованной на сайте компании, с октября по декабрь прошлого года в мире было продано 29 млн iPhone X, из них 7 млн устройств было реализовано в Китае. При этом стоит отметить, что продажи смартфона начались только 3 ноября, и поначалу спрос на iPhone X заметно превышал предложение. Как отмечают в Canalys, продажи iPhone X показали хороший результат с учетом высокой цены устройства, хотя зафиксированный объем оказался чуть ниже прогнозов аналитиков. В компании также обращают внимание на тот факт, что на продажи самого дорогого смартфона Apple положительно повлияло использование покупателями программы обмена старых устройств. Наконец, в Canalys указывают, что продажи смартфонов iPhone SE, 6s, 7 и 8 в IV квартале прошлого года также показали хороший результат. Напомним, модель iPhone X была представлена в сентябре прошлого года. Аппарат получил множество отличий от предыдущих моделей iPhone, а главной его особенностью стала система распознавания лиц Face ID, которая заменила привычный датчик отпечатков пальцев Touch ID. **(hitech.newsru.com)**

ЭФИРИУМ ОБОШЕЛ БИТКОИН В РЕЙТИНГЕ

Независимое рейтинговое агентство Weiss Ratings провело инвестиционный анализ 74 криптовалют. Оценки ранжируются от A до D. Агентство поясняет, что «оценка A или B соответствует инвестиционному рейтингу «рекомендуется к покупке». В то же время инвесторам не стоит слишком опасаться и оценки C, она соответствует проходимому баллу, а для инвесторов это означает «держать», – сообщается в докладе Weiss. Наивысший рейтинг «A» не получила ни одна криптовалюта. Рейтинг «B» получил Ethereum, «B-» заслужили Cardano и Neo, биткоин удостоился только рейтинга «C+», а Bitcoin Cash – «C-». Рейтинг «D» получили Novacoin и Salus. Высший из присвоенных рейтингов («B»), кроме Ethereum, получила криптовалюта EOS, 9-я по величине на криптовалютном рынке, передает CNBC. Более низкую оценку биткоину агентство объяснило тем, что крупнейшая криптовалюта сталкивается с трудностями сети, что приводит к задержкам и высокой стоимости транзакций. Биткоин не имеет прямого механизма для срочной модернизации своего программного кода. По поводу оценки Ripple агентство дало специальное пояснение на своем сайте: «Почему Ripple не получает более высокий класс? Как и биткоин, он получает фундаментальные показатели «A», но он плохо оценивается нашим индексом риска из-за неоднократных ценовых сбоев. Его технологический индекс был понижен из-за сильной централизации и контроля со стороны его создателей». **(vestifinance.ru)**

РОБОТЫ НАСТУПАЮТ

Каждое пятое рабочее место в Великобритании (21%) к 2030 году будет занято роботами, свидетельствуют данные исследовательского института Centre for Cities. От этих изменений на рынке труда больше всего пострадают жители севера Англии. Автоматизация больше всего угрожает людям, работающим с заказчиками и клиентами, сотрудникам магазинов и складским рабочим. Однако в результате автоматизации и роботизации трудовых процессов появляются совершенно новые профессии, о которых люди еще даже не догадываются. В исследовании отмечается, что не менее 10% уже существующих профессий будут еще более востребованы в результате автоматизации и роботизации. Авторы доклада подчеркивают, что правительство должно коренным образом реформировать систему образования, для того чтобы у людей были необходимые навыки и способность перестраиваться согласно требованиям рынка. Также важны будут программы переобучения уже взрослых людей, чтобы они не оказались неконкурентоспособными на рынке труда. Если в среднем по Британии потери рабочих мест от роботизации к 2030 году составят 21%, то в Лондоне показатель находится на отметке 16%. Самое «безопасное» место в стране — Оксфорд и Кембридж (по 13%), далее следует Рединг (15%). **(«Интерфакс-Казахстан»)**

Финтех хочет отстоять свои 2% в день

Рынок онлайн-кредитования не несет системных рисков?

Николай Дрозд

Исполнительный директор Казахстанской ассоциации ФинТех Ерлан Смайлов прокомментировал для «Капитал.kz» причины продолжения взрывного роста сегмента онлайн-кредитования и то, какой могла бы быть оптимальная регуляторная модель с точки зрения рынка. Основанием узнать мнение игроков стало обращение сенатора Сергея Ершова к генеральному прокурору с запросом о проверке игроков, занимающихся онлайн-кредитованием, на предмет соблюдения ими требований законодательства. Напомним, одним из утверждений сенатора стало упоминание об астрономических ставках кредитования, находящихся в диапазоне от 700% до 1000% годовых.

У людей возникают кассовые разрывы

«Если говорить об онлайн-кредитовании, мы фиксируем каждый год кратный рост. Наверное, в экономике Казахстана, будь то реальный или финансовый сектор, нет других отраслей, которые росли бы такими темпами. В 2015 году объем онлайн-кредитования составлял 5 млрд тенге, в 2016-м – 8,9 млрд тенге, по итогам 2017 года он превысил 30 млрд тенге», – говорит Ерлан Смайлов.

Важной характеристикой рынка является краткосрочность, по итогам 9 месяцев, по данным ПКБ, 2017 года средняя сумма займа составляла 37 тыс. тенге, а средний срок кредитования – 23 дня. «Наш сегмент ориентирован все-таки на потребительское кредитование, технику, а на займы до зарплаты. Предпосылками для обращения за кредитом становятся возникающие непредвиденные нужды. В том числе очень часто люди занимают на лечение», – объясняет он. Плюс к этому, по его словам, заемщики закрывают возникающие кассовые разрывы. Еще можно наблюдать, что рост спроса на онлайн-кредиты происходит в августе в период подготовки к школе. «По большому счету рост нашего кредитования говорит о снижении доходов и падении покупательской способности», – резюмирует Ерлан Смайлов.

Миллион клиентов из «ненаблюдаемой экономики»

Ерлан Смайлов дает такой расклад по рынку: у финтех эволюционно, органично появилась своя ниша. У тех же банков совершенно иная аудитория. Это относительно благополучная часть экономически активного населения, у которой есть белая зарплата, подтвержденные пенсионные отчисления и стабильные финансовые потоки. Следом за банковской следует клиентура МФО, выполняющая очень важные функции, такие как микрокредитование предпринимателей и села. «И, наконец, дальше наша внебанковская аудитория, не имеющая доступа к традиционным банковским продуктам, например, из-за того, что в кредитных историях могут быть единичные просрочки. Недоступность для них банковских продуктов может быть связана также с тем, что заемщик не может подтвердить свои доходы, у него нет белой зарплаты и пенсионных отчислений», – говорит Ерлан Смайлов. Если посмотреть на статистику министерства национальной экономики за 2016 год, в стране 2,2 млн самозанятых, 1,5 млн неформально занятых, 441 тыс. безработных – в сумме это 4 млн человек.

«Понятно, что в четверти «ненаблюдаемой экономики» люди получают зарплату в конвертах. Соответственно, из этих как минимум 4 млн с неформальной занятостью мы видим примерно миллион человек своими потенциалными заемщиками. Онлайн-кредиторы выполняют важную функцию именно финансовой инклюзии, доступности финансирования, для той части наших граждан, у которых нет доступа к традиционным финансовым ресурсам», – подсчитал и сделал вывод Ерлан Смайлов.

Не хотят выходить из смартфона

При этом потребитель не то что не готов выходить из дома, он не готов выходить из смартфона. Поэтому второй по значимости фактор роста после социально-экономического – технологический. Проникновение интернета произошло во все районные центры и поселки. Кроме того, можно говорить об очень широком проникновении смартфонов, особенно в возрастных группах от 20 и до 37 и далее до 45, которые являются целевой аудиторией онлайн-кредитования. «И интернет, и смартфоны есть примерно у 85-90% наших потенциальных клиентов. Кроме того, очень многое предопределяется культурой. Появление интернета поменяло не только бизнес-модели, но и в целом тип коммуникаций. Происходят изменения в культуре потребления товаров», – считает Ерлан Смайлов.

«Утверждения разного рода экспертов, псевдоэкспертов или тех, кто не понимает наш рынок, что он нетранспарентный и незаконный – абсолютная чушь. Важнейшим фактором является прозрачность, все платежи происходят безналично», – утверждает представитель финтех-ассоциации.

По его словам, человек со своего смартфона заходит на сайт компании и начинается огромная работа, предшествующая выдаче кредита, это и есть, собственно, сам финтех. В течение 10-20 минут проводится огромное количество операций с кредитной заявкой клиента. Обрабатываются кредитная история и портфолио,

Потенциальные заемщики онлайн-кредиторов в Казахстане:

1 000 000 тенге

В 2015 году объем онлайн-кредитования в РК составлял

5 млрд тенге

В 2016 - 8, 9 млрд тенге, и по прогнозным оценкам Казахстанской ассоциации **ФинТех**, по итогам 2017 года он, предположительно, будет в районе

30 млрд тенге

Ставка вознаграждения по онлайн-кредитам, делающая их рентабельными, в среднем

2% в день

Средняя сумма онлайн-займа была

37 000 тенге

А средний срок кредитования:

23 дня

Максимум 250% плюс от суммы кредита выплатит при дефолте заемщик на «белом» рынке онлайн-займов

700-1000% на «черном»

«Не стоит считать наши ставки в годовых»

Теперь об альтернативах. Если человеку нужны деньги, он пойдет либо в прозрачное онлайн-кредитование, либо в существующий параллельный «серый» или даже черный долговой рынок. Там заемщик не защищен ни Гражданским кодексом, ничем, там отсутствие правил игры, и за небольшую сумму заимствования люди ставят в залог технику, например, автомобили. По словам эксперта, это происходит в основном в глубинке, в регионах. Там очень высокие проценты, залоги и жесткие методы взыскания.

Ерлан Смайлов также раскрыл процесс ценообразования на рынке онлайн-кредитования. Онлайн-кредит в среднем сроком на 30 дней, ставит около 40 тыс. тенге сроком на 30 дней. Это небольшая сумма, но стоимость его организации, по его данным, примерно сопоставима с розничным кредитом на несколько миллионов тенге. Потому что есть рекламные и маркетинговые расходы на привлечение клиента, на покупку кредитного отчета и скоринговые, айтишные. Есть цена организации самого кредита, есть плата за транзакции, налоги, зарплата сотрудников и есть стоимость фондирования, поскольку компании сами привлекают деньги – это либо заемные, либо оборотные средства. Кроме того, беззалоговое кредитование связано с большими рисками: задействуются разные базы данных. Анализируется, в частности, присутствие в социальных сетях, смотрятся судебные решения. «Если человек посещает тематические форумы «как заработать денег, не работая», про криминал и его музыкальные предпочтения – сомнительный шансон, вероятность удовлетворения заявки минимальна», – приводит пример Ерлан Смайлов. Десять тысяч полей обрабатываются очень быстро. Потом машина считает поведенческие и прочие скоринги. При этом просрочка, которая была у клиента в прошлом, не означает, что для него навсегда должна быть закрыта система кредитования. «Все контракты прозрачны и с них выплачиваются налоги», – говорит Ерлан Смайлов.

Не 1000%, а 250%

Исполнительный директор Казахстанской ассоциации ФинТех напомнил, что «белые» игроки с 1 января внедрили стандарт, который соответствует мировой практике, – ограничение максимальных выплат 3,5 размера тела основного долга при допущении просрочек.

Раньше, когда рынок зарождался, по словам Ерлана Смайлова, могли быть высокие начисления в ситуациях допущения дефолтов, но при этом с заемщиков требовали не более 4 тел долга. «Если мы посмотрим, что такое уровень выплат в 3,5, то это сумма кредита плюс 250%, то есть здесь нет каких-то 700% или 1000% годовых, о которых говорится. Это ставки как раз неорганизованного темного долгового рынка», – поясняет он.

Масштабы рынка онлайн-кредитования – это примерно 1% от всей банковской розницы и 0,2% от всех активов банковского сектора. «То есть мы не несем системных рисков», – утверждает Ерлан Смайлов. Банки придут на этот рынок в будущем, и у них будет другой уровень ставок, продукты и своя аудитория.

«Для нас очень важно, чтобы при введении регулирования учитывалось мнение рынка. Это касается и предельной ставки. Допустим то, как это делали в Грузии, ограничив ставку 100%, просто не позволит нам выжить. Тот уровень ставок, который есть в диапазоне от 1,8% до 2,2% в день, как раз и обеспечивает рентабельность бизнеса в существующих условиях», – озвучивает интересы сектора представитель ассоциации.

Он напоминает, что грузинский опыт в конечном итоге оказался неудачным, после введения ограничения наиболее качественные компании ушли с рынка, а недобросовестные игроки никуда не делись.

Бегом в песочницу

«Мы давно предлагаем, чтобы была создана регуляторная песочница для развития цифровых финансовых услуг при Национальном банке», – говорит Ерлан Смайлов.

Имеющийся опыт азиатских стран, созданного регулируемого пространства в Эмиратах, планы Швейцарии, Франции, Норвегии и даже России о создании специальных режимов регулирования показывает, что эта модель развития наиболее интересна.

Интернет породил новую реальность, соответственно, новые финтеховские подходы не вписываются в действующее законодательство не потому что они плохие, а из-за того, что развитие происходит очень быстро.

«У нас, несмотря на наступление безбумажной эры, очень много норм, требующих, чтобы все было на бумаге. Конфликт между новым цифровым сервисом и архаичным законодательством, естественно, несет большие риски для бизнеса», – констатирует Ерлан Смайлов.

Регуляторная песочница, по мнению игроков сектора, как раз снимает эти противоречия и допускает развитие. Что получает регулятор? Это, прежде всего, уменьшение рисков, потому что новые сервисы развиваются в контролируемой среде. Через два-три года он может принять решение о выходе бизнесов за пределы песочницы, если придет к выводу, что бизнес-модель не несет никаких рисков, к тому же у него появится понимание, каким должно быть адекватное регулирование. Государство также получает хороший инвестиционный климат, потому что это лучшая практика и хороший сигнал инвесторам и предпринимателям.

Договариваться станет сложнее

«Есть понимание, что еще ряд игроков планирует выходить на рынок. В том числе поэтому необходимо, чтобы какие-то упрощенные регуляторные рамки были поставлены. Потому что когда игроков много, договариваться становится сложнее», – добавляет Ерлан Смайлов.

И поясняет почему. Сейчас есть консолидированная точка зрения 90% рынка, но сегмент молодой, высоких барьеров нет, есть определенная маржа и есть риск приходом недобросовестных структур. Маленьких входящих игроков, по его словам, сама природа рынка толкает к большей агрессии. Потому что к моменту их появления все сливки уже сняты, а им необходимо отбивать свои расходы. Легче пойти к соглашению, когда все попробовал, это действительно очень вкусно, не хуже, чем в дорогущих изысканных ресторанах. Все подается очень красиво, очень просто и, что самое главное, это вкусно и полезно.

– Как давно вы открылись?

Арман: Открылись мы 21 ноября, совсем недавно, но сам проект еще месяц до этого работал в техническом режиме, мы просто проверяли, тестировали и официально заявили 21 ноября. У нас здесь была тусовка, концерт, Сон Паскаль был.

– Пока у вас одна точка?

Арман: Пока одна, но в Алматы сейчас параллельно на старте еще пять, на стадии ремонта, открытия. Две точно. Это «Лодус» и АДК. У нас бургерные будут делиться на два вида: ресторан, вот как этот, отдельно, индивидуально, и фуд-корт.

Успеть за 6 секунд

Сколько зарабатывают вайнеры и медиаперсоны на своих каналах и блогах

Валентина Нейштет

Похоже, что платформа для коротких видео – Vine – для многих стала эквивалентом минуты славы. Коротким 6-секундным роликам не только удалось принести авторам известность, но и определенный доход от этого. Молодые и знаменитые – они с уверенностью могут сказать, что живут, словно в сказке для тинейджеров: с многомиллионной аудиторией фолловеров, фанатов и в придачу еще и зарабатывают на том, что делают. Чтобы вы понимали размах «сказочной жизни» вайнеров, отметим, что самые яркие звезды могут просить чуть ли не пятизначные гонорары за то, чтобы бренд был упомянут в их видео. Сейчас большинство вайнеров переключились на Snapchat и Instagram – две платформы также дали пользователям возможность создавать короткие видео на свой вкус. Это произошло сразу после того, как в 2016 году компания Vine объявила о прекращении работы платформы. Самые патриотичные вайнеры даже пытались заключить с Vine сделку: позволить им выпускать по 12 новых видео в месяц в обмен на то, что они останутся на платформе, а сама компания заплатит им по $1,2 млн каждому. Естественно, в Vine отказались. «Капитал.kz» рассказывает о самых популярных вайнерах и персонах в социальных сетях, которые перешли на другие платформы (Snapchat, Instagram и YouTube), но не стали от этого менее знаменитыми.

Logan Paul – $12, 5 млн в год

Американский видеоблогер как раз является типичным примером тинейджера, прославившегося за счет видеосервиса Vine. Впервые Логан заявил о себе именно на этой платформе и вскоре был признан одним из десяти самых влиятельных блогеров на Vine. Уже позже он создал каналы на YouTube под названием Logan Paul Vlogs. Вместе с ростом популярности Пол стал и зарабатывать. Автор снялся в нескольких сериалах и запустил свою линию рюкзаков Maverick, которая приносит ему около $1 млн. Всего за прошлый год Логан заработал около $12,5 млн. Большую часть из этих денег генерирует на себе видеохостинг YouTube, который приносит владельцу канала порядка $3,25 млн в год.

Markiplier – $11,7 млн в год

Марк Эдвард Фишбах (настоящее имя автора) прославился сначала на YouTube за счет публикации летсплейных видео по мотивам компьютерных игр в жанре survival horror, а также стриминга. Чтобы продолжить карьеру ютюбера, он даже оставил учебу в Университете Цинциннати на биомедицинского инженера и переехал в Лос-Анджелес. Уже позже Фишбах освоил Vine, где стал выкладывать шуточные короткие видео и комедийные скетчи. Но нельзя сказать, что он только и делал, что развлекался. Как раз за счет стриминга Марк собрал порядка $3 млн для благотворительных организаций. Сейчас у него 19 млн подписчиков и 8,8 млрд просмотров. А теперь простая арифметика: в среднем ютюбер может рассчитывать на $2 за каждую тысячу просмотров своих видео. Те, кто находится в зените славы, могут претендовать на $5 или даже $10. Если брать усредненное значение в $7,5, то Марк зарабатывает порядка $975 тыс. в месяц, или $11,7 млн в год.

Tyler Oakley – $6-7 млн в год

Видеоблогер из Мичигана прославился тем, что, помимо влогов о своей жизни, освещал на странице вопросы социального характера, например, здравоохранения или образования. Как раз за счет такого наполнения своего канала Тайлер стал, может быть, и не самым богатым, но одной из самых влиятельных медиаперсон. Ему удалось встретиться с бывшим президентом США Бараком Обамой в Белом доме, а также сделать видео с Мишель Обама, в котором Тайлер обсуждал с ней проблемы образования. В целом за 8 млн подписчиков на YouTube Тайлер получает около $6-7 млн в год.

Jenna Marbles – $3 млн

Дженна Николь Моури (Марблс) начала свою «карьеру» в качестве ютюбера, когда выложила на своем канале видео о том, «как заставить всех считать тебя красоткой, если на самом деле ты страшная». Всего за одну неделю видео посмотрели 5,3 млн пользователей, а Дженна тут же стала знаменитой. Вскоре у Марблс появился канал на Vine, но сделано это было скорее для того, чтобы популяризировать себя сразу на нескольких платформах. После закрытия Vine Марблс продолжила заниматься YouTube, который и сейчас приносит автору около $1,8 тыс. в день, или около $3 млн ежегодно.

King Bach – $700 тыс. в год

Во время существования Vine Эндрю Бачелор (King Bach) оставался самым популярным влогером этой платформы (16 млн подписчиков). В 2015 году руководство сервиса даже устроило вечеринку в честь King Bach, которого считали королем платформы, ведь его 16 млн подписчиков посмотрели видео 6 млрд раз. Тем не менее такая популярность никак не повлияла на то, когда King Bach решил покинуть Vine вслед за остальными и переместился на сторонние площадки. Несмотря на былую славу, основным заработком для Бачелора стало кино. Молодой актер снимается в ряде комедийных телесериалов, а влогинг и BacherlorsPadTv на YouTube приносят автору только $700 тыс. в год.

На чем еще зарабатывают Yuframe и Безумная Женщина?

Популярные казахстанские вайнеры вкладывают $100 000 в бургерную

Гаухар Ануарбек

Арман Юсупов (один из команды Yuframe) и Нурлан Батыров (Безумная Женщина) делятся с «Капитал.kz» бизнес-планами, описывают прелести бургеров в их заведении и рассказывают, кто из вайнеров зарабатывает больше.

– Почему бургерная?

Нурлан: Бургерная – это потому что фастфуд, это то, что готовится быстро, то, что сегодня требует время. Потому что изысканные дорогие рестораны начинают постепенно умирать из-за экономических аспектов. Сегодня все становится намного проще. Это у нас такой отпечаток остался. Бургерная – это то, что в торговых центрах дают, бургерная – это американский тренд, значит вредно. Это стереотип. После того, как мы побывали в Америке, поняли, что сейчас есть тенденция – правильные бургеры, точнее, полезные бургеры – это та же самая еда, только она менее калорийная, чем та, которую мы привыкли есть.

Название звучит – «Батыров Бургер», мы так решили назвать. Ближе к 14 февраля, на День всех влюбленных, мы хотим делать официальное открытие в Алматы. Потом в Астане откроем.

– Вложения больше $100 тыс.

Нурлан: Ну, больше $100 тыс. Потому что мы хотели, чтобы интерьер был приятный, чтобы это выглядело не как забегаловка. В аренде. У нас очень дорогой шеф-повар, мы проводили тесты, попробовали бургеры, что мы действительно будем продавать. Мне очень важно было попробовать все это, насколько действительно все вкусно. Я думал, я сейчас приеду, буду говорить: «Нет, вот этот бургер недоделанный, эта пицца невкусная, этот суп вообще никуда не годится». Но я просто обомлел, когда все попробовал, это действительно очень вкусно, не хуже, чем в дорогущих изысканных ресторанах. Все подается очень красиво, очень просто и, что самое главное, это вкусно и полезно.

Арман Юсупов

Нурлан Батыров

Среди вайнеров вообще стало популярным открывать, у Жеки есть донер-хаус, у Терри Тима, но у него там не бургерная, по-моему, кальянная…

Я думаю, тенденция пошла от людей, люди сами любят бургеры, и сейчас новый такой хайп пошел с этими бургерными. Я вообще удивляюсь рестораторам, которые тот же бургер взяли и подняли, сделали из него отдельное блюдо, за которым люди приходят. Это очень интересно на самом деле.

– Мне кажется, вам не хватает рекламы. Я сравниваю вас с Жекой – он постоянно кого-то кормит, потом заставляет хвалить все то, что он съел. У вас такого нет.

Арман: У нас есть такое, у нас на странице выходит бургерная война, когда популярные личности соревнуются друг с другом, и не только популярные. По заявкам, я не знаю точно, как это делается. Но идет там раундовая система. Люди бойгуются, кто быстрее съест бургер, также у нас есть просто имиджевые ролики, где люди просто кушают, но там без комментариев, – в целом этот вариант самый оптимальный и эффективный.

– Вы понимаете, положа руку на сердце, что 80% успеха бизнеса, который вы ведете, – это благодаря вашей популярности? Люди приходят сюда, не чтобы покушать вкусные бургеры, а, может быть, чтобы увидеть вас или Карину.

Арман: Мне кажется, здесь 50 на 50, потому что именно юффейм-бургер – это наша гордость, потому что еда реально очень вкусная. И мы сами чуть ли не каждый день кушаем бургеры, потому что они реально очень вкусные, и, да, люди приходят сюда из-за нас, но потом остаются из-за бургеров.

– Я видела в одной из статей за прошлый год, сколько чего стоит, полный расклад. Продакт-плейсмент – столько-то, ссылка – другая сумма, достаточно солидные цифры. То, что вы зарабатываете как бизнесмены, на стороне, скажем, от популярности – где доход выше?

Арман: Пока что это реклама. «Инстаграм» и «Ютуб». А со временем это будет по-любому бургерная, потому что тут больше дохода. По видеопродакшен, например, все зависит от клиентов – как они приходят, здесь не предугадаешь. А в бургерной можно примерно предвидеть, заранее поставить акцию, заранее спрогнозировать. С продакшен, допустим, сложнее. С цветочной – это тоже сезонный бизнес, насколько я знаю. В салоне красоты активность – на выходных, в предпраздничные дни, то есть в этом плане основной акцент на бургерную делаем.

– Арман, сразу поняли, что как только вы набрали популярность, теперь нужно делать деньги где-нибудь в других сферах?

– На самом деле у нас не было такой цели, мы делали это творчество ради себя, друзей, просто ради удовольствия, которое мы получаем от этих съемок, и ни в коем случае у нас не было изначально цели монетизировать, и вообще не думали о рекламе, это все получилось само, органично. И, вообще, у нас первое заведение появилось, у нас до этого было юффейм-кафе, когда к нам пришел человек и предложил идею. Мы сначала задумались и сразу отказали, не хотели идти по этим стопам и выглядеть типа высокомерными, деловыми, сначала испугались. Потом люди пошли. Видеться вживую с ними, наблюдать, люди кайфуют, отдыхают у тебя в заведении – это очень приятное на самом деле чувство, и сейчас, когда у нас бургерная, очень приятно, когда подписчики приходят сюда, едят, оставляют свои отзывы, они чаще всего бывают позитивными. Это суперчувство.

– Нурлан, 580 тыс. – ваш годовой доход, как посчитал Forbes, что изменилось ко дню сегодняшнему?

Нурлан: Расходов стало больше, но доход, конечно, идет. С этого года будем подбивать доходы, потому что с прошлого года людей стало больше. Потому что в прошлом году у нас в основном были поездки – сотрудничество с турфирмами, американский центр журналистики как к себе приглашал в Штаты. И прошлый год был полностью почему-то в путешествиях, мы немного вайны тогда забросили. В этом году именно в отношении бизнеса мы очень серьезно хотим взяться, потому что впереди еще больше проектов, и, действительно, меня на все не хватает.

– Сколько сегодня стоит ваш вайн?

Нурлан: Сегодняшний вайн – от 500 тыс. до 750 тыс. тенге. В зависимости от того, кто снимается, какой сложности сценарий и в зависимости от того, что хочет заказчик. Но на сегодняшний день у нас уже нет такого – вот один вайн, вы за него заплатили, очень здорово, что вы его у нас заказали, – мы сейчас больше продвигаем годовые контракты. Если мы работаем с одной маркой телефона, то тогда мы работаем с ней.

– У вас сейчас сколько годовых контрактов?

Нурлан: На 2018 год намечается около четырех крупных, мы хотим еще увеличить, чтобы мотивация была больше. Потому что, видите, я почему говорю: людей стало больше, это значит зарплаты, это надо проценты, со всеми делиться, поэтому сказать, что мы зарабатываем миллионы, я не могу.

– А вы изучали эффект от ваших вайнов в рекламе? Человек заплатил вам 750 тыс. тенге, что он получил в итоге?

Нурлан: Узнаваемость все еще зависит от самого продукта. Когда нам говорят: «У нас есть дорогой ресторан, вы должны прорекламировать», от того, что мы прорекламируем, не факт, что люди пойдут, потому что это дорогой ресторан. Другое дело, когда ты марку телефона рекламируешь, – это хочет любой подросток. Он видит, если у него есть деньги, родители выше среднего зарабатывают, тогда, естественно, ребенок может себе позволить купить такой гаджет. Много моментов. Если салон красоты рекламирует Безумная Женщина, конечно же, туда приходят люди. Самые кассовые были продажи, когда мы сняли вайн «Давай поженимся» с Безумной Женщиной в свадебном платье. На следующий день свадебный салон продал около 20 точно таких же платьев, и пришлось еще из Италии дозаказ запустить. Потому что все невесты приходили и говорили: «Я хочу платье, как у Безумной Женщины». Это да, это когда бренд работает целенаправленно на свою аудиторию.

– А на чем еще зарабатываете?

Арман: «Юфрейм» – это уже не только вайн-проект, это уже что-то большее, это и диджитал-продюсирование, у нас есть проекты, которые мы продюсируем в интернете. Пока не могу сказать, потому что у нас есть договоренность, что это будет чуть позже, мы сейчас это раскачиваем. Но есть и очевидные вещи – музыкальное направление, это Сон Паскаль, MD, сейчас добавляется Интроверт. Потом у нас есть направление спортивное – это футбол, также сейчас будут обзоры ММА. Дальше у нас есть проект «Нормально общайтесь» – это что-то вроде интервью, влога. Есть проект Карины «Я не такая». И вроде бы все, я сейчас именно про интернет говорю.

Что касается бизнесов – юфрейм-бургер, «Цветочная короля Артура», видеопродакшен, также есть «Лав-стори» от Артура, есть салон «Окс-бьюти» Карины, есть образовательный центр Ustudy, а что-то не по порядку пошел. И все.

– Это общий ваш бизнес или все-таки «Цветочная короля Артура» – бизнес только Артура, и так далее…

Арман: Да, у нас есть разделение, то есть бургерная – это общая тема, потому что она очень глобальная, а планы у нас вообще масштабные.

– Общая на четверых?

Арман: Да, у нас четверо или, да, вообще-то, на четверых, мы все этим занимаемся. А цветочная и «Лав-стори» – это Артура.

– Что такое «Лав-стори»?

Арман: Ну, снимают лав-стори. Сейчас у Артура будет такое уже ответвление, оно будет охватывать больше ивентов, праздников и так далее. Цветочная сейчас начинается, «Лав-стори», а дальше посмотрим. Карина – ее салон, моя тема – это видеопродакшен, и Ustudy – это тоже общее.

– Какой бизнес наиболее успешен?

Арман: Бургерная.

– Кто из вас более успешен как бизнесмен?

Арман: В плане заработка? Это Карина, с популярной страницей. Даже не успевает, если честно, об этом разговаривать, мы постоянно работаем, поэтому с такими отчетами друг к другу не приходим. Честно, сейчас сложно сказать, потому что во многих проектах только начало, и сейчас нет такой сверхприбыли. Я думаю, о ней будем говорить чуть позже.

Звездный ужин

Список лучших ресторанов по версии Michelin пополнился

Наталия Иодес

В мире высокой кухни нет более престижной премии, практически каждый ресторатор и шеф-повар мечтает быть хотя бы упомянутым в «Красном гиде Мишлен». Не зря ежегодный выход свежего издания справочника обычно сравнивают с присуждением премии «Оскар». Всего в «Красном гиде Мишлен» сейчас тремя звездами (высшая награда) отмечено 94 ресторана в мире. Ради посещения этих ресторанов стоит даже отправиться даже в далекое путешествие. Обо всех, конечно, «Капитал.kz» рассказать не может, но выделить несколько самых модных, самых именитых, самых-самых попробуем.

Guy Savoy, Париж, Франция

Шеф-повар ресторана – Гай Савой.

Guy Savoy – это прекрасный гастрономический ресторан, который был открыт в 1987 году и быстро завоевал признание среди парижской публики и кулинарных гурманов со всего мира.

Посещение ресторана Guy Savoy превращается в истинное наслаждение, поскольку шеф-повар готовит не только изысканные блюда, но и эстетически изысканные блюда. Ресторан украшают полотна современных живописцев и предметы африканского интерьера, выполненные из экзотических пород дерева и кожи, на столах посуда из фигурного стекла.

В меню ресторана оригинальные авторские блюда, каждое из которых потрясает воображение, будь то особым образом приготовленная зобная железа теленка или суп с французским черным трюфелем, или еще более оригинальные деликатесы из разряда пельменей фуа-гра или дикого бретонского омара.

Ресторан открыт со вторника по пятницу и в субботу вечером. В обеденное время – с 12:00 до 14:00. Во время ужина – с 19:00 до 22:30. Действует дресс-код, и, конечно, просто заскочить на ужин сюда не удастся. Необходимо предварительно бронировать стол.

Меню на выбор: 250 евро без напитков
Меню «Цвета, текстуры и вкусы»: 395 евро без напитков
Меню предлагается на английском, японском, китайском и русском языках.

Kagurazaka Ishikawa, Токио, Япония

Шеф-повар ресторана – Хидеки Исикава.

Ресторан в черном деревянном здании за храмом Бисямонтэн в квартале Кагурадзака. Вход неприметный даже по японским меркам, но его можно найти по небольшому саду, который рядом.

Это японский ресторан со спокойной атмосферой и официантами в кимоно. Но его нельзя назвать традиционным в классическом понимании, блюда здесь гораздо креативнее, чем в большинстве других ресторанов кайсэки. Авторскую кухню этого ресторана иногда называют Ishikawa -style, ведь она рождается в воображении шеф-повара. Его новаторский стиль подчеркивают уникальные характеристики каждого ингредиента. Томленая говядина и восковая тыква тают во рту, а лангуст в морское ушко добавляют элемент роскоши. Саке в основном привозится с родины шеф-повара – города Ниигата и из региона Хокурику.

В ресторане четыре отдельные комнаты и семь мест за стойкой, которая сделана из трехсотлетнего японского кипариса.

Средний чек: около 23 600 иен, или $215.

Le Bernardin, Нью-Йорк, США

Шеф-повар ресторана – Эрик Руперт.

Le Bernardin – очень популярный и пафосный ресторан французской кухни. «Безупречное обслуживание и дружелюбный персонал, уютная атмосфера и романтическая обстановка, превосходная еда, десерты, коктейли и разнообразная винная карта – идеальное место для прекрасного и расслабляющего отдыха», – именно так описал это место эксперт «Мишлен». Столик в этом ресторане необходимо бронировать за несколько дней. Также здесь действует дресс-код, так что о костюме и платье для дамы необходимо позаботиться заранее. Обязателен для посещения тем, кто любит морепродукты. В Le Bernardin самый большой выбор блюд из рыбы и морепродуктов. Именно сюда идут за устрицами, креветками, лобстерами, тунцом и прочими морскими деликатесами. Однако шеф-повар Эрик Руперт удачно сочетает, например, говядину с черной икрой.

Стоимость обеда из трех блюд обойдется примерно в $150 с человека.
Авторская кухня дороже – $225 с человека, а с вином – $370 с персоны.

La Pergola, Рим, Италия

Шеф-повар – Хайиц Бек.

Ресторан La Pergola расположен на верхнем этаже гостиничного комплекса Roma Cavalieri, откуда можно увидеть панорамное изображение великого Рима. Чтобы посетить ресторан, необходимо резервировать столик за несколько месяцев. Несмотря на высокую стоимость блюд, ресторан является очень популярным местом.

Гордость ресторана – винный погреб, в котором представлено более 3 тыс. наименований вин, более 65 тыс. экземпляров. Эксклюзивные коллекции принадлежат ресторану с 1888 года. Управляет винным погребом лучший итальянский сомелье Марко Рейтано, награжденный Oscar del vino.

Основная кухня ресторана La Pergola – средиземноморская. Мясные и рыбные традиционные блюда усовершенствованы и являются изюминкой ресторана – медальоны из ягненка с овощами, морепродукты, приготовленные на апельсиновом пару, филе трески с фасолью и бобами.

Фирменные десерты от шеф-повара вызывают особое восхищение: сферическое гранатовое мороженое с ореховым кремом, паста в вафельных трубочках с солеными орехами, а также сладкие комплименты.

Средний чек: 195-220 евро.

DiverXO, Мадрид, Испания

Шеф-повар – Давид Муньос.

Фантазия в чистом виде – такое определение можно было бы дать авторской кухне Давида Муньоса, молодого шеф-повара, благодаря которому в Мадриде после более двадцати лет отсутствия снова есть ресторан с тремя звездами «Мишлен». К слову, в «Красном гиде Мишлен – 2018» DiverXO – единственный ресторан в Мадриде, удостоенный такой высокой награды. Давид Муньос открыл двери своего заведения для посетителей в 2007 году в районе Тетуан. DiverXO стал самым большим рестораном района, в 2009 году переехал на улицу Падре-Дамиан, неподалеку от многолюдного бульвара Кастельяна.

Описать удивительное гастрономическое предложение Давида Муньоса непросто. Его дегустационные меню представлены в виде картин – настоящих произведений искусства прямо на столе. Официанты подают блюда на полностью белых керамических блюдах по частям – таким образом, когда кушанье собрано полностью, посетителю кажется, что он дегустирует настоящую картину. По словам самого шеф-повара, его «кухня целостная, простая, не имеющая ничего лишнего. Что-то наподобие Cirque du Soleil».

Необыкновенные впечатления посетителей становятся еще ярче благодаря соответствующему интерьеру, созданному дизайнером Ласаро Роса Виоланом. Одним из элементов внутреннего убранства являются крылатые свинки – символ творческого подхода ко всему, что есть в DiverXO. Интерьер ресторана DiverXO не похож ни на одно другое испанское заведение. На столах – хрустящие белоснежные льняные скатерти-полотна. Декоративная статуя свиньи является украшением каждого стола.

Средний чек: 145-210 евро.

Gordon Ramsay, Лондон, Великобритания

Шеф-повар – Клэр Смит.

Это один из трех ресторанов Лондона, обладающий тремя звездами «Мишлен». Его владелец, Гордон Рамзи, – бесспорно, самый успешный ресторатор в Британии.

Его кулинарные книги расходятся на ура, а сам шеф-повар ведет популярную программу на центральном телеканале. И, надо сказать, эта слава отнюдь не преувеличена. Не верите? Попробуйте кусочек жареного фуа-гра с карамелизованным цикорием – и вы все поймете сами.

Рамзи – первый в истории шотландец, дослужившийся до трех звезд «Мишлен». Но за меню именного ресторана Гордона отвечает Клэр Смит – редкая представительница «мужской» профессии, которую можно смело отнести к числу топ-поваров мира.

Камерное освещение с панелями из матового стекла и кожаными сиденьями шоколадного цвета вмещает всего 44 человека и отлично подходит для роскошного романтического ужина.

Средний чек: 65-110 фунтов стерлингов.

Bareiss, Байрсброн, Германия

Шеф-повар – Клаус-Петер Ламп.

Bareiss – ресторанно-гостиничный комплекс в городе Байрсброн в Германии, в котором большая часть гостей-гурманов – французы. Bareiss – роскошный ресторан, имеющий внутреннее оформление в стиле времен Людовика XV. Расположено здание комплекса в лесной местности, что создает все условия для приятного отдыха.

В ресторане изысканной кухни шеф-повар и его команда составляют блюда, идеально сочетающие элегантную подачу и безупречный вкус. Основное меню ресторана представлено французской классической кухней с нотками средиземноморского акцента. Фирменное блюдо Клауса – филе утки с корочкой из бургундского соуса с масляным отваром картофелем. Еще одно коронное блюдо от шеф-повара – тушеный в вине и сливочном пюре рулет из говядины с кусочками сезонных овощей и домашней лапшой.

В ресторане работает один из лучших сомелье Германии Юрген Фундт, поэтому собранная коллекция вин является гордостью кухни Bareiss.

Средний чек: 105-251 евро.

Atelier Gourmet, Мюнхен, Германия

Шеф-повар ресторана – Ян Хартвиг.

В Мюнхене, к слову, в этом году загорелись еще три звезды «Мишлен», и принадлежат они ресторану Atelier, который расположился в фешенебельном мюнхенском отеле Bayerischer Hof. Если описать в двух словах философию ресторана Atelier Gourmet, то это будет «уютная элегантность». К заслугам этого небольшого мюнхенского ресторанчика относят спокойную тихую атмосферу и изысканную кухню. Такая обстановка как нельзя лучше подходит для деловых встреч за столом, сервированным деликатесами. Atelier Gourmet позиционирует себя как гастрономический ресторан французской кухни, запах и вкус которой пробудят ваши вкусовые ощущения. Под блюда этой изобретательной и креативной кухни отлично подойдет бокал превосходного вина. Можно сказать в пользу винного погреба ресторана Atelier Gourmet, что он ничуть не уступает другим ресторанам и, безусловно, заслуживает повторного посещения. Официанты порекомендуют вам блюдо дня или удачные кулинарные комбинации.

Средний чек: 140-190 евро.

Топ самых дорогих ресторанов мира

Валентина Нейштет

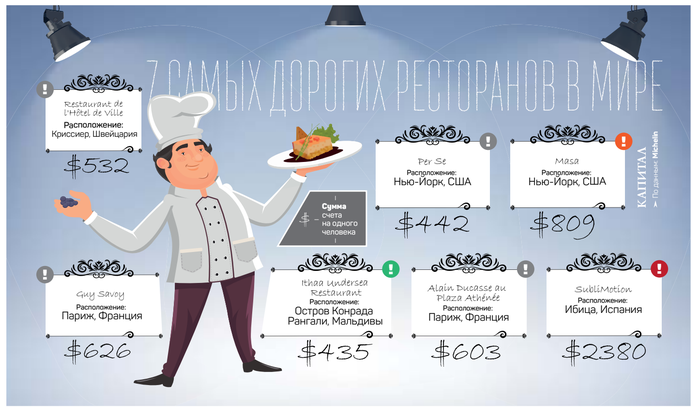
У самого прославленного повара Франции Алана Дюкасса – 21 звезда «Мишлен» и около 20 ресторанов по всему миру. Средний чек в одном из заведений повара доходит до $600 за ужин. Это не считая напитков и чаевых. Большинство ресторанов такого уровня предлагают своим клиентам больше, чем ужин из трех блюд. Уникальный опыт посещения ресторана – вот основная задача заведения. Но нередко простенькие и совсем бюджетные заведения оказываются на удивление удачным выбором, предлагая гостю «поджаренный кусочек хлеба», но уже не за $8, а дешевле. «Капитал.kz» рассказывает о самых дорогих ресторанах мира и о том, сколько можно потратить в таком заведении за один визит.

SubliMotion – $2380

Ресторан, рассчитанный всего на 12 персон и расположенный в отеле Hard Rock на Ибице, просит почти $2,5 тыс. за одно посещение. На выбор вам могут предложить сет из 20 блюд, так что в заведение лучше приходить как минимум слетка проголодавшимся. Как и полагается дорогим заведениям с небольшим количеством мест, столики нужно бронировать заранее за пару недель, а также заранее вносить предоплату в 50%. Помимо огромного выбора блюд, заведение предлагает «кулинарное развлечение», которое включает элементы виртуальной реальности, лазерные световые шоу и картографирование проекций в комнате. Меню и шоу меняются раз в год. «Если бы у Вилли Вонка был ресторан, он вы выглядел именно так», – сообщается в гиде «Мишлен».

Masa – $595

Самый дорогой ресторан Нью-Йорка под руководством Масайоши Такаяма часто называют еще и самым дорогим по всей стране, ведь ужин здесь обойдется гостю почти в $600 без учета налогов, которые в США оплачиваются сверху итоговой суммы. Кроме того, в эту сумму не входят и напитки. «Маса», у которого сейчас три мишленовские звезды, сразу предупреждает, что не принимает никаких чаевых ни в виде кредитных карт, ни наличными. Такая высокая цена за ужин обуславливается тем, что шеф готовит все меню лично, а продукты для блюд доставляют прямиком из родины шеф-повара – Японии.



Alain Ducasse au Plaza Athénée – $603

Французский шеф-повар остается чуть ли ни рекордсменом по количеству мишленовских звезд – у него их 21. Самый именитый повар Французской Республики не так давно получит гражданство Монако. Как он объяснил, в этой небольшой стране налоги куда меньше, чем на бывшей родине. Самым дорогим рестораном Дюкасса остается Plaza Athénée. Ужин в этом заведении стоит примерно 380 евро, или $603. В эту сумму входит основное блюдо (от 110 евро до 155 евро), а также сыр и десерт – 380 евро. Как и у «Маса», напитки в заведении Дюкасса нужно заказывать отдельно.

Per Se – $325

Расположенный в Тайм-Уорнер-Центре, ресторан Per Se в Нью-Йорке также остается одним из самых дорогих в мире и принадлежит троекратному обладателю мишленовской звезды Томасу Келлеру. Очередное заведение Келлера – это своеобразная интерпретация другого его ресторана – The French Laundry, расположенного в здании бывшей французской прачечной девятнадцатого века в Калифорнии. Средний чек в Per Se доходит до отметки в $325. За эту сумму гость получает сет из девяти различных блюд. Для вегетарианцев у Келлера отдельное меню, которое будет стоить так же, как и мясное. Отдельным комплиментом от шефа можно считать вино, которое идет вместе с основным блюдом и не входит в стоимость.

Ithaa Undersea Restaurant – $320

Ithaa Undersea остается пока что единственным в мире рестораном, построенным так, будто вы находитесь под толстым колпаком на дне океана. Стены заведения сделаны из прозрачного акрила, который обеспечивает гостям панорамный обзор подводного мира этой местности. Необычное заведение позволяет рассмотреть не только коралловые рифы, которыми окружен ресторан, но и фауну острова. Ithaa Undersea находится на глубине 5 метров недалеко от одного из двух частных островов на Мальдивах, принадлежащих Conrad Maldives Rangali Island Hotel. У заведения нет строгого меню, а накормят вас разными небольшими блюдами – сетами, в которые будет входить и икра, и рыба, и десерты. Стоит учесть, что дети младше 12 лет в ресторан не допускаются.

Румыния как неожиданное открытие

Страна, от которой ожидаешь меньше, но в итоге получаешь больше

Елена Тумашова,
(Алматы – Бухарест – Бран – Алматы)

Бухарест строится на краудфандинг. Прогулка по Бухаресту началась в то время, когда город стал потихоньку погружаться в сумерки (здесь, кстати, очень рано темнеет), но это не помешало насладиться архитектурой.

Вот Национальный музей искусств, говорит гид. Здесь три галереи – европейского, средневекового румынского и современного румынского искусства. Ранее здесь располагался королевский дворец, здание использовалось в этом качестве до 1947 года. Последний король Румынии (всего их, к слову, было четыре) – Михаил, сейчас ему 96 лет, проживает в Швейцарии.

Вот парламент – самое большое после Пентагона здание в мире. И оно, действительно, грандиозно: 360 тыс. квадратных метров, 1100 залов, которые сейчас стали рабочими кабинетами. Кстати, его можно посетить, только экскурсия бронируется заранее. Стоит 8-10 евро за человека.

Вот здание, с балкона которого прозвучала последняя речь Чаушеску. А вот – филармония им. Джорджа Энеску, здание было построено в 1980-е годы специально для проведения концертов, до этого в Бухаресте концертных залов не было, мероприятия проводили в больших домах горожан. Деньги на строительство здания собрало население – «по одному лею».

Кстати, в Румынии, в Бухаресте в частности, это «любимый способ» строительства – краудфандинг. Сейчас таким же способом строят самый большой собор в Румынии. Проект сильно критикуют, и уже в течение пяти лет недовольные высказывают свое мнение. Государственные средства на строительство не выделяются, стройка идет на пожертвования людей, ее хотят завершить в этом году к праздничной дате – 1 декабря, это 100 лет с момента объединения всех румынских территорий. На строительство уже затрачено 60 млн евро, требуется еще 35-40 млн евро. И это в то время, когда школы, детсады, больницы нуждаются в дополнительном финансировании.

Но что поделаешь – речь идет о соборе, а румыны очень религиозны. По всей стране есть 250 церквей. В прошлом, когда на страну нападали враги – татары, турки, венгры, поляки, церковь всегда защищала, поэтому в течение многих веков люди отдавали часть своих денег для содержания церквей. Не посетить хотя бы одну из них, побывав в Бухаресте, совершенно невозможно. Многие церквушки совсем небольшие, даже лучше сказать тесные – так делалось специально для того, чтобы скрыть доходы. Кстати, многие церкви сейчас включены в список Всемирного наследия ЮНЕСКО, особенно на севере страны, церкви с росписью в Южной Буковине.

А в целом Бухарест очень современный город. Одно место для парковки на шесть машин. Автовладельцы паркуются там, где удобно, – даже на тротуаре. Просто где есть место. В центре, где проблема с парковкой, здесь могут штрафовать, в спальных районах с этим не так строго (даже полицейский автомобиль, как мы заметили, нашел себе временное пристанище на тротуаре).

Что еще интересного? То, что казино здесь дозволены. Особенно это развлечение любят туристы из Израиля: в конце недели они приезжают в столицу Румынии именно для этих целей. Лететь недолго, 1-1,5 часа, тем более до Бухареста предлагаются выгодные пакеты «перелет плюс проживание». Обычно туристы-игроки останавливаются в гостиницах Radisson и Hilton, вокруг которых и сосредоточились казино.

Книжный магазин в шесть этажей

Исторический центр Бухареста – пешеходный. В конце XIX – начале XX веков у Румынии, как говорит гид, было много денег благодаря торговле, их тратили на архитектуру, искусство. Мы идем по галерее «Лафайет» (в те времена здесь любили все французское). В конце ноября довольно холодно, температура может опуститься к нулю, а в Карпатах уже месяц как выпал снег, – многочисленные столики спрятались за окна кафешек, и пешеходам приходится лишь с завистью наблюдать, как счастливые посетители согревают себя горячим кофе.

«Видите, многие здания в историческом центре реставрированы», – идем с гидом дальше. В период коммунистической партии эти здания отбирали у хозяев, в 1990-х годах владельцы стали предъявлять документы на недвижимость. Те, кто мог позволить себе суды, длящиеся долгие годы, все-таки сумели отстоять свои права – вернули себе здания и теперь реставрируют их.

Один из примеров успешной реставрации – огромный книжный магазин: владельцы арендуют это здание. Поражают в нем не шесть этажей – шесть этажей с полками, уставленными литературой! – а количество посетителей. Их действительно очень много, даже приходится уступать дорогу тем, кто идет навстречу. Найти здесь книгу можно на любой вкус, даже что-то совершенно неожиданное – о Незнайке. А еще здесь продают сладости и чайные наборы (отличное дополнение к чтиву).

Ярмарка и деликатесы

Во время прогулки по Бухаресту мы оказались на ярмарке антиквариата. Редкое явление, но нам посчастливилось попасть. Небольшая ярмарка, буквально десятка полтора лотков, где, помимо старинных предметов быта и интерьера, продавали всевозможные лакомства. Можно было купить сладости или вино на розлив (хотя, как объяснила гид, алкогольные напитки лучше с рук не брать, оно дешевле, конечно, но хорошее вино в магазине стоит в принципе не так дорого – 7-8 евро).

Можно было здесь купить деликатес из мяса индейки, баранины или… медвежатины. Сейчас в Румынии очень много медведей – 7 тысяч. Если мишки подбираются слишком близко к жилью человека, их стараются выловить и отвезти на природу. Кстати, уже позже, когда мы гуляли возле замков королевской семьи, гид рассказывала, что своими глазами видела медвежонка у самой дороги, которая соединяет замки и пролегает сквозь лес. Отстреливают зверей тогда, когда те представляют реальную угрозу жизни человека. Мясо медведя считается дорогим, стоит оно примерно 100 евро за килограмм (по сравнению с мясом, например, индейки, которое стоит 15-20 евро за килограмм).

Дракула. Герой. Освободитель

«Румыния – очень красивая страна, но совершенно не раскручена как туристическое направление. Болгары развили туризм лучше (туристические возможности черноморского побережья, – прим. ред.), у них был тот же немецкий менеджмент, который «поднял» Турцию в туризме. Это предлагали и Румынии, но мы почему-то отказались…», – сетует наш второй гид, пока мы едем любоваться замком графа Дракулы.

По дороге слушаем историю этого исторического персонажа. На западе Влада считали кровожадным преступником, на Востоке – героем. Румыны совершенно не воспринимают его как абсолютное зло. Освободитель, защитник, человек, который не позволил туркам завоевать Румынию.

С начала XVI века часть территории страны находилась под властью Османской империи – как раз та самая часть, которая в свое время была занята Римской империей. Остальные княжества только платили дань, и там, кстати, было запрещено строить мечети. Сейчас, к слову, мечети есть только в Констанце, на побережье Черного моря, где живут турки, болгары, татары.

Под Османской империей территории находились на протяжении 300 лет. Отец Влада правил Валахией. Влад рос заложником при дворе султана – так было принято. Получил образование, как и сыновья султана, у него были те же обязанности, что и у детей правителя, он так же обучался военному делу.

Прозвище «Сажатель на кол» он получил во времена своего правления: к предателям применял именно этот вид казни. Причем обычных людей сажал на обычные колья, бояр – на позолоченные (ненависть к боярам – из-за того, что те когда-то предали его отца). К слову, за ложь по распоряжению Влада отрывали язык, за воровство отрубали руку. Говорят, в то время возле колодцев оставляли золотые, серебряные бокалы – ничего не пропадало. Навел порядок.

Психологическая победа над османами

«Отморозок и псих», – сказал бы наш современник. «Человек, заслуживающий большего», – сказал турецкий султан о Владе Цепеше после того, как тот разрушил его планы завоевания Валахии (исторический регион Румынии).

Как это было.

Влад узнал, что турки собираются напасть на Румынию, решил атаковать сам, разрушил все крепости по Дунаю, но нападения избежать не удалось. В 1462 года турецкий султан – друг детства – с войском в 200 тыс. воинов напал на Валахию, на столицу Тырговиште. У Влада было максимум 30 тыс. человек. Силы явно не равны, но Владу все же удалось победить. Что он сделал? Стал нападать на отряды, которые привозили продовольствие, нарушив тем самым обеспечение армии. Вел партизанскую войну, забирая турецких солдат в план. И когда турецкий султан был уже под стенами крепости Тырговиште, он и его солдаты увидели следующую картину: лес кольев, на которые были насажены тела всех взятых в плен османских воинов. Это сильно повлияло и на солдат, и на их командира. Вот тогда-то турецкий султан и сказал те слова о Владе.

Замок не вампиров, а королевы

Если вы рассчитывали увидеть в замке Бран, куда Брэм Стокер поселил графа Дракулу, мрачные стены с паутинами, то это не про этот замок. Светлый, маленький (но эта оценка, пожалуй, по современным меркам), кое-где с деревянным полом. Да, Ван Хельсинг из-за угла здесь тоже не выскакивает. Гораздо больше вероятности столкнуться с кем-то из туристов, их здесь очень много (особенно если вам посчастливится попасть сюда в какой-нибудь праздник).

Замок, несмотря на то, что ожидаемого «вампирского антуража» здесь и следа нет, очень понравился. Как и рынок, который расположился под его стенами. Купить можно все – от сувениров и вышивок до вкусностей. Пленившись колбасно-сырными ароматами, мы отправились на поиски. Кусок сыра и пару колечек колбасы можно купить в пределах 50 лей.

Легенда о том, что Цепеш был в Бране, родом из тех времен, когда Влад оказался в плену у Янку де Хунедоара. Одни источники уверяют лишь об одной ночи, которую пленник провел в этом замке. Другие говорят, что он вообще не останавливался. В общем, фантазия ирландского писателя.

Вообще, замок Бран – собственность вторых королей Румынии, и для самих румын больше ассоциируется с королевой Марией, которая была его хозяйкой и которую они очень любят.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MOTOR.KZ

С НИМ УЖЕ НЕ ДОГОВОРИШЬСЯ

Ведомство по патентам и товарным знакам США (USPTO) зарегистрировало патентную заявкукомпании Ford на автономную полицейскую машину с искусственным интеллектом. В компании утверждают, что такая модель может быть использована «вместо или в дополнение к сотрудникам полиции». Таким образом, роботизированное авто будет способно работать без какого-либо вмешательства человека, хотя теоретически на борту могут находиться сотрудники полиции. Автомобиль пока существует лишь на бумаге в виде весьма общего эскиза. Искусственный интеллект будет использоваться для контроля скорости, работы с камерами и другими устройствами, а также сможет подключаться к стационарным камерам. В патенте сообщается, что искусственный интеллект будет достаточно развит, чтобы найти место, где автомобиль может скрыться, чтобы ловить нарушителей. Как только нарушитель будет обнаружен, автомобиль может начать преследование, а также подключаться к другим транспортным средствам в этом районе, чтобы подтвердить скорость нарушителя или выдать ему предупреждение.

СТИВА В ГОРЫ ТЯНИ, РИСКНИ

Scuderia Cameron Glickenhaus разработала связку из двух машин, которым предстоит штурмовать рекордную высоту в 7 км. Доступная для подъема некоторых подготовленных машин гора имеется лишь одна в мире – высочайший вулкан планеты Охос-дель-Саладо в Чили. Недавно, кстати, попытку подъема туда совершили немцы на своем здоровенном трехосном MAN – и неплохо так продвинулись, до отметки в 6 с лишним км. Среди внедорожников же на сегодняшний день рекорд принадлежит доработанной версии внедорожника Suzuki Samurai 1986 г. в. – в 2007-м этот малыш поднялся на высоту 6688 метров все там же в Чили. Перекрыть его достижение и намерена команда Джеймса Гликенхауса. Для этого американцы задумали связку из двух почти одинаковых машин. Двухдверную назвали в честь гонщика Стива Маккуина – Steve, четырехдверную просто Expedtion (Экспедиция). Оба внедорожника получили центральное расположение руля и силовую установку отечественного производства в составе бензинового V8 с автоматической коробкой передач. Полный привод – подключаемый, ход подвески – 508 мм, высота дорожного просвета – 394 мм. Когда состоится подъем на гору – не сообщается. Однако уже известно, что в Scuderia Cameron Glickenhaus планируют после восхождения на вулкан наладить серийное производство «Стива» с «Экспедицией», по цене от 100 тыс. долларов за единицу.

КАМНЕМОБИЛЬ В ПОДАРОК

Завзятый автоколлекционер, султан Малайзии Ибрагим Исмаил обзавелся машиной семьи Флинтстоунов из каменного века. На минувшей неделе Его Величество получил в подарок действующую копию «доисторического автомобиля каменного века» из знаменитого американского мультсериала. О подарке султан сообщил на своей странице в Facebook. Однако в отличие от Фреда Флинтстоуна султану не придется натирать мозоли на ногах, чтобы привести машину в движение. У этой машины не полный ножной привод, а самый обычный. Открытый экипаж оснащен электродвигателем, тормозами и всем необходимым для передвижения, исключая современный комфорт в салоне, разумеется. У камнемобиля имеется лишь тканевая крыша, защищающая от лучей палящего солнца, восьмиугольный руль и безопасные (потому что мягкие) подушки в салоне. Малазийский султан Ибрагим Исмаил ибн Альмахрум Султан Искандар Аль-Хадж, 25-й повелитель штата Джохор хорошо известен как страстный любитель автомобилей. В его коллекции находятся сотни различных машин, от антикварных – до суперкаров, которые принимают участие в различных смотрах автоклассики. Также монарх является учредителем ежегодного королевского спортивного мототура Kembara Mahkota Johor.

ОДИНАКОВЫЕ БУКВЫ В ОФИЦИАЛЬНОЙ ПРОДАЖЕ

Госкорпорация «Правительство для граждан» совместно с министерством внутренних дел запустили продажу красивых номеров с симметричными буквенными комбинациями. Казахстанские водители получили возможность бронировать и приобретать симметричные номерные знаки через фронт-офисы госкорпорации. Для этого необходимо обратиться в спецЦОН, оформить заявку и оплатить госпошлину, сообщает пресс-служба госкорпорации «Правительство для граждан». В 2017 году казахстанские автовладельцы приобрели более 4500 номеров повышенного спроса на сумму порядка полутора миллиарда тенге. В случае отсутствия желаемых номерных знаков в наличии в спецЦОНе граждане могут заказать желаемые цифровые или буквенные обозначения, предварительно заполнив заявку и оплатив государственную пошлину за их изготовление. По истечению определенного времени изготовленные номерные знаки направляются в спецЦОН для последующей выдачи их обладателю.

Renault Koleos: «Ну, здравствуй, это я»!

На днях французский автопроизводитель объявил, что все-таки запускает на рынке Казахстана в продажу свой флагман – SUV D-сегмента Koleos.

Наметившееся оживление на авторынке страны не может не радовать – сначала объявили о новом транше льготного автокредитования, потом Nissan заявил, что вновь начинает завозить к нам свою самую яркую модель – Juke (ну и пусть мотор всего один и привод только передний, зато комплектаций аж пять!), а теперь вот и Renault после долгих раздумий решил порадовать казахстанцев своим роскошным полноразмерным кроссовером.

Это уже второе поколение модели. Первое было, положа руку на сердце, так себе. Тогда, кстати, никто и не кричал, что это флагман. Да и, вообще, это был первый опыт Renault в области создания кроссоверов. О втором поколении такого сказать язык не повернется. Поднаторев после Duster и Kaptur, плюс сменив дизайн, французы создали автомобиль, который действительно нестыдно назвать флагманом. Большой, красивый, стильный и роскошный. Динамичные линии капота, хромированные акценты, полностью светодиодная оптика – с технологией Full Led Pure Vision спереди и Led Edge Light сзади, 18-дюймовые легкосплавные колесные диски, 8 стильных цветов кузова… Он и впрямь хорош!

При этом автомобиль имеет дорожный просвет в 210 мм и приличные углы преодоления препятствий: угол въезда – 19°, угол съезда – 26°. То есть с дороги на нем съезжать нестрашно. И даже брод в 150-220 мм можно преодолевать. Впрочем, это наглядно было продемонстрировано прошлым летом, когда несколько автомобилей этой модели пару дней колесили в окрестностях южной столицы, остановившись на ночевку в самом сердце Чарынского каньона – у реки за Долиной Замков. Однако ждать от него такой проходимости, как от Duster, не стоит – «тележки» у них разные, и Koleos рассчитан прежде всего на комфорт.

Именно поэтому у него довольно просторный салон (длина автомобиля – 4672 мм, ширина – 1843 мм, колесная база – 2705 мм), приличный багажник – 550/1690 литров, панорамная крыша и куча наворотов, присущих современным автомобилям премиум-сегмента. Например, передние сиденья анатомической формы со всевозможными электрорегулировками, подогревом и вентиляцией. Или система атмосферной подсветки салона – на ваш выбор предлагается пять цветов. Или аудиосистема Bose с 12 высокотехнологичными динамиками, сабвуфером и цифровым усилителем со звуковым процессором. Ее разрабатывали специально для Koleos, и говорят, что благодаря оптимальному расположению источников звука удалось добиться ни много ни мало концертного качества звучания.

«Руководит» аудиосистемой, навигацией, телефонией, интеллектуальными системами помощи водителю и информационно-развлекательными службами фирменная система Renault – R-Link 2. На экран, расположенный на центральной консоли, можно выводить как несколько интересующих вас параметров сразу, так и оставлять только один, например, навигацию.

Из систем помощи водителю стоит выделить систему контроля за полосой движения, контроль слепых зон, автоматическое переключение режима головной оптики и интеллектуальную систему автоматической парковки Easy Park Assist. Добавьте к этому еще и рекордное в классе пространство для пассажиров второго ряда, удобную систему складывания сидений в ровный пол Easy Break, дверцу багажника с электроприводом и режимом «свободные руки». Да и в зимнее время он не подведет: здесь есть подогрев рулевого колеса, лобового стекла, зеркал, сидений – оба ряда и, естественно, система дистанционного запуска двигателя. Говорю же, хорош!

Доступен на нашем рынке Koleos будет исключительно с системой полного привода All Mode 4x4-i и только с бензиновыми двигателями – объемом 2,0 л (144 л.с.) и 2,5 л (171 л.с.), которые работают в паре с вариатором X-Tronic. Стоимость французского флагмана начинается с отметки в 11 167 000 тенге.

Land Rover Defender Works V8 – такого еще не было!

Оксана Черноножкина

В честь 70-летия бренда компания Land Rover решила порадовать поклонников Defender, выпустив лимитированную серию своей легендарной модели. Всего будет произведено 150 экземпляров. И, поверьте, такого Defender вы еще не видели!

5,0 литров, 405 л.с., 515 Нм, 5,8 секунды до первой сотни, максималка в 170 км/ч, а еще кожа (даже на потолке!), кресла Recaro, современная мультимедийная система – такое впечатление, что англичане решили пошутить. А юмор ведь у них тонкий и всему остальному населению планеты не всегда понятный. Ан нет – все правда.

Как известно, старичка Defender (тот самый легендарный «английский джип») в 2016 году отправили на покой, сообщив, что ему на смену придет принципиально новый автомобиль. К этому новому автомобилю или его новой концепции – называйте как хотите, англичане шли довольно долго. В начале второго десятилетия нынешнего века было показано несколько концептов – как по мне, так вполне имеющих право на существование, но бурно освистанные и поклонниками марки в частности, и публикой в целом. В итоге им отвели роль музейных экспонатов. Теперь обещают, что внешний облик нового Defender будет все также узнаваемым – правда, не уточняют, узнаваемым по отношению к новому стилю марки или к старому «Дефу». Но в том, что он будет «самой приспособленной моделью марки к бездорожью», сомневаться вряд ли стоит. В конце концов так было всегда. Сообщается также, что автомобиль получил алюминиевую сверхлегкую платформу D7U – последняя разработка компании, несущий кузов, самоблокирующиеся дифференциалы для каждой оси, раздатку с «понижайкой», множество внедорожных технологий и четырехцилиндровые моторы семейства Ingenium. Модификаций будет пять – короткобазный вариант с жесткой крышей и мягкой складной, версия с удлиненной базой, двухдверный и четырехдверный пикап, а также модификация, рассчитанная на 8 мест, – аналог Defender 110. Не исключено и появление версии Defender SVR с более мощным мотором. Но мы отвлеклись.

Новый Defender в серийном исполнении предстанет на суд публики лишь к концу года, и каким будет его облик – пока тайна за семью печатями, а вот Defender Works V8 уже есть «во плоти», причем чертовски знакомой! Эта версия, по задумке специалистов подразделения Land Rover Classic, своего рода дань уважения сразу двум исторически значимым моделям в линейке Defender – мощному Series III Stage 1 V8, выпущенному в 1979 году, и версии Defender, подготовленной к 50-й годовщине бренда, за которой до сих пор охотятся коллекционеры со всего мира.

«Мы выпускаем Defender в его лучшем виде, в котором он может продемонстрировать весь свой потенциал. Тем не менее его полюбившиеся черты классического Land Rover остались практически такими же, как и 70 лет назад, когда он впервые был представлен публике», – сказал директор Jaguar Land Rover Classic Тим Хэнниг. И, конечно же, ради красного словца слукавил. Дело в том, что Series III Stage 1 V8 никак не мог быть практически такой же, как самые первые легендарные «английские джипы», ведь для того чтобы впихнуть в него V8, пришлось расстаться с фирменным обликом передней части – «вдавленной» серединой (и это даже притом что аккумулятор переместили под переднее сиденье). А в остальном, да, это старый добрый Defender, вылизанный до блеска и готовый едва ли не к полету. Как уже говорилось выше, под его капотом пятилитровая «восьмерка», производительность которой исчисляется 405 л.с. и 515 Нм. Для сравнения: стандартная версия Defender могла похвастать 122 л.с. и 360 Нм. Чувствуете разницу?

Работает двигатель в паре с 8-ступенчатым «автоматом» ZF, у которого есть спортивный режим. Не обошлось здесь и без усовершенствования тормозной системы, новых пружин, специальных амортизаторов и стабилизаторов. Внешний облик автомобиля дополняют 18-дюймовые колесные диски Sawtooth и внедорожные шины 265/65 R18, светодиодные bi-LED фары, крыша цвета Santorini Black (палитра окраски кузова при этом включает 8 стандартных цветов), а также алюминиевые акценты на дверных ручках, крышке бензобака и фирменная надпись на капоте.

Несмотря на столь ограниченное число экземпляров, покупателям предлагается две версии модели – со стандартной и удлиненной колесной базой. Цены в Великобритании стартуют от 150 000 фунтов стерлингов. У нас на рынке она официально представлена не будет. Но когда такие мелочи останавливали истинных поклонников?

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 «ИД Капитал»
Газета является членом организации “Project Syndicate”.

Мира Халина, генеральный директор, mira@musan.kz
Елена Брицкая, главный редактор, elena@kapital.kz
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz
Елена Тумашова, заместитель главного редактора, tumashova@kapital.kz
Наталия Иодес, руководитель отдела распространения
Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»
Журналисты: **Георгий Ковалёв, Дмитрий Чепелев, Ксения Бондал, Николай Дрозд, Оксана Черноножкина**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Бильд-редактор: **Вячеслав Батурин**

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 31.01.2018 г. Заказ N 24924.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04