ИНТРИГА Стр.2

Почему в Англии больше не рады олигархам из ЦА?

АКЦЕНТ Стр.7

Как блокчейн поможет возвращать НДС бизнесменам

МНЕНИЕ Стр.3

Бинод Чаудхари, миллиардер, глава CG Corp Global

КАПИТАЛ

№9 (610)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 29 МАРТА, 2018

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Как чувствует себя рынок натуральной косметики? страница 8

Почему нефтяная «бочка» покатилась вверх? страница 4

Акции каких добывающих компаний стоит купить страница 6

Почему «Цеснабанк» и БЦК отказались от слияния? страница 5

Что случается с крипто-валютами после хайпа страница 7

Сублимация шеф-повара в большом городе страница 11

На чем KMG International зарабатывает больше всего? страница 6

Мы в сети

kapital.kz

Минсельхоз попал «в молоко»

Фермеры просят сохранить натуральные субсидии

Сергей Буянов

Очередную реформу системы государственной поддержки аграрной отрасли проводит Министерство сельского хозяйства Казахстана. Назначенный в конце 2017 года главой ведомства Умирзак Шукеев планирует полностью отказаться от натуральных субсидий – выплат на объем произведенной продукции. Крестьяне с этими планами не согласны, считая, что в результате лишатся перспектив развития.

Посещая в начале марта агрофирму «Родина» в Акмолинской области, Умирзак Шукеев сообщил о планах сократить 15 видов субсидий из имеющихся сейчас 54.

«Все субсидии, связанные с натуральными показателями (имеются в виду килограммы, тонны или головы), должны уйти. Должны остаться лишь субсидии, связанные с удешевлением кредитов, созданием инфраструктуры, то есть те субсидии, которые прямо влияют на рыночную цену продукции», – пояснил Умирзак Шукеев.

Молочники могут остаться без инвестиций в развитие

Виктора Приба, директора ТОО «Карой», работающего в Карагандинской области, эти планы очень расстраивают. У его хозяйства есть свой небольшой участок земли, что позволяет заготавливать фураж и сочные корма, без которых круглогодичное производство молока невозможно. Дойное поголовье тут за последние несколько лет выросло со 150 до 200 голов. Во многом – благодаря поддержке государства: за каждый сданный литр молока ферма получает 15 тенге дотации.

«В год мы сдаем 150-170 тыс. литров, – говорит Виктор Приб, – Получается, господдержка составляет около 2,5 млн тенге в год. Это существенная для нас сумма. Ведь молоко имеет невысокую рентабельность. Переработчики сейчас берут у нас литр по 100 тенге при себестоимости порядка 70 тенге. Летом цена снижается. То есть наша прибыль очень скромная. Если убрать господдержку, то ни о каком дальнейшем развитии мы думать не сможем – у нас просто не будет денег».

Проблема отсутствия средств для инвестиций в собственное развитие касается большинства фермеров страны. Дело в том, что производство мяса и молока в Казахстане в основном мелкотоварное: согласно данным Комитета по статистике МНЭ РК, за 2017 год производство молока в стране составило 5 млн 459 тыс. тонн. Из них 4 млн 78 тыс. тонн (75%) обеспечили личные подсобные хозяйства (ЛПХ) населения.

Схожая ситуация по мясу: всего в 2017 году Казахстан произвел его 135,6 тыс. тонн. Из этого объема основная доля пришлась на ЛПХ – 75,9 тыс. тонн. Именно поэтому принятая в феврале 2017 года Государственная программа развития АПК РК на 2017-2021 годы делала упор на объединение ЛПХ в кооперативы. Тем, кто соглашался, полагались льготы – субсидии в размере 10 тенге на литр сданного молока. Однако новая команда Минсельхоза это положение также планирует отменить.

[Продолжение на стр. 3]

Цифра номера

Топ-5

мировых франшиз, которые растут быстрее всех

Подробнее [Стр.8]

Спикер номера

Торстен Пол,

председатель совета директоров Bank RBK

Подробнее [Стр.5]

Цитата номера

«Российские торговые сети требуют поставки товара не позднее пяти дней от даты производства. Выполнить эти условия мы не можем. Процедура ветеринарно-санитарных исследований занимает не менее десяти дней»,

– Кайрат Маишев, директор птицефабрики ТОО «Жас Канат 2006»

Подробнее [Стр.9]

Путешествия

Пять мест,

где снимались культовые фильмы

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАН И ОАЭ ДОГОВОРИЛИСЬ О ЗАЩИТЕ ИНВЕСТИЦИЙ

В рамках визита главы государства Нурсултана Назарбаева в Объединенные Арабские Эмираты подписано Соглашение между Правительствами РК и ОАЭ о поощрении и взаимной защите инвестиций. Это позволит создать хорошую основу для реализации крупных совместных инвестиционных проектов. Документ содержит беспрецедентные нормы для инвестиций о предоставлении дополнительной гарантии от экспроприации и национализации для каждого инвестиционного проекта в рамках отдельного соглашения. Реализация данного соглашения создаст благоприятные условия казахстанским и эмиратским инвесторам, будет способствовать активизации инвестиционного и торгово-экономического сотрудничества между двумя странами.

ПРИВАТИЗАЦИЯ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ ПОПОЛНИЛА БЮДЖЕТ НА 61 МЛРД ТЕНГЕ

Общая цена продажи топовых объектов в 2017 году составила 61 млрд тенге, это на 20% больше их балансовой стоимости, сообщил, выступая с докладом на правительственном часе в мажилисе, министр национальной экономики Тимур Сулейменов. «На продажу был запланирован 21 объект, в том числе 19 объектов национализации и 2 объекта республиканской собственности. Из них в настоящее время продано 14 и 7 объектов перенесены в периметр ІРО «КазМунайГаз» и «Казакстан темір жолы», – рассказал министр. В частности, по республиканской собственности реализованы 2 объекта здравоохранения: АО «Национальный научный медицинский центр», АО «Казмедтех».

ИНВЕСТИЦИИ УВЕРЕННО ТЕКУТ В СЕЛЬХОЗ СЕКТОР

За январь-февраль в сельхозотрасль проинвестировали 22,7 млрд тенге – на 17,4% больше, чем годом ранее. Наибольший объем (почти 55% всего инвестпортфеля) пришелся на ключевые «зерновые» регионы – Северо-Казахстанскую (23%), Акмолинскую (16,7%) и Костанайскую (15%) области, а также плодово-овощную и животноводческую Алматинскую область (13,9%). В многолетней динамике объем инвестиций прирастал стабильно, достигнув по итогам прошлого года рекордных 352,5 млрд тенге – на 39% больше, чем в 2016 году. Более того, по данным KAZAKH INVEST, за последние 2-3 года наблюдался рост числа зарубежных инвесторов. В прошедшем году в сельское хозяйство Казахстана инвестировали страны Европейского союза и Юго-Восточной Азии, а также Китай и Иран. Арыстан Галиев, директор департамента KAZAKH INVEST, рассказал, что на стадии реализации находится более 10 крупных инвестпроектов в перспективных проектах. Например, в Алматинской области близится к завершению строительство высокотехнологичного мясоперерабатывающего завода Empire Food. Планируется производить 8 тыс. тонн мясных полуфабрикатов, консервов и колбас, при этом 70% продукции предполагается поставлять на экспорт. Также появятся возможности для местных фермеров сдавать свое мясо крупному переработчику. Основной объем капвложений за два зимних месяца текущего года пришелся на выращивание сезонных культур – 54,3%, еще 32,1% - на животноводство, и 7,7% – на смешанное сельское хозяйство.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

БЕРИК НЫГМАШЕВ

\+ назначен руководителем управления сельского хозяйства Жамбылской области

ДАРЬН ТУЯКОВ

\+ назначен вице-министром информации и коммуникаций РК

ЕЛЬНАР ЖОЛДАСОВ

\+ избран управляющим директором по финансам – членом правления АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро»

ЖУМАГАЛИ МУНЖАСАРОВ

\+ избран управляющим директором по правовым вопросам – членом правления АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро»

ИГОРЬ СТЕКСОВ

\+ назначен первым заместителем акима ЗКО

МИРЖАН САТКАНОВ

\+ назначен заместителем акима ЗКО

Альбион рассеет «туманные» доходы

Почему в Англии больше не рады олигархам из ЦА?

Аскар Муминов

Власти Великобритании выдали первые ордера на арест принадлежащего российским олигархам имущества, законность происхождения которого вызывает сомнение. Ранее стало известно, что также уже арестовано имущество некоего политика из Центральной Азии в рамках нового положения правительства Англии «О необъяснимом распоряжении о богатстве» (UWO), которое вступило в силу 31 января 2018 года.

Национальное агентство по борьбе с преступностью сообщило о применении режима UWO на сумму $30 млн и заморозке активов владельца из Центральной Азии, имя которого так и не было названо. Ограничения относятся к двум объектам: в Лондоне и на юго-востоке Англии.

UWO ввели в Великобритании, чтобы обязать владельца имущества раскрыть источник его приобретения. Такой приказ может сразу же сопровождаться арестом активов. Если этот приказ суда игнорируется или выполняется ненадлежащим образом, на имущество может накладываться взыскание как на полученное за счет преступных доходов. В свою очередь в британском парламенте предложили обязать российских политиков и олигархов раскрыть свои имущественные активы на территории королевства. В отношении тех, кто не сможет этого сделать, предлагается вводить санкции.

Все под ударом

По информации британского издания The Guardian, вскоре Правительство Великобритании может объявить о возможной конфискации имущества российских олигархов и чиновников, расположенного на территории Англии. В частности, по данным издания, недвижимости могут лишиться вице-премьер России Игорь Шувалов, миллиардеры Алишер Усманов и Роман Абрамович. В статье фигурируют фамилии бизнесмена Леонарда Блаватника, а также основателя «Альфа-Банка» Михаила Фридмана.

В рамках этой кампании под удар могут попасть и выходцы из Центральной Азии, в том числе из Казахстана.

«Необъяснимые распоряжения о богатстве могут значительно снизить привлекательность Великобритании как места для незаконного дохода. Они позволяют Великобритании более эффективно решать проблему отмывания денег посредством первичной недвижимости в Лондоне и других местах. Мы полны решимости использовать все имеющиеся у нас полномочия для борьбы с потоком незаконных денежных средств в Великобританию или через нее», – заявил директор по экономическим преступлениям в NCA Дональд Тоон.

Деньги на Родину

Это знаковый момент, который свидетельствует о намерениях правоохранительных органов искать «грязные деньги» и дает четкое представление тем, кто стремится отмыть коррупционные богатства через Великобританию, что их активы больше не будут здесь в безопасности, заявила руководитель отдела пропаганды Transparency International в Великобритании Рейчел Дэвис Теса.

Ранее Нурсултан Назарбаев призвал богатых людей страны вернуть выведенные из Казахстана деньги обратно.

«15 казахских компаний удерживают $12,5 млрд за рубежом. Они бы помогли нашей валюте, работали бы в Казахстане. «Тенгизшевройл» – $4,5 млрд – там государство имеет солидный пакет акций, можем влиять. «КазМунайГаз» – $3 млрд. «РД «КазМунайГаз» – $2 млрд. «Азиатский газопровод» – более $1 млрд. Газопровод «Бейнеу – Шымкент» – $100 млн. И так далее. Если не сделаете, предупреждаю при всем Казахстане: тогда я по-другому буду работать, как возвратить эти деньги. Но вас уже не будет. Хватит баловаться. Ишь, заигрались! Держат там деньги, используют там, понакупали яхт, имеют в нескольких странах коттеджи, дома», – заявил президент.

Плавное ужесточение контроля

Аналитик инвестиционной компании «Альпари» Анна Бодрова заметила, что Великобритания уже несколько лет плавно ужесточает контроль над капиталом, который приходит в страну и внедряется в те или иные секторы. В секторе недвижимости специалисты могут попросить объяснить происхождение средств, и есть случаи, когда сделка по приобретению жилья замораживалась, а средства хозяину не возвращались по причине их туманного происхождения, неясного для британских властей. В каждом государстве – своя законодательная база, и если операции с финансами проходят на этой территории, с ними придется считаться. При этом стоит отметить, что проверки в первую очередь направлены на «свежий» капитал, к которому может быть много вопросов и вне Лондона, а уже работающий бизнес и бизнесмен будут проверяться в штатном порядке, без суеты и санкций, сказала она.

«Обращу внимание, что теневая мировая экономика по-прежнему очень обширна, и эти деньги так или иначе будут искать «тихие гавани» в тех системах, где закон или несовершенен, или позволяет себя обойти», – подчеркнула Анна Бодрова.

Очень широкое поле

Экономический аналитик Алмас Чукин заметил, что отмывание денег – очень широкое поле. Британия в этом смысле – не то место, где пользуются «мягким» отношением со стороны банков.

Наоборот, банки Великобритании всегда были достаточно жесткими и квалифицированными. Эта страна в силу своего верховенства права и уважения к праву собственности была до сих пор скорее «парковкой» для капиталов». Уже «почти отмытые» или совсем «отмытые» деньги заводились в эту страну, откуда они как инвестиционный «приличный» капитал могли быть отправлены куда угодно по миру. Или они вкладывались в недвижимость, предметы искусства или другие ценности и таким образом выходили из зоны внимания финансовых контролеров. А через какое-то время дом в Лондоне может быть вновь продан, и капитал с чистыми документами вновь готов к работе или передаче наследникам.

Несколько государственных ведомств получили право издавать подобные приказы в отношении собственников, по которым возникли сомнения. Таким образом, Британия объявила миру, что владельцам сомнительных капиталов лучше не покупать активы в этой стране.

Давление будет расти

Руководитель аналитического департамента FXPrimus Арман Бейсембаев заметил, что сегодня борьба с незаконными доходами в Великобритании новостью не является. Попытки взять под контроль финансовый поток, идущий из-за рубежа, начались еще с 2015 года, когда российским предпринимателям, хранящим деньги в британских банках, стали приходить первые письма с требованием объяснить происхождение денег на их счетах, в противном случае банковский счет и все деньги на нем подлежат блокировке. Известны и истории о том, как в ответ на предоставленные документы о легальности происхождения денег британские банки под предлогом о подозрении в подделке предоставленных отчетных документов списали $5 млн со счета предпринимателя-нефтяника в свою пользу и пользу государства без решения суда.

С тех пор давление на капитал, происхождение которого вызывает сомнение, только растет, и есть совершенно твердые основания считать, что будет расти и дальше. Чтобы оценить масштабы операции, достаточно взглянуть на цифры. По немногочисленным данным, из Центральной Азии в британские офшоры было вывезено около $170 млрд. Всего же с 1993 года со всего СНГ в офшоры ушло около $1,5 трлн. Рекордсменом в этом списке является Россия, из которой утекло более $780 млрд.

Эра офшоров заканчивается

Если сначала под прицельный огонь попали деньги беглых российских олигархов и предпринимателей под предлогом антироссийских санкций, то теперь с ужесточением мер по борьбе с незаконными доходами жертвами «экспроприации имущества экспроприатором» станет практически каждое лицо, стоимость недвижимости которого превышает 50 000 фунтов стерлингов. Поэтому можно уверенно утверждать, что данный процесс будет только расширяться, и для каждого получение требования доказать легальность происхождения денег на своем счете является лишь вопросом времени. Этот процесс не обойдет стороной и олигархов из Центральной Азии и является лишь очередным этапом в ужесточении контроля за движением офшорного капитала, подчеркнул аналитик.

Это означает, что эра офшоров и банковской тайны подошла к концу. Теперь все юридические лица, зарегистрированные в Великобритании и имеющие бенефициарную собственность, обязаны предоставлять полную и точную информацию о себе каждые 6 месяцев вместо 12 месяцев, как было ранее. В свою очередь банки и финансовые институты обязаны отчитываться перед Национальным агентством по борьбе с преступностью в рамках отчетов о подозрительных операциях (SAR) в соответствии с недавно принятым законом Criminal Finances Bill.

Кроме этого, каждая страна ЕС к сегодняшнему дню должна создать так называемые централизованные реестры, в которых должна содержаться подробная информация о конечных владельцах зарегистрированных компаний, трастов, фондов и юридических лицах, что позволит сделать невозможным сокрытие истинных владельцев офшорных счетов.

«Принятые законы дают право изымать недвижимость и денежные средства у политически значимых лиц и лиц, связанных с серьезными преступлениями, предусмотрена ответственность в виде штрафа неограниченного размера для компаний, содействовавших уклонению от уплаты налогов как в своей стране, так и за рубежом, вводится уголовная ответственность для компаний, зарегистрированных в Великобритании, за неуплату налогов в других странах», – заключил Арман Бейсембаев.

Докажите, что у вас легальные доходы

И еще один важный момент, по словам аналитика, Британия не собирается становиться международным финансовым полицейским. Она не собирается проводить собственные расследования по всему миру.

«Тут обратный принцип. Во всех странах в области налогов действует правило презумпции виновности. Это обязанность гражданина доказывать, что он «не верблюд». Поэтому англичане идут по пути «приказов о раскрытии». Если у вас имущество в этой стране более чем на 50 000 фунтов – докажите, что у вас были законные доходы. Нет доказательств – и арест имущества, и, возможно, конфискация по истечении периода разбирательства», – сказал он.

Новинки законодательства

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

Утверждены Правила и сроки уведомления органов государственных доходов о получении денег и (или) иного имущества от иностранных государств, международных и иностранных организаций, иностранцев, лиц без гражданства

Приказом министра финансов Республики Казахстан от 20 февраля 2018 года № 241 утверждены Правила, форма и сроки уведомления органов государственных доходов о получении денег и (или) иного имущества от иностранных государств, международных и иностранных организаций, иностранцев, лиц без гражданства (не введен в действие)

Субъекты уведомляют органы государственных доходов по месту жительства/нахождения о получении денег и (или) иного имущества от источников в размере, превышающем 1 тенге, и направленные на следующие виды деятельности:

оказание юридической помощи, в том числе правовое информирование, защиту и представительство интересов граждан и организаций, а также их консультирование;

изучение и проведение опросов общественного мнения, социологических опросов (за исключением опросов общественного мнения и социологических опросов, проводимых в коммерческих целях), а также распространение и размещение их результатов;

сбор, анализ и распространение информации, за исключением случаев, когда указанная деятельность осуществляется в коммерческих целях.

Уведомление представляется по форме согласно приложению 2 к настоящему приказу, в течение 10 (десяти) рабочих дней со дня, следующего за днем получения денег и (или) иного имущества от источников, с обязательным заполнением данных о подлежащем получении.

В случае внесения изменений в условия получения ранее денег и (или) иного имущества от источников в части изменения суммы получения, сроков исполнения обязательств Уведомление представляется в течение 10 (десяти) рабочих дней со дня, следующего за днем внесения изменений в условия получения.

В случае возврата полученных денег и (или) иного имущества от источников, направляется Уведомление с указанием вида «Дополнительное» в течение 3 (трёх) рабочих дней со дня, следующего за днем возврата, с указанием регистрационного номера основного уведомления и заполнением всех ранее отраженных реквизитов граф, за исключением граф, предусматривающих суммовые значения, которые отражаются со знаком «минус».

При этом в целях настоящих Правил формат регистрационного номера включает в себя следующие данные:

1) код органа государственных доходов, утверждаемый уполномоченным органом в соответствии с пунктом 2 статьи 18 Налогового кодекса;

2) дата приема уведомления;

3) входящий номер уведомления.

При внесении изменений в уведомление представляется уведомление с указанием вида «Дополнительное» с заполнением всех ранее отраженных реквизитов граф, за исключением граф, предусматривающих суммовые значения, которые отражаются со знаком «минус».

Новой строкой вводится новое значение в графах с правильными реквизитами и суммами.

При внесении дополнений в уведомление представляется уведомление с указанием вида «Дополнительное» с указанием регистрационного номера основного уведомления и указанием новых данных, при этом нумерация начинается со строки, следующей за последней строкой очередного (дополнительного) уведомления.

Не допускается внесение изменений и дополнений в ранее представленные уведомления по проверяемому налоговому периоду в период проведения (с учетом продления и приостановления) комплексных и тематических проверок.

Субъекты представляют уведомление по выбору:

в явочном порядке - на бумажном носителе;

в электронной форме, допускающей компьютерную обработку информации - посредством системы приема и обработки налоговой отчетности.

Приказ вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования.

Изменения в Правила осуществления валютных операций в Республике Казахстан

Постановлением правления Национального банка Республики Казахстан от 22 декабря 2017 года № 250 внесены изменения в постановление правления Национального банка Республики Казахстан от 28 апреля 2012 года № 154 «Об утверждении Правил осуществления валютных операций в Республике Казахстан»

В частности, установлено что уведомление резидентом не требуется при проведении платежей и (или) переводов денег по экспорту (импорту) работ, услуг. По указанным платежам и (или) переводам денег клиентов-резидентов уполномоченный банк ежемесячно до 20 числа (включительно) месяца, следующего за отчетным периодом, представляет в центральный аппарат Национального Банка отчет по форме, установленной приложением 2 к настоящим Правилам. Платежи и (или) переводы денег по валютным операциям, осуществленные с использованием платежных карточек, включаются в отчет за тот период, в котором информация о таких платежах и (или) переводах денег поступила от резидента.

Информация о платежах и (или) переводах денег резидента по экспорту (импорту) работ, услуг, осуществляемых в рамках валютного договора, на который выдано регистрационное свидетельство, свидетельство об уведомлении, представляется в соответствии с пунктом 34 настоящих Правил, а по осуществляемым в рамках валютного договора, на который получен учетный номер контракта, - в соответствии с Правилами осуществления экспортно-импортного валютного контроля.

Национальный Банк в целях уточнения обстоятельств совершения валютных операций запрашивает у резидента копию валютного договора.

Уведомление о платежах и (или) переводах денег физического лица-резидента, связанных с экспортом (импортом) работ, услуг и проведенных в соответствии с пунктом 12 настоящих Правил, направляется уполномоченным банком в центральный аппарат Национального Банка в соответствии с пунктом 13 настоящих Правил.

Уведомление физическим лицом-резидентом не требуется при проведении платежей и (или) переводов денег, связанных с приобретением права собственности на недвижимость. По указанным платежам и (или) переводам денег уполномоченный банк уведомляет центральный аппарат Национального Банка ежемесячно до 20 числа (включительно) месяца, следующего за отчетным периодом, по форме, установленной приложением 2 к настоящим Правилам.

Уведомление о платежах и (или) переводах денег физического лица-резидента, связанных с приобретением права собственности на недвижимость и проведенных в соответствии с пунктом 12 настоящих Правил, направляется уполномоченным банком в центральный аппарат Национального Банка в соответствии с пунктом 13 настоящих Правил.

Изменения внесены также в приложения к правилам.

Постановление вводится в действие со дня его первого официального опубликования.

Как заработать миллиард в беднейшей стране мира?

Бинод Чаудхари о бизнесе, горах, политике и гольфе

Георгий Ковалев

Бинод Чаудхари – самый богатый человек Непала с состоянием в $1,5 млрд, презентовал в Алматы свою книгу «Игра по-крупному». Она о том, что создать транснациональную компанию возможно даже и в беднейшей стране мира.

Сегодня компания Бинода Чаудхари CG Corp Global – многонациональный конгломерат с портфелем из 122 компаний на пяти континентах и 76 известными брендами на мировом рынке.

Самый узнаваемый продукт Бинода Чаудхари – лапша быстрого приготовления Wai Wai. 2% потребителей во всем мире отдают предпочтение именно ей, а на рынке Непала этот продукт занимает 90% сегмента.

В сферу бизнес-интересов Бинода Чаудхари входят банки, электроника, гостиничный бизнес, инфраструктурные проекты, образование, телекоммуникации и недвижимость. На этот уровень г-н Чаудхари вывел бизнес самостоятельно, приняв семейное торговое дело из рук отца в возрасте 18 лет. Миллиардер поделился с «Капитал.kz» мыслями о жизни, о бизнесе и о Казахстане.

Мне очень жаль, что увлечение горами пришло ко мне поздно, в 52 года. Но это лучшее, что со мной произошло, потому что это касается тела, ума и души. Конечно, я не покорял Эверест, но я путешествовал по одной из самых замечательных трекинговых троп – Торонг-Ла, она находится на высоте 5800 метров. Когда я осознал, что стою рядом с небом, а вокруг вершины Гималаев, то словно избавился от силы притяжения. Это опыт, который больше нигде нельзя получить. Он меняет человеческий разум. Большинство людей визнут в мелочах, люди не имеют шанса осознать, насколько жизнь выше повседневной суеты. Для меня это стало моментом, когда я почувствовал внутренний покой. Для любого человека важно быть там, где ничто не стоит между ним и духом.

Я считаю, что ваша страна привлекательная сама по себе, и вы проделали внушительную работу по продвижению страны. В числе прочего у вас есть успешный бизнес, сотрудничество с которым мы ищем. Казахстан имеет большой потенциал развития, так как он имеет свою культуру, историю, природные ресурсы. Я влюблен в людей, живущих в странах Центральной Азии. И мне хотелось узнать картину гораздо больше – так же, как я изучил Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан. Получать новые идеи, развивать бизнес – мы хотим этого в Казахстане. Нам надо встать твердо на ноги и в этой стране.

Моя семья – это моя жизнь! Главное правило, которое я унаследовал и которому неукоснительно следую: человек, который не воспринимает цифры серьезно, не будет успешен в бизнесе. Мой дед дважды и трижды в день проверял бухгалтерские записи. И после этого, прежде чем отправляться домой вечером, снова уточнял цифры и вносил в них необходимые корректировки.

В Непале вам не нужны великие идеи, чтобы стать великим человеком. Все, что вам нужно сделать, это водить дружбу с нужными людьми.

Еще одно умение, которое я считаю переданным по наследству, – умение налаживать контакты. Мой дед открывал лавку рано утром, когда люди еще наслаждались свободным временем, и многочисленные клиенты, зарегистрированные в Великобритании, за неуплату налогов в других странах», – заключил Арман Бейсембаев.

со стороны, как работают другие. «Быть руководителем – не значит быть «большим боссом», – говорил он. Если я сам работаю больше других, то это хороший пример, чтобы люди не отлынивали от работы.

Мои дети – это мои друзья и бизнес-партнеры. У нас одни идеи, мечты о будущем. Мы живем в разных странах, но управляем одним делом.

Мы не должны отставать от молодых, их тесное взаимодействие с технологиями позволяет угадывать будущее.

Я должен признаться, что книга – всего лишь оправдание. Главным образом я занят изучением стран Центральной Азии. И я вижу все больше возможностей, ведь этот регион может стать большим единым брендом, ведь так или иначе все страны связаны. Поэтому я здесь, чтобы знакомиться с людьми и искать новые возможности. Но помимо этого я хочу поделиться частичкой себя с другими.

Время мимолетно. Конечно, я заработал миллиарды долларов, но мне самое главное сокровище – мой опыт и мои воспоминания.

На острове Элефант, который считается вратами в Антарктиду, нас приветствовали пингвины. Пингвины могут путешествовать до 50 километров в день в поисках пищи для своих птенцов. Пока самец ищет пищу, самка заботится о птенцах. Как только самец возвращается, самка уходит, чтобы добыть больше еды. Они знают, как неотложна их задача. У них есть чему поучиться: урок упорства, который учит никогда не сдаваться, какой бы сложной ни казалась проблема.

Чилийское землетрясение толкнуло меня в такой период жизни, когда я не мог видеть ничего, кроме пустоты, отчаяния и «конца». Я был человеком, который намеревался покорить мир, но внезапно пришел к сознанию, что мои достижения, которыми я так сильно гордился, могли быть отняты у меня в одно мгновение.

Человек с большими мечтами должен брать на себя задачи, которые расширяют границы его возможностей.

Способность – это то, что вы можете приобрести. Это еще один урок, который я узнал от своего отца.

Отец всегда считал, что братья должны начать жить отдельно, прежде чем недоразумения могут их разлучить. Если братья будут жить под одной крышей, то сдерживаемый гнев и разочарование в конце концов вырвутся наружу взрывом такой силы, что они больше никогда не смогут стать спаченными, как раньше. Лучше жить отдельно и оставаться близкими, чем жить вместе и становиться чужими.

Гольф и бизнес требуют стратегического подхода. Существует три этапа. Прежде всего, вам нужно знать поле и понимать, где находится подлесок, а где бункер. Это ничем не отличается от осознания состояния рынка в бизнесе. Вы должны хорошо знать конкуренцию, рыночные правила и тенденции и знать, куда направляется клиентский интерес.

Следующим шагом является разработка стратегии удара мячом таким образом, что он падает в определенную точку. Мяч достигнет нужной точки только в том случае, если правильный объем энергии будет приложен под прямым углом и в правильном направлении. В противном случае мяч упадет в бункер или исчезнет в подлеске. Аналогичные правила действуют и в бизнесе. Мы продвигаемся вперед по нашей оценке ситуации. Конкуренты делают собственные оценки. Тот, кто оценивает ситуацию лучше всего, достигает пункта назначения первым.

Определив, где и как бить по мячу, нужно определить, какую клюшку использовать. Бизнес работает аналогичным образом. Нужно выбрать лучшие инструменты – будь то новые стратегии или планы по достижению своих целей. Бизнесмен должен развивать широкую сеть контактов и знать, где и когда их использовать. Успех в бизнесе, как и в гольфе, исходит из этих трех этапов.

Есть несколько поразительных сходств между бизнесом и политикой. Ни в одной из этих двух областей вы не можете позволить себе вести личную вендетту или держать обиду. Сегодня вы соревнуетесь с кем-то, а завтра сотрудничаете с тем же самым противником. И бизнесмены, и политики признают эту реальность. Самое главное – ждать и бдительно следить за возможностями.

Мой собственный опыт подтолкнул меня к активной политической деятельности. Я работал с Федерацией торгово-промышленных палат Непала в течение шести-семи лет, и также с Конфедерацией непальской промышленности. Сотрудничество с этими организациями научило меня тому, что все в конце концов связано с политикой. Независимо от того, насколько мощна организация, которую вы возглавляете, и насколько серьезна проблема, которую вы поднимаете, вам придется зависеть от политических лидеров для выполнения ваших планов.

Иногда поражение открывает двери для большего успеха в жизни.

Вы можете сделать каждую поездку кладезем знаний. Обратите внимание туристов на реку, которая течет слева или справа от вас. Попросите их внимательно слушать песни птиц. Расскажите им историю о маленькой деревушке, мимо которой вы проходите. Танцуйте под мелодию местной народной музыки. Так вы завоюете сердца туристов.

Наш домик является одним из самых дорогих в Африке. Но у нас даже нет электричества. Рано утром мы собираем наших гостей и говорим им: «Теперь мы научим вас, как делать тосты в месте, где нет электричества или нормальной печи». Мы ведем их на кухню, раздаем им хлебцы и учим их готовить тосты на угольной печи. Эти миллионеры и миллиардеры взволнованы тем, что делают свой собственный тост таким образом, и они не против платить в десять-двенадцать раз больше в нашем домике, чем в других отелях с лучшими удобствами. Это то, что я называю продажей опыта с азартом.

Вы когда-нибудь видели, как строится палатка? Она поддерживается четырьмя шестами в четырех углах и одним посередине. Идеальная палатка возводится только в том случае, если все столбы расположены скоординированным образом. Путешествие жизни похоже на установку палатки. Его сильнее всего поддерживает центральная опора – наша профессиональная жизнь.

Если вы не счастливы и не восполнили свою профессиональную жизнь, то пришло ли вы почувствуете, что жили полноценной жизнью. Я не просто говорю о таких предпринимателях, как я, а о людях из любой сферы жизни. Только те, кто сделал все возможное в своей профессии, могут быть счастливы и могут сделать свою семью счастливой.

Однако профессиональный успех – это еще не все. Если ваша комната заполнена трофеями и медалями, но нет фотографий ваших родителей, супруга и детей, тогда такой успех не имеет смысла. Семья – второй столп нашей жизни.

Третий столп – ваша личная жизнь, и я имею в виду вашу истинно личную, внутреннюю жизнь, ту, что даже ваш супруг и дети не могут видеть. Вы можете быть духовным аспирантом, любителем музыки или любить отдыхать с друзьями или наслаждаться одиночеством. Только те, кого вы выбираете, могут пойти туда с вами. Те, кто ограничиваются своей профессиональной и семейной жизнью, ведут механическую жизнь. Найдите время, чтобы наполнить свою внутреннюю жизнь, и ваше лицо будет излучать счастье.

Мы принадлежим многим социальным сферам – соседи, друзья и коллеги. Социальная жизнь сводится к ним. Если вы не сможем танцевать с ними в веселье и плакать с ними в печали, мы становимся изгоями. Если мы не признаем наши социальные обязанности и не берем их на себя, наша жизнь не находится в равновесии. Поэтому социальная жизнь – четвертый столп.

Пятый столп – общественная жизнь.

В чем разница между общественной жизнью и социальной? У нас должно участие в общественной жизни. Общество ожидает чего-то от нас, и мы хотим сделать что-то для общества. Общественная жизнь – это односторонняе участие. Вы не знаете людей, но они вас знают. Они анализируют ваши действия, хорошие, так и плохие. Некоторые почитают вас как идеал, а другие ненавидят вас.

Те, кто может установить палатку своей жизни, поддерживаемую этими пятью столпами, придут к успешной жизни. Это мой идеал. Я всегда старался найти баланс между этими пятью столпами: мой образ жизни и мои достижения являются результатом этого.

Бизнесмены – мечтатели. Моя жизнь и достижения также были сформированы моими мечтами.

ТОП-10 МИЛЛИАРДЕРОВ ИЗ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН • ДАННЫЕ В МЛРД $ КАПИТАЛ

Минсельхоз попал «в молоко»

[Начало на стр. 1]

Понятно, что у сельчан, работающих на своих подворьях, нет возможности брать кредиты из-за отсутствия залогового имущества. Все их перспективы развития связаны с тем, что они сумеют заработать. Не будет прибыли – не будет и расширения. Так что лишить их даже этой небольшой господдержки – значит лишить будущего.

Pro и contra

На недавнем совещании в Караганде свою позицию по этому поводу озвучил Ерболат Есенеев, директор департамента АПК и пищевой промышленности НПП «Атамекен». По его мнению, львиная доля средств, выделяемых государством агропромышленному комплексу, должна действительно идти на инвестиционные субсидии (закупку техники, оборудования, строительство ферм), поскольку только это позволит повысить производительность труда в отрасли.

«Анализ показал, что 1 тенге инвестиционной субсидии привлекает еще 4 тенге из других источников, – говорит Ерболат Есенеев. – То есть предприниматель дополнительно вкладывает либо кредитные, либо собственные средства. Вот это и надо стимулировать. А товарные субсидии на каждый литр молока и килограмм мяса можно принять только как временную меру».

Но люди, непосредственно занятые в производстве сельхозпродукции, думают иначе. Директор ТОО «Шанс» Игорь Жабяк входит в состав комиссии по АПК Карагандинской областной палаты предпринимателей «Атамекен». Его хозяйство специализируется как на производстве картофеля, так и мяса. Потому с ситуацией он знаком не понаслышке. И последовательно отстаивает позицию, которая близка мелким и средним аграриям.

«Регулярно выезжаю в Астану, где сейчас на площадке «Атамекена» идут дискуссии на этот счет, – говорит Игорь Жабяк. – Свою позицию озвучивал не раз, в том числе и министру сельского хозяйства Умирзаку Шукееву: нельзя отменять субсидирование готовой продукции. Минсельхоз говорит, что эти субсидии неэффективные. Но ведь именно они стимулируют конечный результат! Вот он – килограмм мяса, то, ради чего мы все и работаем. Так поддержите того, кто его произвел! И ведь речь не идет о таких больших деньгах, нам давали от 90 до 100 тенге за килограмм. Намного большие суммы были потрачены впустую. Вот в середине марта я был на встрече по животноводству. Там выступал бывший министр сельского хозяйства Асылжан Мамытбеков, который сейчас возглавил Мясной союз Казахстана. Он в своем выступлении сообщил, что за те несколько лет, когда шел Проект повышения экспортного потенциала по мясу КРС, в мясное скотоводство «ухарпали» 129 млрд тенге. Но ведь эффект от этого оказался нулевой!»

Мясо: вторая попытка

Речь о мясном скотоводстве зашла неслучайно. Ведь именно в перезапуск провалившегося Проекта повышения экспортного потенциала по мясу КРС Минсельхоз и планирует направить средства, освободившиеся в результате сокращения натуральных субсидий. Аграрное ведомство уже озвучило позицию о том, что естественного прироста поголовья (на уровне 3-4% в год) для развития отрасли недостаточно. Поэтому предложено субсидировать ввоз скота из-за границы для быстрого увеличения производства мяса. При этом фермеры сомневаются, что вторая попытка окажется успешнее провалившейся первой. И в целом им непонятно, почему Минсельхоз раз за разом делает акцент именно на производстве говядины. Программы по экспорту разрабатывали, планируя в 2016 году поставить в Россию 60 тыс. тонн говядины с ростом до 180 тыс. тонн к 2020 году. Но ситуация на рынке поменялась, и эти планы уже не актуальны.

«Сегодня Россия продает нам столько скота, на сколько у нас денег хватает, – говорит Игорь Жабяк. – То есть у них там вопрос о развитии мясного скотоводства не стоит, страна себя говядиной в основном обеспечивает. Так чего мы рвем животы, чтобы в Россию поставлять мясо? Нет у них такой потребности! Кстати, с этой оценкой согласны и аналитики: в соответствии с обзором FAS USDA ввоз говядины и телятины в Россию будет уменьшаться: если в 2017 году служба оценила его потенциал в 520 тыс. тонн, то в 2018 уже на уровне 420 тыс. тонн».

Фермеры хотят оставить все как есть

Возвращаясь к Госпрограмме развития АПК РК на 2017-2021 годы, нужно вспомнить, что она делала совсем другой акцент – на необходимости обеспечения продовольственной безопасности страны. Предполагалось, что политика Минсельхоза будет состоять в поддержке тех направлений, по которым внутренний рынок Казахстана не закрыт. И тут главная проблема – молочная отрасль, а не мясная. Ведь если собственное производство говядины покрывает потребление почти полностью, то по молоку – не более чем на 30%.

«Сейчас такой парадокс: молока в Казахстане не хватает, но правительство в поддержке молочной отрасли не думает, – говорит Игорь Жабяк. – А ведь ситуация обостряется. Совсем недавно Россия объявила о том, что будет отказываться от покупки молока в Беларуси, чтобы довести собственное производство до полного закрытия потребности. О чем это говорит? Завтра и белорусский, и российский молочный порошок пойдет к нам в огромных количествах. У нас тут сухого молока будет больше, чем снега зимой! И нашему отечественному молочному скотоводству придет конец – оно просто не выдержит конкуренции. Вот о чем надо думать министерству – как создать больше молочнотоварных ферм».

Кстати, не нужно забывать, что у вопроса поддержки ЛПХ, кроме экономической, есть и социальная составляющая. Ведь при общей численности населения Казахстана порядка 18 млн человек, в сельской местности живет 7,7 млн (более 46%). И для многих сельчан производство мяса и молока на личном подворье является единственным источником дохода.

«Всем чиновникам я говорю: съездите на юг, посмотрите, как там на селе работают: там в каждом дворе откормочная площадка, – рассказывает Игорь Жабяк. – Вот – перспектива, вот – работа ЛПХ. Зачем все это разрушать ненужными реформами, лишать господдержки сложившуюся систему? Очень надеюсь, что мажилисмены и сенаторы не поддержат планы Минсельхоза при обсуждениях в парламенте».

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

США ВВЕЛИ МАСШТАБНЫЕ САНКЦИИ ПРОТИВ КИТАЯ

Президент США Дональд Трамп объявил торговую войну Китаю, подписав документ о комплексе ограничений на импорт китайских товаров. Об этом пишет Росбалт. Своим указом Дональд Трамп поручил представителю США на торговых переговорах Роберту Лайтхайзеру в течение 15 дней рассмотреть возможность введения таможенных пошлин в отношении определенных категорий продукции из Китая, подготовить перечень этих продуктов, а также инициировать разбирательство в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) против КНР за его нарушения международных правил торговли. В ходе церемонии подписания документа в Белом доме Дональд Трамп заявил, что эти меры назревали давно, а за сравнительно короткий промежуток времени США «потеряли 60 тыс. заводов» из-за «нечестности» Китая. При этом он заявил, что ЕС и Южная Корея также ведут нечестную торговую политику. Кроме того, Трамп обвинил Китай в краже интеллектуальной собственности

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

UBER ПРОДАЛА ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТУ

Uber достигла соглашения о продаже своего бизнеса в Юго-Восточной Азии со своим азиатским соперником Grab, заявляет Bloomberg со ссылкой на источники, знакомые с ситуацией. Как сообщает издание vc.ru , в Uber подтвердили эту информацию. Так, в рамках сделки Uber получит 27,5% акций Grab, а генеральный директор Uber Дара Хосровшахи войдёт в совет директоров Grab. Также Grab получит сервис по доставке еды UberEats. Как пишет издание, после сделки Grab получит преимущество перед своим соперником в Юго-Восточной Азии Go-Jek, а на сделке настоял инвестор Uber и Grab — японская корпорация SoftBank. По мнению акционеров, соглашение поможет сервисам быстрее достичь прибыльности — сейчас бизнес теряет «миллиарды долларов в год». Издание также отметило, что генеральный директор Uber Дара Хосровшахи намерен «навести порядок» в финансовом положении Uber в преддверии IPO в 2019 году. Уход с рынков вроде Азии поможет улучшить показатели компании. Grab работает в Сингапуре, Индонезии, Филиппинах, Малайзии, Таиланде, Вьетнаме, Мьянме и Камбодже. В 2017 году российское приложение Uber было продано «Яндекс.Такси». В 2016 году китайское подразделение было продано Didi Chuxing, одним из инвесторов которой также является SoftBank. **(vc.ru)**

QATAR AIRWAYS ПЛАНИРУЕТ КУПИТЬ 25% «ВНУКОВО»

Национальная авиакомпания Катара Qatar Airways намерена приобрести 25% акций московского аэропорта «Внуково», сообщил «Интерфаксу» исполнительный директор авиакомпании Акбар Аль-Бакер. «Qatar Airways подпишет соглашение со «Внуково». Соглашение – об интересе в приобретении 25%-ной доли аэропорта», – сказал он. Отвечая на вопрос о сроках реализации сделки, глава Qatar Airways заявил: «Надеюсь, по прошествии восьми недель, когда придем к соглашению по деталям, то подпишем соглашение по покупке». Он отказался называть сумму сделки. Чью долю во «Внуково» планируется приобрести – Российской Федерации или частных собственников аэропорта – Акбар Аль-Бакер не уточнил. «Внуково» – третий по объему пассажиропотока аэропорт в России, по итогам 2017 года обслужил 18,12 млн человек, прогноз на 2018 год – 18,5 млн пассажиров. Собственниками аэропорта являются Росимущество и частные инвесторы – бизнесмен Виталий Вязищев и его партнеры. В конце 2016 года они подписали соглашение в рамках консолидации активов аэропорта, в соответствии с которым Россия должна была получить 25,1%, частные собственники – 74,9%. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

МИРУ ПРЕДРЕКЛИ НОВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

Лауреат Нобелевской премии по экономике Роберт Шиллер заявил, что мир ждет новый экономический кризис из-за роста напряжения между США и Китаем в связи с торговой политикой Вашингтона. Речь идет об угрозе со стороны США ввести пошлины на импортные товары, а также об уже начавших действовать тарифах на ввоз стали и алюминия. По словам Шиллера, прежде всего последствия ощутит американский бизнес, поскольку он не готов к выпадению Китая из цепочки поставщиков. Как поясняет экономист, американские предприятия, которые могут пострадать от протекционистской политики президента США Дональда Трампа, работают по принципу долгосрочного планирования и после прекращения поставок из Китая будут вынуждены вновь налаживать производство. При этом экономист допустил, что основные потери бизнес понесет не столько от введения тарифов, сколько от падения объема инвестиций. По мнению Роберта Шиллера, потенциальная торговая война между США и Пекином может вылиться в рецессию. Президент США 9 марта подписал указ о введении импортных пошлин на сталь и алюминий в размере 25 процентов и 10 процентов соответственно. Они вступили в силу в ночь на 23 марта, по нескольким странам окончательное решение должно быть принято к 1 мая. **(lenta.ru)**

APPLE БУДЕТ СТИМУЛИРОВАТЬ ПРОДАЖИ

Как сообщает японский ресурс Makotakara, купертиновская компания собирается в этом году представить новое цветное исполнение iPhone X. Утверждается, что произойдет это в третьем квартале, причем в Apple таким шагом якобы хотят простимулировать продажи всей серии iPhone. Новый цвет, в самом деле, может до определенной степени подстегнуть интерес, но все же основным сдерживающим продажи iPhone X фактором остается цена — в США стоимость аппарата начинается с $1000, тогда как более дорогой вариант обходится и вовсе в $1150. Даже для среднего американца эта многовато — что уж говорить о менее развитых и богатых странах. Apple продает iPhone X в двух цветовых вариантах: темно-сером и серебристом, поэтому, если верить отчету, в ближайшие месяцы мы можем увидеть третью расцветку. Ранее звучали слухи, что Apple готовит золотистое исполнение iPhone X, потому что iPhone 8 и iPhone 8 Plus 2017 года имеют такой вариант. В то же время известный информатор @OneLeaks написал в своем Twitter-аккаунте о том, что все iPhone 2018 года, как и многие продукты Apple прежде, получат ограниченные варианты в насыщенном красном исполнении RED Special Edition. Ожидается, что iPhone X получит обновление в этом году, а заодно будет выпущена более габаритная «безрамочная» модель Plus с диагональю OLED-дисплея 6,5 дюйма. **(3dnews.ru)**

«Бочка» покатилась вверх

Какие факторы поддержали нефтяные цены

Елена Тумашова

Нефть сорта Brent пробует уровень $70 за баррель. В ходе торгов в понедельник, 26 марта, максимальная цена превышала $71. С начала года североморская смесь уже приближалась к этой отметке. И опускалась в этот же период ниже $62 за «бочку». Тем не менее многие аналитики видят тенденцию роста цен на нефтяные фьючерсы и говорят, что она постепенно усиливается.

Что способствует росту котировок и какую цену на черное золото можно ожидать по итогам года – эксперты прокомментировали для делового еженедельника «Капитал.kz».

Шансы подойти к $73-75 есть

Определять стоимость черного золота в нынешнем нефтяном мире исключительно «традиционным путем» – неверно. Сергей Дроздов, аналитик ГК «Финам», говорит: «Не стоит забывать о том, что цена на нефть на мировом рынке, как правило, складывается не только из фундаментальных факторов, таких, например, как спрос-предложение и рост экономик крупных стран – потребителей энергоресурсов. Также большое влияние на стоимость барреля оказывают спекуляции крупных игроков – хедж-фондов, которые, как правило, торгуют не реальной нефтью, а фьючерсными непоставочными контрактами на нее». Хедж-фонды создают большой объем открытых позиций на продажу или покупку, зачастую игнорируя фундаментальные предпосылки и условия ценообразования нефти.

Эксперт продолжает: несмотря на то, что американские производители сланцевой нефти стремятся к увеличению доли на рынке черного золота, соглашение по сокращению добычи странами ОПЕК+ постепенно будет способствовать стабилизации баланса мирового рынка энергоносителей. «Так, по прогнозам Международного энергетического агентства, в этом году спрос на нефть может составить 99,3 млн барр./сут. по сравнению с 97,8 млн барр./сут. в 2017 году. В свою очередь эксперты МЭА считают, что при условии сохранения добычи ОПЕК+ на текущих уровнях уже во втором квартале 2018 года рынки могут ощутить дефицит предложения черного золота», – комментирует собеседник.

По его словам, помимо этого, в последние несколько лет на фоне низкой стоимости нефти резко снизились инвестиции в отрасль. «В перспективе это может создать дефицит предложения и послужить дополнительным драйвером для роста котировок. И если цена эталонного сорта Brent сможет закрепиться выше февральских уровней в $71, то это серьезно увеличит шансы дальнейшего роста к отметкам $73-75», – отмечает Сергей Дроздов.

По его мнению, базовый же сценарий предполагает диапазон цен на сорта Brent $58-71 в этом году.

Что поддерживает нефть?

В настоящий момент у рынка нефти сформировалось сразу несколько выраженных поддержек, отмечает Анна Бодрова, старший аналитик «Альпари». «Первая и самая важная из них спекулятивная: в марте на рынок просочились слухи о том, что ОПЕК и страны, примкнувшие к соглашению по снижению сырьевой добычи и ее заморозке, готовы продлевать свои договоренности на 2019 год и, возможно, дальше», – говорит спикер. По ее словам, так это или нет – точнее узнаем ближе к середине года, когда, в теории, должны появиться общие наброски программы выхода из соглашения. «Если они не появятся, значит, ОПЕК+ будет изо всех сил тянуть соглашение дальше. Для покупателей нефти это позитивный момент», – отмечает собеседница.

Второй фактор поддержки, по ее словам, заключается в снижении американских запасов нефти. Третий – в слабости доллара (нефть номинирована в USD).

«Еще один момент, поддерживающий сырьевые цены, кроется в плавно растущем спросе на энергоносители в мире по мере того, как растут экономики. В комплексе все это объясняет рост цен на нефть. Пока это тенденция, которая крепнет от недели к неделе, и сейчас преждевременно говорить о ее сломе», – уверена Анна Бодрова.

По ее мнению, ожидание по среднегодовой цене на нефть марки Brent на 2018 год составляет $65 за баррель, по нефти WTI – $62 за баррель.

Китай воплотил мечты, нефть ушла в крипту

Что происходило на рынке нефти в I квартале

Елена Тумашова

Март для нефтяного рынка оказался богат новостями, которых долго ждали и которые стали в некоторой степени неожиданными. «Сделка века», воплощение китайской мечты, умеренный аппетит, нефтяные криптоинициативы и прогноз с волатильностью. Деловой еженедельник «Капитал.kz» составил топ-5 событий из мира нефти за первый квартал этого года.

«Грандиозная» сделка ОПЕК+Россия

Буквально на днях стало известно, что Саудовская Аравия, один из влиятельных игроков на мировом нефтяном рынке, задумала новую сделку – в партнерстве с Российской Федерацией. Будущее соглашение должно стать механизмом, еще более влияющим на нефтяные цены и стабилизирующим рынок, в сравнении с существующим соглашением ОПЕК+.

Две страны работают над соглашением, которое предполагает более долгосрочные договоренности о сокращении производства нефти, чем те, что прописаны в сделке картеля и стран, не входящих в него. По словам наследного принца Саудовской Аравии Мухаммеда бин Салмана, который и сообщил о подготовке «исторического пакта», общая договоренность о кооперации в этом вопросе есть, но конкретные условия еще будут обсуждаться.

Сделка ОПЕК+ призвана помочь рынку справиться с переизбытком нефти и стабилизировать цены на черное золото, которые до подписания договора падали до $30 за баррель. Договоренность предполагает, что участники организации будут сокращать добычу на 1,2 млн барр./сут., страны, не входящие в картель, – на 558 тыс. барр./сут. относительно уровня октября 2016 года.

Портал «Вести Экономика» приводит мнение Даниэля Йергина, вице-председателя комитетов и кредитных рынков IHS Markit. «Речь идет о том, является ли краткосрочное соглашение целесообразным для решения этого конкретного кризиса на нефтяном рынке или отражает изменение на мировом нефтяном рынке. Страны ОПЕК хотят найти способ институционализировать эти отношения, а не иметь дело с единовременным соглашением», – считает эксперт.

Нефтяные фьючерсы посчитали за новинку

Долгоиграющая «страшилка» нефтяного рынка – запуск Китаем фьючерса на нефть в юанях – наконец-то воплотилась в жизнь. Торги стартовали в конце марта.

Власти КНР вынашивали идею в течение практически 25 лет – столько времени потребовалось для разработки, усовершенствования и запуска фьючерса.

В 2015 году тема китайского нефтяного контракта активно обсуждалась. Рынок опасался усиления Поднебесной: своим фьючерсом этот игрок мог потеснить корифеев биржевой торговли – Brent и WTI и, соответственно, Лондонскую межконтинентальную биржу (ICE Futures Europe) и Нью-Йоркскую товарную биржу (NYMEX), которые традиционно влияют на ценообразование.

В то время один из экспертов поделился с «Капитал.kz» мнением, почему Китай стремится создать новый центр биржевой торговли фьючерсами на нефть: страна сформировала достаточно большие объемы финансовых ресурсов, кроме того, кругооборот денег в Юго-Восточной Азии, в частности у самого Китая, существенно вырос в последние десятилетия. Другой эксперт указал на позицию КНР в потреблении нефти: в то время страна занимала второе место в мире при 11-процентной доле спроса (отметим, что по итогам 2017 года Китай стал крупнейшим импортером углеводородного сырья в мире), и также на развитость финансового рынка этого государства. Появление на китайской фондовой площадке фьючерса на нефть вызвано желанием влиять на цену и желанием простроить расчеты с крупнейшими поставщиками сырья.

Венесуэла привязала криптовалюту к нефти

Власти латиноамериканского государства, переживающего глубокий экономический кризис, нашли выход в современной модной игрушке – криптовалюте.

21 марта началось первичное размещение (ICO) национальной криптовалюты El Petro. Инвесторам предложили 100 млн El Petro, при этом часть – 82,4 млн – была доступна с 20 февраля по 20 марта 2018 года, когда проводилась предварительная продажа криптовалюты. Объем предварительных продаж в первый день составил $735.

Тогда, если следовать цитатам Reuters и Associated Press, венесуэльский лидер сказал: «Сегодня родилась криптовалюта, способная побороться с Суперменом (США, – прим. ред.)», и «Мы сделали большой шаг в XXI век».

Стоимость El Petro эквивалентна одному баррелю венесуэльской нефти. El Petro основана на блокчейн-платформе Ethereum по стандарту ERC20.

О создании национальной криптовалюты объявили в декабре 2017 года. «По мнению Николаса Мадуро, президента Венесуэлы, El Petro поможет республике нарастить «денежный суверенитет» и преодолеть «финансовую блокаду» со стороны США. Также запуск криптовалюты поможет в поисках новых источников бюджетных поступлений», – сообщали информагентства.

В стране появится еще одна «сырьевая» криптовалюта – обеспеченная золотом Petro gold. Она должна поддержать криптовалюту El Petro.

Saudi Aramco переориентировалась на своих

Одно из обсуждаемых и ожидаемых событий – выход на биржу государственной корпорации Saudi Aramco. Информация о том, что власти страны рассматривают такую возможность с целью пополнению бюджета, появилась в 2016 году. В то время баррель торговался на уровне $30.

В середине марта стало известно, что власти Саудовской Аравии отложили решение о зарубежном листинге, «умерив» тем самым свои аппетиты в отношении IPO нефтяного гиганта. Акции компании будут размещаться лишь на местной бирже, и намечено это событие на следующий год. Решение о международном размещении вновь оказывается в разряде обдумываемых.

Потенциальные правовые риски, сопровождающие международный листинг (в случае, если бы компания размещалась, например, на американской площадке), вызывают опасения, и это стало причиной принятия решения, прежде всего, о внутреннем размещении и дальнейшем обсуждении выхода на мировую площадку. Более того, необходимость в IPO нефтяного гиганта отпала в связи с ростом цен на углеводороды.

По ожиданиям некоторых экспертов, размещение на международной бирже (как вариант – на нью-йоркской площадке) могло принести компании $100 млрд.

Недостаток инвестиций раскачает цены

Международное энергетическое агентство (МЭА) выпустило ежегодный доклад, в котором прозвучало такое предупреждение: нефтяные цены будут волатильными до 2023 года, причем колебания могут быть высокими, если инвестиции в нефтяную отрасль останутся на низком уровне.

Эксперты МЭА отмечают, что инвестиции в масштабе мирового нефтяного рынка в прошлом году практически не изменились, в то время как вложения в геологоразведку продолжают снижаться третий год подряд, и в прошлом году зафиксирован минимум с 2005 года – $41,7 млрд. «Неудивительно, что количество найденной нефти в мире упало до еще одного рекордного минимума – до менее чем 4 млрд баррелей. Так мало нефти в мире не находили с 1930-х годов», – говорится в докладе.

Важный момент в этой статистике заключается в уменьшении не только общего объема обнаруженных ресурсов, но и объема ресурсов на одно открытое месторождение. Это означает, по мнению аналитиков Международного энергетического агентства, что большая часть обнаруженной нефти не может быть разработана.

В докладе отмечается, что мировой спрос на нефть будет ежегодно расти на 1,1%, или 1,2 млн барр./сут., в ближайшие пять лет, прирост к 2023 году в итоге составит 6,9 млн барр./сут. – с 97,8 млн барр./сут. в 2017 году до 104,7 млн барр./сут. в 2023 году. Уровня в 100 млн баррелей в сутки спрос достигнет в 2019 году.

RBK будет «скучным, средним, но прибыльным банком»

Николай Дрозд

Председатель совета директоров Bank RBK Торстен Пол прокомментировал для делового еженедельника «Капитал.kz», почему ему кажется, что текущий уровень рейтингов от агентства Standard & Poor's мог бы быть и выше.

– В чем ваши разночтения с S&P по поводу оценок банка?

– Учитывая, что агентство говорит о том, что вероятность негативных рейтинговых действий в отношении казахстанского банковского сектора выше, чем положительных, повышение нашего рейтинга до уровня «B-» выглядит все же достижением. За очень короткий период, всего за три месяца, мы успели достичь уровня «B-» с уровня «CCC». Но есть все же пара пунктов, где мы не совсем понимаем логику рейтинговых аналитиков. Они пишут, что субординированный заем Нацбанка в рамках программы оздоровления финансового сектора не может учитываться как гибридный капитал. Авторы рейтинга подчеркивают, что им не хватает официального комментария государства, который бы подтвердил это. Мы не понимаем, зачем тогда была необходима программа оздоровления, в рамках которой банки получили капитал для достижения более устойчивого баланса, что, однако, не воспринимается как факт рейтинговыми агентствами. Здесь есть какое-то несоответствие. Считаем, что наш сегодняшний рейтинг «B-» – это только начало движения. Если посмотреть на показатели всех казахстанских банков с аналогичным уровнем рейтингов, то можно увидеть, что мы лучше едва ли не по всем позициям. У нас 200 млрд тенге свободной ликвидности, капитал второго уровня составляет 75% – это три четверти от всего баланса. Но внешнее окружение пока не ощущает этого. Мы будем стремиться к тому, чтобы наши рейтинги соответствовали нашим текущим высоким финансовым показателям.

– Почему настолько важен уровень рейтинга? Без того невозможно привлечь депозиторов или выпустить облигации?

– Рейтинг – визитная карточка любого банка в отношениях с международными банками и потенциальными инвесторами в рамках фондирования. Это также показатель, который интересует депозиторов. Повторюсь: у нас 200 млрд тенге свободной ликвидности сроком на 15 лет. По этой причине рейтинги имеют для нас значение больше в долгосрочной перспективе. Среднесрочно мы рассматриваем возможность выхода на рынок капитала со своими облигациями, и рейтинги имеют непосредственное влияние на стоимость таких заимствований. Понимаем, что банк должен иметь правильный микс по фондированию, и, несмотря на нашу сверхликвидность, мы готовы будем в течение 3-5 лет появиться на рынке капитала. То есть уровень рейтингов крайне важен.

– А депозитная база уже стабилизирована и отток прекращен?

– С февраля этого года мы наблюдаем чистый приток. Люди видят, что повышение рейтингов произошло в очень короткий срок, и, несмотря на очень тяжелую ситуацию в прошлом году, банк преодолел этот негативный тренд и обзавелся одним из самых состоятельных акционеров – Владимиром Кимом, который внес в капитал $500 млн живыми деньгами. Государство также осуществило вливания через программу оздоровления. Поэтому клиенты, которые в какой-то момент ушли, вернутся в долгосрочной перспективе. Кроме того, есть большое количество лояльных клиентов, которые видят, что банк на правильном пути. Мы сразу стали позиционировать Bank RBK не как игрока, склонного к каким-то авантюрам или агрессивному росту, а как скучный, средний, но прибыльный банк.

Рейтинговые агентства боятся отдать все и сразу

– Необходима ли банку поддержка в какой-либо форме от государства с учетом того, что он фактически признан системообразующим?

– В рамочном соглашении был пункт о том, что банк имеет значение для стабильности финансового рынка Казахстана. Считаю, что это означает ровно это. Как это воспринимают рейтинговые агентства – мне сложно оценить. В какой-то мере у нас складывается впечатление, что то рейтинговое решение, которое принято, связано с желанием не давать всего сразу «за одну ночь».

– Но необходимости в фондировании от квазигосударственного сектора у вас сейчас нет?

– Наш принципиальный подход – брать депозиты только по нормальной рыночной ставке. Мы понизили ставку привлечения до рыночных уровней. Депозиторы тоже выучили урок, что не надо нести депозиты туда, где дают самый высокий процент. Лучше думать о том, что есть бизнес-логика, что реально получение только тех процентов, которые банк может себе позволить, не беря на себя избыточные риски. Невозможно долго платить сверхвысокие проценты по депозитам. Непонятно, что банк должен делать с такими дорогими деньгами: либо он должен привлекать все больше депозитов, чтобы выполнить все обязательства, либо вложить все деньги в крайне рискованные проекты, которые будут настолько высокодоходными. Мы не делаем ни того, ни другого.

– А что с кредитным портфелем: удалось ли восстановить какие-то проблемные кредиты за это время?

– Мы можем с определенной степенью гордости сказать, что мы полностью расчистили наш баланс. Это касается не только кредитов, но и переоценки основных активов, которая позволяет сказать: то, что вы видите в нашем балансе, полностью отражает действительность. Если смотреть оценки Standard & Poor's, они в последнее время обращают особое внимание на уровень выплаченных процентных доходов. У Bank RBK это 88%. Если сопоставить это с уровнем начисленных процентов в балансе, а он у нас 27%, то очевидно, что он более чем в два раза выше, чем уровень кредитов, вызывающих какие-то сомнения. Баланс у нас в хорошем состоянии. Поставили цели: успокоить рынок, удержать клиентов, создать программы лояльности. Следующий шаг – нанали новых менеджеров. Затем полностью очистили баланс, убрали все вещи, которые надо было скорректировать. Теперь переходим к реализации стратегии. Имеем четкое понимание, каких клиентов хотим видеть. Ликвидность и ставки позволяют. У нас есть акционер, с которым мы работаем в рамках законодательства, и будем стремиться сотрудничать с клиентами, партнерами и поставщиками группы «Казахстан».

– Не будет ли каких-то проблем с возвратностью по субординированному кредиту Нацбанка?

– Нет, потому что за счет амортизации достигается положительный капитальный эффект. Есть разница между ставкой 4% по субордам и рыночными ставками. По выплатам точно нет проблем, а по ликвидности важно понимать, что она очень длительная – 15-летняя. Понятно, что банк должен вовремя подготовить выход на рынок капитала, чтобы через 15 лет иметь фондирование из разных источников. Мы считаем себя абсолютно подготовленными, чтобы добиться этого за столь длительный срок.

Не нашли синергию

Почему «Цеснабанк» и БЦК отказались от слияния?

Николай Дрозд

В середине марта «Цеснабанк» и «БанкЦентрКредит» (БЦК) объявили о выходе из процесса возможного слияния. Пакеты простых и привилегированных акций БЦК, принадлежащие «Цеснабанку» и финансовому холдингу «Цесна», были проданы основателям БЦК Бахытбеку Байсеитову и Владиславу Ли, а также группе физических лиц – миноритарных акционеров. Покупателем в части привилегированных акций выступил сам БЦК

В результате впервые с момента кризиса 2007-2009 годов и вхождения в капитал банка южнокорейского Kookmin Bank и IFC контрольный пакет акций банка вернулся к его традиционным стейкхолдерам в лице г-на Байсеитова, у которого теперь 48,07% голосующих акций банка, и г-на Ли с пакетом в 10,04%. Согласно сугубо официальной формулировке из сообщения «Цеснабанка», «с 14 марта 2018 года АО «Банк ЦентрКредит» не является аффилированным и связанным лицом с АО «Цеснабанк» и АО «Финансовый холдинг «Цесна». АО «Цеснабанк» и АО «Банк ЦентрКредит» продолжают свою деятельность в качестве самостоятельных и независимых друг от друга финансовых организаций».

В начале марта председатель правления «Банка ЦентрКредит» Галим Хусаинов в ходе одной из панелей саммита финансовых директоров, отвечая на вопрос о возможном объединении, отметил, что это главным образом тема акционеров. Так или иначе объединение может иметь смысл, если наступится очень сильная синергия, способная повлиять на результаты объединенного института. Найти взаимодополняющие позиции в нынешней рыночной ситуации достаточно сложно. По словам г-на Хусаинова, акционеры рассчитывают, что в рамках слияния «один плюс один может быть равно трем, по факту же может оказаться, что один плюс один равно нулю».

В начале прошлого года в момент вхождения «Цеснабанка» в капитал БЦК ситуация оценивалась потенциальными партнерами существенно иначе: «Участники консорциума также обсуждают условия увеличения капитала банка и возможность слияния АО «Цеснабанк» с банком или иной формы их реорганизации с целью создания укрупненного финансового института, который сохранит и усилит свои позиции в качестве одного из лидеров в банковском секторе страны как в сегментах корпоративного кредитования, финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства, так и в сфере розничного кредитования и банковского обслуживания. Предполагаемое слияние этих двух банков повысит эффективность объединенного финансового института и позволит получить синергетический эффект».

Восприятие возможностей, связанных со слиянием, поменялось за год достаточно кардинально и пока, в ситуации отсутствия подробных комментариев от банков, остается лишь рассматривать ключевые факторы, которые могли повлиять на рост пессимизма относительно достижения синергии.

Участие в программе финансовой стабильности Нацбанка отвечает на часть вызовов, которые решало бы слияние

Оба банка получили в рамках программы вливания в капитал от государства, и подтвердили свой статус системообразующих. В настоящий момент Нацбанк объявил о том, что прекращает рассматривать предложения о присоединении к программе от банков, не входящих в первую десятку по размерам активов. «Цеснабанк» и БЦК по отдельности попали в пятерку участников программы. Вливания в их капитал оказались самыми скромными относительно размеров в результате дешевых заимствований рублевых облигаций банков. Вливания в капитал «Цеснабанка» составили 100 млрд тенге, в «Банк ЦентрКредит» – 60 млрд. Это несопоставимо с 250% от капитала, влитых в Bank RBK, который пришлось буквально спасать. Тем не менее участие в программе содержит жесткие обязательства со стороны банков, в том числе по капитализации со стороны акционеров. Возможности слияний и поглощений с участием средств банков, вероятно, становятся трудноосуществимыми. Кроме того, на банки – участники программы накладываются ограничения, связанные с направлением прибыли на выплаты дивидендов акционерам. С другой стороны, участие в программе, вероятно, облегчает доступ к фондированию на рынке, в том числе за счет средств квазигосударственных структур, что, наверное, обеспечивалось бы и в случае отсутствия программы, но при участии в консолидации и росте капитализации сектора в соответствии с пожеланиями регулятора. Рыночные доли банков в сегментах розничных и корпоративных депозитов по состоянию на 1 февраля этого года не претерпели очень значительных изменений по сравнению с 1 декабря 2016-го. Доля «Цеснабанка» в депозитах населения составляет примерно 8,5% против 8,2% тогда, в корпоративном сегменте – 9,8% против 9,2% . Что касается БЦК, то это соотношение в рознице 6,2% против 6,7% и 5,2% вместо 5,3% в депозитах корпоративных клиентов.

Вероятность слияния увеличивалась бы либо в ситуации жесткого кризиса, либо в преддверии быстрого роста

После прохождения острой фазы кризиса в 2015 и начале 2016 года банки стабилизировали качество кредитного портфеля. Нацбанк по-прежнему измывает огромные объемы тенговой ликвидности. Объемы стерилизации превышают 4,5 трлн тенге. И «Цеснабанк», и БЦК имеют, правда, достаточно высокое соотношение кредитного портфеля к активам. По состоянию на 1 февраля у «Цеснабанка» этот уровень составляет 81,8%, у БЦК он примерно 68,5%. В относительно благополучные времена высокого экономического роста и спроса на кредиты со стороны качественных заемщиков оптимальным соотношением «кредитный портфель – активы» считался уровень в 70%. В нынешней ситуации желаемый уровень, вероятно, значительно ниже. Соответствующее соотношение у «Халык банка» без учета поглощаемого «Казкома» – 56, 3%. С «Казкомом» оно было бы еще ниже. При этом, по словам председателя правления банка Умут Шаяхметовой, необходимо учитывать, что значительная часть избыточной ликвидности вложена в высоколиквидные инструменты Нацбанка. Очевидно, что нет каких-то высоких уровней ликвидностей и перекапитализированности, которые бы подталкивали к приобретениям и слияниям с другими рыночными игроками и наращиванию быстрыми темпами кредитных портфелей. «Халык» в своей статистике по-прежнему показывает крайне низкий уровень просроченных кредитов на срок свыше 90 дней в 4,31%, что должно означать: портфель банка очень существенно отличается по качеству от того, что происходит на рынке в целом.

Шансы на слияние были бы выше, если бы это был единственный способ выполнения регуляторных нормативов в кризисной ситуации или бы вновь стало интересным наращивание рыночных долей в кредитовании. Аналитики, правда, отмечают в числе фундаментальных предпосылок роста акций БЦК в последние месяцы высокую собираемость процентных доходов, что выглядит симптомом оздоровления кредитного портфеля. Другими драйверами роста называются неоцененность банка и как раз возможности, открывающиеся в связи с отказом от сделки с «Цеснабанком».

Синергия ограничена из-за похожести банков

Несмотря на принадлежность к разным волнам роста в банковском секторе («Цесна» стала третьим по размеру активов банковским институтом, компенсируя спад кредитной активности традиционных лидеров сектора, к которым принадлежал «Банк ЦентрКредит» после кризиса 2007-2009 годов) и различия в корпоративной культуре (на БЦК влияло в последние годы в том числе наличие в числе акционеров Kookmin Bank), банки имеют очень похожую бизнес-модель институтов прежде всего для среднего бизнеса. Оба участника несостоявшегося слияния стремились к большей диверсификации в пользу розницы, но это намерение находится в процессе развития. При этом «Цеснабанк» настроен на сохранение кредитной активности. Председатель правления банка Ержан Таджияков прошлой осенью в комментариях «Капитал.kz» говорил о намерениях направить на поддержание МСБ дополнительно до 500 млрд тенге средствпных ресурсов.

Единственным явным драйвером синергии оставалась достаточно сильная региональная дифференциация. Г-н Таджияков упоминал о сохранении высокой рыночной ниши завод. Там уже приступили к разрушению старых территорий. Вместо морально устаревших цехов появится современное предприятие. Это будет крупнейший в Казахстане завод по сборке платформ и зерновозов», – сказал аким области. Площадь застройки составит 37 тыс. квадратных метров. Выпускать на заводе планируют 5 тыс. вагонов в год. В том числе полувагоны, зерновозы. «Работать надо вокруг сельского хозяйства. Все, что мы покупаем сегодня, на что тратим большие деньги, мы должны попытаться производить здесь. Привлечь инвесторов», – сказал Аксакалов. При этом он предложил изучить опыт Татарстана и Калужской области – российских регионов, которые лидируют по привлечению инвестиций в экономику. («Казинформ»)

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДОХОДЫ ТАКСОПАРКОВ СОКРАТИЛИСЬ

В Казахстане за 2 месяца таксисты перевезли 615 млн пассажиров — на 0,7% меньше, чем годом ранее. Таким образом, исходя из данных комитета по статистике, каждый трудоспособный казахстанец совершает ежедневно в среднем 1,2 поездки на такси. Несмотря на незначительное сокращение числа перевезенных пассажиров, пассажирооборот, напротив, вырос — сразу на 68% за год, до 11,4 млрд пкм (пассажиро-километр). Между тем доходы таксистов-частников и таксопарков сократились за год сразу на 30,8%, до 175,8 млн тенге. Это всего 0,3% от совокупных доходов всех транспортных компаний, занимающихся пассажироперевозками. Примечательно при этом, что в целом доходы от пассажироперевозок по Казахстану выросли на 16,7%, доходы городского транспорта — на 7,4%. Самый заметный рост доходов пришелся на наиболее экологичные виды транспорта: метрополитен (сразу +15,5% год-к-году) и троллейбусы (сразу +36,1%). Одна из причин снижения доходности таксистов — рост цен на бензин. Так, по итогам февраля наиболее ходовой АИ-92 подскочил в цене на 15,1% за год, АИ-95/96 — на 16,2%, АИ-98 — сразу на 17,3%. Еще сильнее подорожало дизтоплиро: летнее — сразу на 22,9% год-к-году, зимнее — на 24,3%. **(energyprom.kz)**

ТИМУР СУЛЕЙМЕНОВ РАССКАЗАЛ ОБ IPO НАЦКОМПАНИЙ

Правительство Казахстана в 2018 году планирует вывести на IPO три нацкомпании — «Казахтелеком», «Казатомпром» и «Эйр Астану», еще 4 топовых объекта — в 2019-2020 годах. Об этом в ходе правительственного часа в мажилисе рассказал министр национальной экономики Тимур Сулейменов. «Особое внимание уделяется приватизации 7 крупнейших национальных компаний, 3 из которых уже ведут подготовку к возможным сделкам IPO/SPO. В частности, рассматривается возможность размещения акций «Казахтелекома» до конца 1-го полугодия 2018 года. Также планируется вывести на IPO «Казатомпром» и «Эйр Астану» к IV кварталу 2018 года», — рассказал глава ведомства. Тимур Сулейменов уточнил, что окончательный срок размещения будет определяться с учетом финансового состояния компаний, макроэкономической ситуации и мировых цен на сырье. «В отношении компаний «КазМунайГаз», «Самрук-Энергго», «Казпочта» и КТЖ ведется работа по определению ключевых параметров возможных IPO/SPO, которые планируется провести в 2019-2020 годах», — отметил министр. По словам главы Миннацэкономики, одна из целей IPO — развитие внутреннего рынка акционерного капитала страны и обеспечение его ликвидности, «поэтому приоритетным вариантом является размещение акций национальных компаний на площадке Международного финансового центра «Астана» (МФЦА)». **(kapital.kz)**

В СКО НАЧНУТ СОБИРАТЬ ЗЕРНОВОЗЫ

Об открытии нескольких заводов заявил аким Северо-Казахстанской области Кумар Аксакалов. О привлечении инвестиций в регион шла речь на заседании областного акимата. По словам и.о. руководителя управления индустриально-инновационного развития Жениса Асанова, в прошлом году рост составил порядка 11%. Глава региона считает, что показатели недостаточны. Есть ряд проектов, которые требуют особого внимания и усиленной работы со стороны местной исполнительной власти. Кумар Аксакалов отметил, что в планах есть открытие трансформаторного завода. Сейчас ведется совместная работа с учредителями предприятия. «На базе ЗИКСТО будет открыт вагоносборочный завод. Это будет практически новый завод. Там уже приступили к разрушению старых территорий. Вместо морально устаревших цехов появится современное предприятие. Это будет крупнейший в Казахстане завод по сборке платформ и зерновозов», – сказал аким области. Площадь застройки составит 37 тыс. квадратных метров. Выпускать на заводе планируют 5 тыс. вагонов в год. В том числе полувагоны, зерновозы. «Работать надо вокруг сельского хозяйства. Все, что мы покупаем сегодня, на что тратим большие деньги, мы должны попытаться производить здесь. Привлечь инвесторов», – сказал Аксакалов. При этом он предложил изучить опыт Татарстана и Калужской области – российских регионов, которые лидируют по привлечению инвестиций в экономику. («Казинформ»)

В АЛМАТЫ ПОЯВЯТСЯ 2 НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВА

На территории ТОО «Индустриальная зона-Алматы» планируется построить 2 новых предприятия по переработке сельхозпродукции. Об этом рассказал руководитель управления сельского хозяйства и ветеринарии Айдын Керимбек. Как стало известно в ходе брифинга, на 3,5 га индустриальной зоны расположится новое производство от ТОО «Бижан» с объемом инвестиций 3,6 млрд тенге. Новое предприятие обеспечит работой 250 человек. Кроме того, ТОО Group NAK 8 планирует построить производство замороженных мучных полуфабрикатов. Инвестиции в производство составят 243,2 млн тенге. Как сообщил Айдын Керимбек, в Алматы особый упор делается на развитие пищевой перерабатывающей промышленности. Сегодня она занимает 40% от всего обрабатывающего сектора экономики города. По итогам прошлого года 206 производств произвели продукции на 257 млрд тенге. В 2018 году предприятия должны увеличить производство до 270 млрд тенге. Объем экспорта продовольственных товаров в 2017 году составил $340 млн, в 2018 году показатель планируется увеличить до $400 млн. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ИЗРАИЛЬ НЕ ПРИЗНАЛ БИТКОИН ЦЕННОЙ БУМАГОЙ

Комитет по оценке и регулированию ICO Управления ценных бумаг Израиля заявил, что криптовалюты, использование которых не ограничивается одним предприятием, не могут считаться ценными бумагами. Финансовый регулятор отметил, что его рекомендации направлены на «устранение неопределенности и установление баланса между технологическими инновациями и защитой инвесторов». «По общему правилу, криптовалюты, предназначенные исключительно для использования в качестве платежного, клирингового средства или средства обмена, использование которых не ограничивается одним предприятием, не предоставляющие дополнительных прав, не будут считаться ценными бумагами», — заявили представители финрегулятора. В организации отметили, что возможность классификации криптовалюты как ценной бумаги должна устанавливаться в каждом отдельном случае и в соответствии с действующим законом. **(forklog.com)**

B SIEMENS РАСПЕЧАТАЛИ АВТО НА 3D-ПРИНТЕРЕ

Специалисты компании Siemens совместно с экспертами калифорнийской фирмы Hacrod впервые напечатали на 3D-принтере полноценный автомобиль. Авто получило название La Bandita и имеет достаточно обтекаемые формы кузова. Стоит заметить, что при проектировке автомобиля использовались самые современные технологии. Инженеры спроектировали кузов в виртуальной реальности, а все расчеты и предварительные тесты проводил искусственный интеллект. Как отметили авторы проекта, «над созданием автомобиля трудилась не просто группа профессионалов, а ярые почитатели автомобилей». «Созданный из металла и алюминия автомобиль — это первый шаг к такому будущему, когда любой человек сможет самостоятельно сделать авто своей мечты», – сообщили разработчики. Спортивный автомобиль La Bandita выпущен в единственном экземпляре, но, как подчеркнули авторы проекта, у 3D-печати есть немало преимуществ по сравнению со стандартной сборкой на производственных линиях. В частности, очень просто вносить коррективы в форму деталей машины и различные элементы корпуса, ведь для этого достаточно лишь скорректировать компьютерную модель и «отправить в печать». **(hi-news.ru)**

АУДИТОРИЯ TELEGRAM ПРЕВЫСИЛА 200 МЛН ЧЕЛОВЕК

Число пользователей, хотя бы раз заходивших в мессенджер Telegram за последние 30 дней, превысило 200 млн человек. Сообщение о преодолении этого рубежа численности аудитории за авторством основателя Telegram Павла Дурова было опубликовано в блоге сервиса. Как отмечается в публикации, Telegram обязан этим успехом только пользователям, поскольку разработчики никогда не рекламировали мессенджер при помощи объявлений. «В отличие от других популярных приложений, Telegram не имеет акционеров или рекламодателей, перед которыми нужно отчитываться. Мы не заключаем соглашений с участниками рынка, сборщиками данных или госорганами. С момента запуска в августе 2013 года мы не раскрыли никому ни байта эфира, ни данных наших пользователей третьим лицам. Мы работаем так, потому что воспринимаем Telegram не как приложение или организацию. Для нас Telegram – это идея. Идея того, что каждый на планете имеет право на свободу», – написал Павел Дуров. **(hitech.newsis.com)**

JAGUAR БУДЕТ ПАРКОВАТЬСЯ «УМНО»

Компания Jaguar Land Rover рассказала о передовых технологиях, которые будут применяться в «умных» автомобилях следующего поколения. Речь, в частности, идет о платформе полностью автономной парковки. Транспортные средства смогут самостоятельно находить парковочные места и совершать парковку без участия водителя. Предполагается, что такая система станет частью инфраструктуры беспилотных транспортных средств будущего. «Автономная парковка является еще одним шагом к тому, чтобы сделать беспилотные автомобили частью повседневной действительности, в которой технологии помогают людям избавиться от постоянного стресса в условиях перегруженных городских улиц, — заявил Jaguar Land Rover. Кроме того, компания планирует внедрение систем Emergency Vehicle Warning и Electronic Emergency Brake Light. Первое из названных решений предназначено для предупреждения об автомобилях экстренных служб. Система оповещает водителя, если в поле зрения появляется потенциально опасное для дальнейшего движения транспортное средство, и указывает его направление. Комплекс Electronic Emergency Brake Light сигнализирует о резком торможении другого автомобиля: такое предупреждение потенциально может дать водителю несколько дополнительных секунд, чтобы избежать возможное столкновение. Компания Jaguar Land Rover уже провела испытания новых технологий на дорогах общественного пользования в городе Милтон-Кинс. (3dnews.ru)

На чем KMG International зарабатывает больше всего?

Об особенностях зарубежных рынков нефтепродуктов

Елена Тумашова

На днях KMG International – компания, которую приобрел в Румынии «КазМунайГаз», – сообщила финансовые и производственные результаты за прошлый год. Так, операционная прибыль (EBITDA) выросла на 20% в сравнении с 2016 годом – до $242 млн, что в три раза больше уровня 2012 года ($79 млн). Чистая прибыль по итогам 2017 года превысила результат 2016 года в шесть раз и составила $80 млн. В 2012 году этот показатель был отрицательным (минус $208 млн). Rompetrol представляет собой тот случай, когда казахстанский менеджмент зашел со своими инвестициями на незнакомый рынок – туда, где совершенно иные, чем в Казахстане, условия работы, в стране с богатейшей нефтяной традицией. Деловой еженедельник «Капитал.kz» расспросил представителей компании об особенностях работы на зарубежном рынке и о том, что инвестиция, сделанная в свое время КМГ, оказалась ненапрасной.

Завод: максимальная автоматизация

Сегодня KMG International владеет нефтеперерабатывающим заводом Petromidia – самым крупным и модернизированным НПЗ в Румынии, заводом Vega, нефтехимическим комплексом Petrochemicals (и является при этом единственным в стране производителем полимеров). В 2012-2017 годах на предприятиях было переработано 29,7 млн тонн сырья. Также KMGI владеет сетью АЗС и сетью заправочных станций в Молдове, Грузии и Болгарии.

Завод Petromidia построен в 1972 году. В 2012 году закончена большая программа модернизации, в 2013 году прошли все тестовые испытания, сейчас завод работает с повышенной производительностью. Ранее НПЗ мог производить 3,8 млн тонн продукции в год, за счет модернизации производительность увеличена до 5 млн тонн в год; в 2017 году компания получила 5,6 млн тонн (более чем на 5% больше объема 2016 года).

Пакет «КазМунайГаза» – инвестиции KMG в пять установок на заводе Petromidia, вложено около $450 млн. За счет реализации этого пакета увеличены мощности НПЗ, улучшен экологический стандарт топлива – до Евро-5 (когда KMG зашел в Румынию, этого стандарта здесь не было: страна только присоединилась к Евросоюзу). Большая часть процессов на заводе автоматизирована. Глубина переработки составляет 94,6%, выход светлых нефтепродуктов – почти 87%. Себестоимость переработки сырой нефти снизилась за последние пять лет с $28 до $16 на тонну.

Автомобильное топливо: между дизелем и бензином

Потребление дизтоплива и бензина в Румынии в настоящее время составляет 6-7 млн тонн в год. Сегодня рынок автомобильного топлива страны делят между собой четыре крупнейших игрока – австрийско-румынская OMV Petrom, российский LUKOIL, казахстанско-румынская KMGI и венгерская MOL. Безусловно, есть и мелкие игроки – «белые» станции, АЗС без бренда.

Лидер – OMV Petrom (к этому есть исторические предпосылки: когда австрийцы приобретали завод, они купили и практически всю розничную сетку); этот игрок производит более 4 млн тонн топлива в год. Мощность «Лукойла» – более 3 млн тонн в год. KMGI выпускает 5,6 млн тонн и занимает примерно 30% на внутреннем рынке (при том что когда Rompetrol приватизировался – перешел к первому частному собственнику – сетки фактически не было, она построена с начала 2000 до 2017 года).

Позиции производителей топлива на рынке (в частности, то, что Rompetrol, например, выпускал большие объемы, занимает треть рынка) объясняются наличием и экспорта, и импорта: игроки «играют» – кому что выгоднее в текущий момент. Много импортеров, которые привозят топливо с Ближнего Востока, много дистрибьюторов, которые тоже занимаются трейдингом нефтепродуктов в Румынию.

В целом, работая на рынке Румынии, игрокам приходится учитывать и такой фактор: до недавнего времени Европа была дизелизирована. Но в последнее время в связи с природоохранными ограничениями и законодательством, с конструктивными изменениями в автопроме баланс между дизельными и бензиновыми автомобилями стал сводиться. Производителям топлива необходимо это учитывать, поскольку это связано с переориентированием с текущей структуры производства на производство того или иного продукта.

В кризис 2007-2010 годов в Европе более 20 заводов оказались банкротами, потому что в основном были ориентированы на выпуск одного вида продукции.

Сегодня сектор ретейл в целом в Европе демонстрирует серьезный рост. «Мы как часть сегмента ретейл тоже пожинаем эти плоды, но только потому, что были готовы – модернизировали завод, сделали его гибким в части «диеты», и, самое главное – гибким в части выпуска продукции (у завода сегодня более широкая линейка, чем раньше, и он способен подстроиться под изменения на рынке). Дизельное топливо для нас остается продуктом номер один, его выпуск достигает 50% в общем объеме. Но мы, если ситуация на рынке окажется соответствующей, готовы производить больше бензина», – говорит Алмас Лепесбаев, вице-президент по финансам и рискам KMG International.

В 2016 году, например, Rompetrol произведено 2,5 млн тонн дизеля, но в прошлом году завод Petromidia был больше ориентирован на производство бензина из-за потребности рынка: оптимизация на основе анализа отчетов по ценам приходит каждый день – таким образом, есть возможность выпускать именно ту продукцию, которая необходима в текущий момент.

Единственный производитель в стране

Большим спросом на внутреннем рынке Румынии пользуется битум. Румыния – часть транзитного коридора, в стране уделяется большое внимание развитию инфраструктуры, при поддержке Евросоюза каждый год обновляют состояние и увеличивают протяженность автодорог.

«Одно из важных направлений нашей работы – увеличение объема продаж и клиентского портфеля по битуму в Румынии. Наша компания – единственный в стране производитель битума, мы выпускаем эту продукцию на нашем заводе Vega в Плоешти», – рассказывает Сорин Чока, директор по планированию и оптимизации KMG International.

Объем производства покрывает 25% от спроса в Румынии, в сравнении с 2012 годом объем производства и продаж битума увеличился более чем в два раза.

KMG International также является единственным в Румынии производителем полимеров. Производственный потенциал нефтехимической части завода Petromidia – свыше 200 тыс. тонн в год, компания имеет завершенный цикл – выпуск гранул.

Нефтехимическая часть интегрирована с НПЗ и представлена тремя установками – для производства полиэтилена высокой плотности, полиэтилена низкой плотности и полипропилена. Операционная мощность установки полипропилена – 90 тыс. тонн в год, в условиях конкуренции в последние годы стали производить новые сорта (более прибыльные и более востребованные на рынке).

Мощность установки полиэтилена низкой плотности – 60 тыс. тонн. Мощность установки полиэтилена высокой плотности – также 60 тыс. тонн. Эта установка была модернизирована в 2010-2012 годах, потом рынок полимеров упал, компания была вынуждена ее остановить. Сейчас идут работы по запуску – он запланирован на 2018 год. Запуск позволит диверсифицировать портфель нефтехимических продуктов, так как спрос на полимерную продукцию постоянно растет, а все серьезные игроки в данной зоне Европы также развивают это производство.

Объем продаж полимерной продукции KMGI в сравнении с 2012 годом увеличился более чем на 14%. Продукты нефтехимии продаются в основном в Румынии и плюс к этому экспортируются в Турцию, где также большой спрос на полимеры.

На чем компания зарабатывает больше всего

Сетка ретейл с учетом того, что в этом году произошло снижение цен и маржи, позволяет зарабатывать не менее $150-160 на тонне продукции. При продаже топлива «с ворот» завода маржа не превышает $10, через опт – $25-40 на тонну. Продукты нефтехимии приносят более $200, почему это очень привлекательное направление для развития.

«Если даже мы сократим производство системных видов продукции – бензина и дизеля, то через нефтехимию мы способны будем поддерживать маржу на уровне более $200», – комментирует Алмас Лепесбаев.

Говоря о ретейле, спикер отметил, что компания большое внимание уделяет реализации нетопливной продукции. АЗС здесь называют не автозаправочными станциями, а outlet – точками продаж. Эта тенденция доказала право на жизнь в Западной Европе, где главным игрокам именно сегмент реализации продуктов питания и магазинов на станциях начал приносить в последние годы до 40% от общей маржи. Изначально аутлеты развивали для покрытия собственных затрат, однако потом это направление превратилось в самостоятельный прибыльный вид бизнеса. В Западной Европе концепция стала успешной из-за законодательства по охране труда, требующего закрывать магазины после окончания рабочего дня и на выходных.

В Румынии с этим пока не так жестко, но, тем не менее, профсоюзы с каждым годом все больше набирают силу, страна интегрируется в общеевропейское пространство и с точки зрения прав работников придет к этому. «Мы будем готовы к тому, чтобы иметь больше прибыли от этого вида бизнеса», – заключает Алмас Лепесбаев.

Как буй позволяет экономить

Значительно упростить логистическую цепочку и существенно сэкономить на этапе поставок KMGI позволил построенный ею морской выносной терминал.

Находится буй в Черном море в девяти километрах от порта Мидия. Ранее компания принимала нефть через порт Констанцы. Буй предназначен для получения нефти напрямую – из танкеров. Сырье сразу же отправляется на НПЗ: устройство соединено нефтепроводом, идущим в том числе по морскому дну, с заводом (морская часть трубопровода – 8,6 км, часть, идущая по суше, – 1,5 м). Буй расположен на глубине 24 метров, может принимать суда до 160 тыс. тонн с осадкой до 18 метров. Сейчас в месяц он принимает в среднем пять танкеров: четыре – по 80 тыс. тонн, один – 130-140 тыс. тонн. Максимально в течение года через буй можно получить 24 млн тонн, срок эксплуатации без капитального ремонта – 25 лет.

Буй построен и запущен в 2009 году, в его создание было вложено $102 млн. Вначале экономия на логистике составляла $7 на тонне, сейчас в среднем – $4,5 на тонну. Инвестиции окупились за 4,5 года, и это считается очень хорошим показателем.

Поставки диверсифицируются постепенно

Продолжая тему сырья, которое KMGI использует в производстве, Сорин Чока отмечает, что компания начала двигаться в направлении диверсификации поставок сырья мелкими шагами еще в 2015 году. Это было обусловлено тем, что из необходимого для завода объема нефти (5 млн тонн в год) Казахстан обеспечивал до 80-90%. На тот момент от единого акционера и совета директоров было получено одобрение искать на рынке сырье, чтобы использовать производственные мощности завода на 100%. Поэтапно в течение года, перерабатывая различные сорта альтернативной нефти, Rompetrol увеличил процентное соотношение альтернативной нефти.

«Приобретая нефть высокого качества, мы добились того, что завод может работать на максимальной мощности, пусть даже иногда альтернативная нефть была чуть дороже нефти Urals. 2016 и 2017 годы стали для нас исключительными с точки зрения маржи переработки», – комментирует Сорин Чока.

Альтернативные сорта нефти, которые использует KMGI, привозятся из России, Азербайджана, определенный объем – с Ближнего Востока. Один из будущих возможных источников – Африка, там нефтеносные цены. Сейчас доля казахстанской нефти в общем объеме переработки не превышает 55%.

Нефть, алюминий и медные трубы

Акции каких мировых добывающих компаний стоит купить?

Ольга Миронова

Цены на медь находились на низких уровнях на протяжении долгого времени, однако в 2017 году ситуация изменилась. Они начали увеличиваться, стимулируя рост добычи медных компаний.

Рост цен на нефть за последние два года также сказывается положительно на нефтедобывающих компаниях, финансовое положение которых выправляется по мере стабилизации цен.

И компании в отрасли добычи алюминия чувствуют себя хорошо благодаря Китаю, который проводит меры по оздоровлению компаний «старой» экономики и улучшению экологии. Вод ряда административных ограничений сократил предложение этого металла на рынке, что привело к росту цены на него. Оценки аналитиков по потреблению алюминия предполагают рост этого показателя на 4% в 2018 году.

Нельзя забывать и про российский рынок, который в существенной мере остается дешевой и недооцененной площадкой. Он сейчас является самым привлекательным рынком с точки зрения инвестиционной оценки по показателю P/E и уровню дивидендной доходности.

Арман Бейсембаев, руководитель аналитического департамента FXPrimus, поделился с «Капитал.kz» анализом наиболее привлекательных для покупки акций компаний добывающего сектора.

Freeport-McMoRan Inc. (FCX)

Капитализация: $26,684 млрд
P/E: 14.71
EPS: $1,25

Компания владеет крупнейшим в мире медным рудником, и цены на ее акции сильно пострадали во время падения цен на медь. Несмотря на это, FCX находится в наиболее выгодном положении при росте цен для увеличения добычи меди. В 2017 году акции показали значительный рост, увеличившись в цене на 36% в течение месяца. В январе 2018 года компания отчиталась о своих доходах в $5,04 млрд, превысивших ожидания аналитиков в $4,80 млрд. В настоящее время компания объявила, что возобновляет выплату дивидендов своим инвесторам в размере 0,20 цента за акцию. Сейчас цена акций компании снижается вместе с общим снижением рынка, но в среднесрочной перспективе следует искать возможности для покупок с таргетом в районе $23.

Valero Energy Corporation (VLO)

Капитализация: $39,77 млрд
P/E: 18.37
EPS: $4,97

Компания занимается переработкой нефтесырья и производством бензина, дизельного и реактивного топлива, асфальта и других продуктов переработки нефти. Помимо прочего, VLO владеет сетью автозаправок и магазинов. За прошедший год ее прибыль выросла на 13,9% и составила $22,30 млрд, превысив прогнозы аналитиков. После снижения и стабилизации цены рекомендуется покупать акции компании на среднесрочный период с таргетом в районе $114.

Alcoa Corp (AA)

Капитализация: $8,32 млрд
P/E: 35,15
EPS: $1,04

Является одной из крупнейших металлургических компаний по производству алюминия, изделий из алюминия и его сплавов. Помимо производства собственно алюминия, компания является лидером по добыче бокситов и производству глинозема.

На экономическом форуме в Давосе (Швейцария) AA была признана одной из трех самых устойчиво развивающихся корпораций в мире.

Несмотря на то, что компания регулярно отчитывается о доходах ниже ожиданий аналитиков, а в последнем квартале 2017 года и вовсе получила чистый убыток в $0,20 млрд, тем не менее общий денежный поток от операционной деятельности растет, что говорит в целом о ее перспективности и устойчивости. Плохая последняя отчетность негативно отражается на цене акций, однако это снижение в последующем можно использовать для покупки с дисконтом.

United Company «РУСАЛ Plc» (RUAL)

Капитализация: 507,1 млрд руб.
P/E: 8,1
EPS: N/A

Компания является крупнейшим в мире производителем алюминия и глинозема. Суммарная мощность по выплавке алюминия по всем заводам составляет 4,3 млн тонн. Основными рынками сбыта являются Европа, Япония, Корея и страны СНГ. Помимо этого, «РУСАЛ» владеет 27,8% акций ГМК «Норильский никель», крупнейшего в мире производителя никеля и палладия и одного из крупнейших производителей платины и меди.

Прошедший год для компании выдался очень удачным. Рост выручки составил 21,3%, рост чистой прибыли – 41,6%. По ожиданиям аналитиков, 2018 год для компании окажется не менее результативным и предполагается рост финансовых показателей на уровне прошлого года.

С учетом недооцененности всего российского рынка цена акций имеет очень высокие шансы сильного среднесрочного роста.

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

В противоположность распространенному мнению мой опыт показывает, что люди, которые удачливы в бизнесе, не обладают сверхъестественным знанием, а успех приходит к ним благодаря их ненасытному желанию знать как можно больше.
Майкл Гербер

Эксперты — это люди, которые всегда расскажут, почему у вас никогда не получится сделать то-то и то-то. Если бы я хотел угробить своих конкурентов, я бы окружил их самыми опытными экспертами.
Генри Форд

Неудача не преступление; преступно ставить перед собой цели ниже своих возможностей.
Джеймс Рассел Лоуэлл

Как блокчейн поможет администрировать НДС

Вячеслав Самойлов

Технология распределенного децентрализованного хранения данных блокчейн, которая еще недавно была не более чем трендовым словом, в Казахстане постепенно становится реальностью. Наиболее активно интересуются и видят в этой технологии большие перспективы сегмент госуправления и финансовый сектор. В конце марта стало известно сразу о двух новых проектах, которые будут построены на технологии блокчейн, и оба связаны с финансовым сектором.

Министерство финансов РК, Ассоциация финансистов Казахстана (АФК) совместно с IBM и Pricewaterhouse Coopers (PwC) разрабатывают систему администрирования с использованием технологии блокчейн. Запустить пилотный проект информационной системы планируется уже в августе этого года.

Суть проекта – формирование децентрализованной базы данных, позволяющей мгновенно отслеживать цепочки финансовых транзакций налогоплательщиков и производить им гарантированный возврат НДС. Как известно, существует ряд «схем», позволяющих получать незаконный зачет и возврат НДС, поэтому актуальность этого вопроса не вызывает сомнений.

«Так как с НДС в Казахстане был связан ряд схем уклонений от налога и даже вывода средств из бюджета, стоит задача обеспечить более надежный механизм администрирования НДС. Для этого планируется весь оборот по НДС перенести на отдельный вид расчетных счетов в банках, а все операции хранить в системе с элементами блокчейна – это позволит обеспечить неизменность и сохранность данных. То есть никто не сможет ни добавить, ни удалить транзакцию по НДС задним числом. Участниками системы будут все банки и государственные органы. Средства, поступившие на счета НДС, можно будет использовать только для оплаты НДС другому контрагенту или для перечисления в бюджет», – комментирует Константин Пак, директор центра по развитию финансовых технологий и инноваций АФК.

Как известно, согласно новым поправкам в Налоговый кодекс, суммы НДС, перечисляемые между предприятиями, должны храниться на отдельных банковских счетах. Это обычные расчетные счета с ограничением по операциям. Когда компания выставляет счет на оплату, включающую НДС, сумма поступает двумя частями. Основная часть – на обычный расчетный счет, НДС – на расчетный счет НДС. После этого деньги, поступившие на счет НДС, могут быть использованы только для оплаты НДС, выставленного в счете на оплату, либо в бюджет. Зачет оплаченного НДС и возврат НДС экспортерам возможен только по проведенному по таким специальным счетам НДС и подтвержденный в электронных счетах-фактурах.

Основным принципом предлагаемого решения является отслеживание финансовых потоков НДС и прозрачности исполнения налоговых обязательств налогоплательщиков в реальном времени, для реализации которого будут применяться так называемые контрольные счета НДС плательщиков НДС, открытые в банках второго уровня.

Кроме того, в апреле Минфин планирует внедрить единый лицевой счет с учетом налоговых и таможенных платежей.

Предлагаемое решение является так называемым «корпоративным блокчейном» и имеет ряд отличий от классических реализаций. Узлы блокчейн-сети будут располагаться в банках и государственных органах. Узлы банков будут хранить ограниченный объем информации, не позволяющий раскрыть детали транзакций. Узлы государственных органов будут получать полную информацию о транзакциях. Механизм консенсуса (подтверждения подлинности данных) также отличается от публичных решений и в ходе прошедших встреч раскрыт не был.

Все операции по счетам НДС и межбанковский обмен будут происходить в рамках блокчейн-сети без участия КЦМР.

Для изучения всех вопросов внедрения технологии в АКФ «ПИТ» будет создана лаборатория по прикладным исследованиям в части внедрения технологии блокчейн.

Промышленную эксплуатацию системы для части налогоплательщиков запланировали на середину 2019 года, а полный запуск – к 2020 году, однако, возможно, сроки будут изменены в сторону ускорения.

Еще одна блокчейн-платформа, о которой стало известно на этой неделе, – онлайн-площадка для торговли ценными бумагами Invest Online, которую запустил Национальный банк Казахстана. В ней классически каждая транзакция записывается в неразрывную цепочку блоков в виде распределенного реестра, это обеспечивает сохранность и неизменность информации.

Напомним, что всерьез о внедрении этой технологии в нашей стране заговорили на Астанинском экономическом форуме. Тогда там даже был проведен воркшоп, посвященный перспективам блокчейна в государственном управлении. Участники обсуждали такие вопросы, как стоимость и возможные сроки широкого внедрения технологии, последствия ее использования в государственном управлении, а также те преграды, которые пока стоят на пути блокчейна к повсеместному применению. После этого сразу несколько финансовых организаций заявили о том, что изучают возможности этой технологии.

Когда уходит хайп

Криптовалюты попали в ловушку потери интереса инвесторов

Дмитрий Чепелев

Криптовалютный рынок продолжает медленно идти вниз, и прошедшая неделя не стала исключением. Несмотря на обнадеживающие посылы, озвученные на саммите «Большой двадцатки» в Аргентине, в частности о том, что криптовалюты не являются угрозой и могут регулироваться в рамках существующей финансовой системы, рыночная капитализация снизилась на $47 млрд (с $350 млрд на 21 марта 2018) и составила $303 млрд на 28 марта 2018 года.

Общее стагнирующее состояние крипторынка при существенной волатильности отпугивает огромное количество потенциальных новых инвесторов, что в свою очередь влечет еще большую стагнацию. По данным аналитического портала Similarweb, посещаемость ведущих криптовалютных обменщиков и бирж снизилась практически в два раза, по сравнению с декабрем 2017 – январем 2018 года.

Также о спаде активности инвесторов свидетельствует и значительно снизившееся число транзакций в сети Bitcoin, которое практически достигло двухлетнего минимума. Комиссия за проведение транзакций в сети Bitcoin (BTC) тоже существенно снизилась, на 28 марта 2018 средняя комиссия составила $1,18 за транзакцию, при том, что всего несколькими месяцами ранее, в декабре 2017, она достигала отметки в $55. Помимо общего снижения количества операций, одной из причин столь существенного понижения цены за транзакцию эксперты называют начало использования пакетной обработки транзакций со стороны криптовалютных бирж. Также отмечается, что немаловажную роль сыграла новая технология масштабирования – Segregated Witness, позволяющая основному блоку в сети Bitcoin вместить большее количество транзакций.

1. Bitcoin (BTC) за прошедшие 7 дней потерял в цене практически 10% и на 28 марта торговался на отметке $8135. К линии сопротивления, сформировавшейся на уровне $9000, Bitcoin (BTC) вплотную подходил дважды на протяжении 24 марта, но так и не сумев преодолеть ее, опустился до цены в $8500, где нашел существенную поддержку. Однако уже к середине 26 марта линия поддержки была пробита, и Bitcoin (BTC) начал свое путешествие к минимальной отметке в $7800, откуда сумел выбраться только к 28 марта.

Известный евангелист Bitcoin Андреас Антонопулос сообщил о необходимости проведения очередного хард-форка сети Bitcoin, направленного на увеличение объема блока.

«Да, я полагаю, что размер блока будет увеличен еще на один мегабайт. Уже сейчас он больше одного мегабайта, потому что Segregated Witness принес увеличение размера блока, но я ожидаю, что мы увидим дополнительные увеличения, в том числе и те, которые потребуют хард-форка», – заявил Антонопулос.

Проведение хард-форка может негативно сказаться на стоимости Bitcoin (BTC), так как не все активные члены сообщества приходят к консенсусу по поводу его необходимости. Это в свою очередь влечет раскол в сообществе, который иногда достигает размера настоящего «холивара», как в случае с Bitcoin и Bitcoin Cash.

2. Ethereum (ETH) за прошедшую неделю потерял около 17% и на 28 марта торговался на отметке $470. Эфир за последние 7 дней достигал максимальной цены в $580, однако большинство времени стоимость «цифровой нефти» колебалась около линии поддержки, которая сформировалась на уровне $520. Лишь 26 марта линия поддержки была пробита, и цена Ethereum опустилась до отметки $450, недалеко от которой и зафиксировалась.

Потенциальный рост стоимости Ethereum может вызвать добавление поддержки токенов ERC20 (стандарт смарт-контрактов, выпускаемых на блокчейне Ethereum, который очень популярен среди организаторов ICO) американским криптовалютным гигантом Coinbase. О грядущем добавлении поддержки ERC20 компания заявила в своем блоге. Однако представители компании предупредили, что перед началом добавления токенов ERC20 намерены дождаться оформления более четкой нормативно-правовой базы в Соединенных Штатах Америки.

3. Ripple (XRP) потерял за прошедшую неделю 17,5% и в очередной раз стал самым крупным лузером среди топ-тройки криптовалют. Цена за одну монету XRP на 28 марта составляла $0,60. Ripple (XRP) начал 7-мидневный отрезок на отметке $0.7, однако уже к 23 марта опустился до уровня $0.64, где нашел поддержку, но вместо роста ушел в боковое движение. Ниже линии поддержки Ripple опустился 26 марта и после достижения отметки в $0.57 медленно устремился вверх.

О том, что повысить стоимость Ripple может привлечение новых партнеров, видимо, не забывают и в руководстве компании. Сагар Сарбхаи, глава представительства Ripple в Азиатско-Тихоокеанском регионе, сообщил о том, что компания ведет переговоры с государственными учреждениями и банками Китая, которые разрабатывают нормативно-правовую базу регулирования блокчейна. «В текущем году будет большое количество сообщений из КНР касательно образования и отделения нас от некоторых других уже существующих криптовалют, – отмечает Сарбхаи. – В настоящее время наша команда работает над стратегией входа на рынок, но это все пока еще на ранней стадии». В частности, речь может идти о задействовании китайскими банками технологии xCurrent, разработанной Ripple для проведения трансграничных платежей.

Сравнение посещаемости основных криптовалютных бирж
(в январе и феврале 2018 г.)

Криптовалютная биржа	Январь 2018 г.	Февраль 2018 г.	Изменение в %
1. Coinbase	123,5 млн	63,1 млн	-49%
2. Kraken	31,7 млн	13,8 млн	-56%
3. Binance	191,5 млн	87,3 млн	-54%
4. Bitfinex	35,4 млн	18,1 млн	-48%

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 21 марта по 28 марта 2018 г.)

Топ-3 криптовалют	21 марта 2018 г.	28 марта 2018 г.	Изменение в %
1. Bitcoin (BTC)	$9035	$8135	-9,96%
2. Ethereum (ETH)	$566	$470	-16,96%
3. Ripple (XPR)	$0,727	$0,6	-17,47%

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 21 по 28 марта 2018 г.)

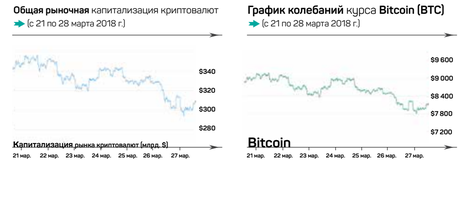


График колебаний курса Bitcoin (BTC)
(с 21 по 28 марта 2018 г.)

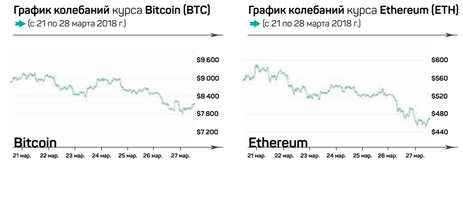


График колебаний курса Ethereum (ETH)
(с 21 по 28 марта 2018 г.)

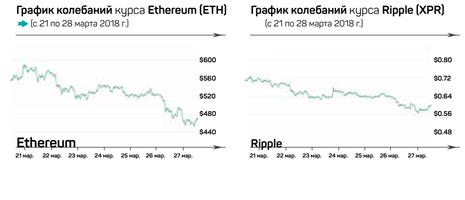


График колебаний курса Ripple (XPR)
(с 21 по 28 марта 2018 г.)

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

КОГДА ПРИДУТ 5G-СМАРТФОНЫ

Компания Strategy Analytics поделилась своим видением развития мирового рынка смартфонов с поддержкой сотовых сетей пятого поколения (5G). Первые коммерческие 5G-аппараты, как ожидается, увидят свет в конце текущего или в начале следующего года. Такие устройства, в числе прочих, проектируют Huawei и ZTE. Однако, полагают эксперты Strategy Analytics, рынок смартфонов с поддержкой 5G покажет ощутимые результаты только после 2020 года. Связано это с тем, что поначалу сети 5G будут доступны крайне ограниченному количеству абонентов. К тому же выбор аппаратов с поддержкой сервисов пятого поколения будет невелик, а их цены окажутся очень высокими. На первых порах 5G-смартфоны будут предлагаться в Китае, Японии, Южной Корее и Соединенных Штатах. Затем они станут доступны и в других регионах. Расцвет рынка аппаратов нового поколения, полагает Strategy Analytics, начнется ориентировочно в 2021 году. Тогда продажи 5G-смартфонов достигнут приблизительно 5% в общем объеме отгрузок «умных» трубок. **(3dnews.ru)**

B БЕЛАРУСИ РАЗРАБОТАЛИ БУХУЧЕТ ДЛЯ ТОКЕНОВ

Национальный правовой портал Беларуси опубликовал постановление Минфина республики, которое устанавливает статус цифровых токенов в системе бухгалтерского учета. Оно определяет, каким образом в системе бухучета предприятия может быть сформирована запись о цифровом токене и какие обязательства возникают при размещении такого цифрового актива. Постановление основывается на способе приобретения цифрового актива и его последующего использования. Например, если токен потенциально предназначен для продажи, то он может проходить по дебету счета «Товары», а также по кредиту счета «Доходы и расходы по текущей деятельности». Если способ приобретения — майнинг, то активы можно отнести к дебету счета «Готовая продукция» и кредиту счета «Основное производство» и т.д. Постановление министерства финансов также предлагает подходы к оценке токенов и раскрытию некоторой информации о них при ведении бухучета (например, подлежит раскрытию состав токенов по их видам и первоначальная стоимость на конец предыдущего года и отчетного периода). **(coinspot.io)**

FACEBOOK ПОТЕРЯЛ ДОВЕРИЕ

Согласно опубликованному в воскресенье Reuters/Ipsos опросу, после скандала вокруг Cambridge Analytica американцы меньше доверяют Facebook, чем другим технологическим компаниям. Лишь 41% опрошенных американцев верит, что Facebook соблюдает законы о конфиденциальности данных, в то время как для Amazon этот показатель составляет 66%, для Google — 62%, для Microsoft — 60%. Опрос проводился на прошлой неделе, со среды по пятницу, в нем приняли участие 2,24 тыс. человек. Германская газета Bild также опубликовала данные опроса среди немцев, связанного с Facebook. Согласно опросу, проведенному компанией Kantar EMNID, лишь 30% немцев считают, что соцсети имеют положительное влияние на демократию, в то время как 60% не согласны с этим утверждением. На прошлой неделе в сети был запущен флешмоб под названием #deletefacebook: пользователи удаляли свои профили в социальной сети, обеспокоенные недостаточной безопасностью своих данных. Движение поддержал глава компаний Tesla и Space X Илон Маск. Акции компании на рынке упали на 14 процентов. 19 марта телеканал CNN сообщил об утечке данных 50 миллионов пользователей Facebook через аффилированную с соцсетью компанию Cambridge Analytica. Фирма собирала данные о пользователях с помощью приложения для опросов thisisyourdigitallife, а затем продала массовы сторонним организациям, в том числе политическим штабам. 21 марта глава корпорации Марк Цукерберг опубликовал в сети заявление, где признал, что Facebook не оправдал доверия пользователей. **(kommersant.ru /lenta.ru)**

B КИТАЕ ЗАРАБОТАЛ АВТОМАТ ПО ПРОДАЖЕ АВТО

Американский автоконцерн Ford и китайская компания Alibaba запустили в китайской провинции Гуанчжоу автомат по продаже автомобилей. Разработка и строительство торгового автомата велись на протяжении последних двух лет. Многоэтажная постройка может не только продавать автомобили, но и выдавать их для тест-драйва. Для того чтобы воспользоваться торговым автоматом Ford и Alibaba, пользователям необходимо установить на свой смартфон приложение Tmall. Через это приложение можно купить автом

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В ЕАЭС БУДУТ РАЗВИВАТЬ ЛЕГКУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Создание евразийских кластеров в легкой промышленности ЕАЭС является актуальным направлением взаимодействия государств «пятерки». По словам директора департамента промышленной политики Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) Николая Кушнарева, в кластеры включат всю производственную цепочку от производства и высокотехнологичной обработки кож (АПК, химическая отрасль) до изготовления обуви, фурнитуры, кожгалантереи, одежды и иных сопутствующих товаров. Директор департамента подчеркнул, что в 2017 году во всех государствах-членах ЕАЭС отмечен рост объемов промышленного производства. В целом по ЕАЭС они увеличились примерно на 2%. Выросли объемы выпуска продукции обрабатывающей промышленности. При этом наилучшие темпы прироста показывает в том числе текстильное и швейное производство — порядка 6%. «Но, несмотря на возросший объем производства в целом по отрасли, к сожалению, примеров системных изменений пока нет. Доля стран Союза на рынке товаров легпрома составляет всего 36%», — сказал Николай Кушнарев. Чтобы снизить долю импорта и контрафактной продукции, евразийская легкая промышленность нуждается в ускоренном инновационном развитии. **(kapital.kz)**

ПРОДАН ИНСТИТУТ ГЛАЗНЫХ БОЛЕЗНЕЙ

Научно-исследовательский институт глазных болезней, расположенный в Алматы, был продан за 2,3 млрд тенге через сайт gosreestr.kz. Оценочная компания оценила стоимость объекта в 3 млрд тенге. Стартовая цена, с которой планировалось начать торги, — 1,5 млрд тенге. При этом для участия в торгах необходимо было внести гарантийный взнос в сумме 72,1 млн тенге. На сайте gosreestr.kz указывается, что покупатель акций Научно-исследовательского института глазных болезней должен будет в течение десяти лет сохранить профиль деятельности института. Институту принадлежат два здания и одно помещение общей площадью 11,3 тыс. квадратных метра, расположенных в городах Алматы и Астане. Также институт имеет пять машин 1996-2013 годов выпуска. «Производственно-техническая база предприятия находится в хорошем техническом состоянии», — отмечают в оценочной компании. Последние три года деятельность института была в плюсе. К примеру, в 2016 году его прибыль составила 35,6 млн тенге, в первом полугодии 2017 года — 22,2 млн тенге. **(kapital.kz)**

КАНАТ БОЗУМБАЕВ ЗАКЛЮЧИЛ 2 ВАЖНЫХ ДОГОВОРА

Министр энергетики Канат Бозумбаев во время визита главы государства в ОАЭ заключил два важных договора о реализации газохимических проектов в Казахстане. «24 марта 2018 года в рамках официального визита президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева в Объединенные Арабские Эмираты министром энергетики РК Канатом Бозумбаевым подписаны два важных документа по сотрудничеству в реализации газохимических проектов в Казахстане. В частности, Министерство энергетики РК, ФНБ «Самрук-Казына» (ТОО «Объединенная химическая компания»), австрийская компания Borealis подписали соглашение (TermSheet) об основных условиях сотрудничества по проекту производства полиэтилена (1,250 млн тонн в год) в Атырауской области», — говорится в сообщении. Подписанное соглашение закрепляет пакет мер государственной поддержки и обуславливает переход на стадию проектирования. Планируемый срок завершения разработки ТЭО — 2018 год. Второй документ — меморандум о взаимопонимании относительно сотрудничества по проекту производство полипропилена в Атырауской области также был подписан между Министерством энергетики РК, ФНБ «Самрук-Казына» (ТОО «Объединенная химическая компания») и компанией Borealis. Согласно договоренности, Borealis проведет технико-экономический анализ и юридическую экспертизу проекта. Стоимость этого проекта составляет $2,6 млрд, мощность завода – 500 тыс. тонн полипропилена в год. По проекту определен ЕРС подрядчик, привлечено заемное финансирование, начаты строительные работы. Срок завершения строительства — 2021 год. **(kapital.kz)**

МАЛЫМ БИЗНЕСОМ «РУЛИТ» АСТАНА

Число малых активных компаний выросло к весне на 6,5 тыс. за год, до 138,4 тыс. Пятилетний прирост составил 41%. В то же время доля работающих малых предприятий от совокупного количества зарегистрированных сократилась с 34,7% до 33,9%. Заметнее всего выросло число новых, еще пока не активных малых компаний – сразу +16% за год, до 42,8 тыс. – это уже 16,8% от действующих предприятий, против 15,6%. В целом количество действующих малых юрлиц по РК увеличивается из года в год и достигло к началу весны текущего года 254,4 тыс. Наибольший годовой рост числа активных малых юрлиц зафиксирован в столице – сразу плюс 25,4%, до 17,6 тыс. Следом идет Алматинская область, с приростом на 7,9%, до 6,9 тыс. компаний, замыкает тройку лидеров Павлодарская область – плюс 7,1%, до 6,8 тыс. предприятий. В финансовом центре, Алматы, где в основном сконцентрирован работающий малый бизнес (31,9 тыс. компаний), отмечено снижение количества активных предприятий на 0,2%. Наибольшее же сокращение зафиксировано в ЮКО – количество активных малых юрлиц за год уменьшилось на 0,9%, до 10,6 тыс. В отраслевом разрезе наибольший приток активности малого бизнеса отмечен в сфере услуг по проживанию и питанию. **(finprom.kz)**

Франшиза на «бомбах»

Как чувствует себя рынок натуральной косметики?

Адина Байкинова

Сразу при входе в торговый центр можно уловить сладковатый запах, который доносится из одного из бутиков. В витрине магазина выставлены пирожные и капкейки, но при ближайшем рассмотрении они оказываются всевозможными «бомбами» для ванн – шипящими (если опустить их в воду) шариками с косметическими маслами для ухода за телом. «К нам часто находят нас по запаху», – с улыбкой замечает Мария Мульцина, владелица английской франшизы Bomb Cosmetic в Казахстане Шипучие «бомбы» – лишь одно из направлений, по которому развивается бизнес. Как оказалось, на местном рынке практически нет подобных производителей, так что ниша оказалась незанятой. С другой стороны, чтобы полноценно развивать это направление, пришлось обратиться к иностранному опыту. «Капитал.kz» поговорил с Марией Мульциной и узнал, как открыть бизнес по франшизе и можно ли на этом заработать.

Ставка на натуральность

Мне, как и любой другой девушке, всегда нравились все эти баночки-кремы по уходу за собой, поэтому, когда я в очередной раз принялась изучать, из чего же состоит косметика, то обнаружила в ее составе ненатуральные компоненты. Я стала изучать местный рынок, но оказалось, что у нас есть всего несколько совсем небольших производителей натуральной косметики по уходу. Тогда я и задумалась о том, чтобы открыть собственный бизнес со ставкой на натуральную косметику, состав которой был бы понятен потребителю.

У меня не было никакого профильного образования, так что открытие бизнеса по франшизе было хорошим вариантом. Через какое-то время мы вышли на английскую франшизу Bomb Cosmetics. Компания предлагала различные продукты для ванн: «бомбы», гели для душа и мыло ручной работы. Я тогда подумала, что такой бизнес – то, что мне нужно.

Мы провели небольшое исследование рынка производства натуральной косметики. Могу сказать, что эта ниша растет, но здесь пока мало крупных игроков. На деле оказывается, что у нас есть мелкие предприниматели или небольшие местные компании, которые делают, например, мыло ручной работы и продают свой товар через социальные сети. Понятное дело, что объем у таких компаний невелик, и, давайте будем честными, каким бы мастером по мыловарению ты ни был, очень сложно конкурировать с крупными производителями, которые обойдут тебя и по цене, и по количеству. Наиболее популярной компанией, которая бы занималась продажей примерно такой же продукции, была английская Lush, но у нас в стране она пока не так широко представлена. Это, кстати, был один из аргументов в пользу того, чтобы задействовать франшизу в Казахстане.

Со второй попытки

Переговоры о покупке франшизы заняли чуть более трех месяцев. За это время мы обсуждали организационные вопросы, примерный объем закупки товара. Кроме того, кто-то из компании регулярно звонил мне в течение дня. Темы разговоров были отвлеченные, так что первое время меня это немого озадачивало. Как позже выяснилось, компании нужно было составить психологический портрет франчайзи. Дело в том, что несколько лет назад другой предприниматель уже пытался завести франшизу в Казахстан, но у него не получилось. Условия работы такие, что изначально компания дает время для работы без франшизы, а затем уже предлагает сотрудничество. Так что для меня такие звонки стали проверкой. Компания хотела понять, не брошу ли я все на половине пути.

Сложнее всего было найти средства на открытие. Изначально мы рассчитывали, что сумма будет меньше, но после переговоров стало ясно, что она увеличится как минимум в два раза, и мне придется брать кредит или даже занимать деньги у родственников. Первоначальная сумма, которую мы вложили, составляла примерно 7 млн тенге. Из-за того, что компания делает ставку на натуральность и экологичность продукции, у товара ограниченный срок годности. Хотя считается, что, например, у мыла достаточно длительный срок хранения, но мы уже не можем продавать его через полгода. Все потому что эфирные масла из него испаряются, и оно становится бесполезным.

Опять же, по условиям контракта, владелец должен каждые полгода обновлять и закупать товар как минимум на 5 млн тенге. При таком раскладе получается, что в год ты должен отдавать порядка 10 млн тенге только на продукцию. Такой оборот было не так легко поддерживать, ведь у нас, как и у любого бизнеса, есть сезонность. Как правило, пиковые периоды продаж наступают на праздники – 8 Марта и Новый год. Тяжелее всего приходится в летний период, когда все уезжают в отпуска. Так как часть средств были заемные, нам приходится до сих пор рассчитываться по кредитам, но радует то, что мы достаточно быстро окупились. Этот процесс занял около года.

Мне кажется, что у бизнеса по франшизе есть свои преимущества по сравнению с единичными концептами. У компании, которая продает свою франшизу, как правило, уже есть определенное видение того, как бизнес будет развиваться, и все подводные камни уже учтены. Тебе ведь все рассказывают и показывают, вплоть до того, как нужно раскладывать товар на полках, на каком этаже лучше открываться и сколько товара вообще нужно на первое время. Когда у тебя нет опыта в развитии бизнеса, нет готовых кейсов и инструкторов того, как нужно работать, без проблем не обойтись.

Топ-5 самых быстрорастущих франшиз

Валентина Нейштет

На первый взгляд может показаться, что покупка и работа по франшизе заведомо окажется более выгодным или даже успешным бизнесом, ведь франчайзер раскладывает все по полочкам: объяснит, как выбрать место, какой персонал нанять и где найти поставщиков. С другой стороны, франчайзи сильно зависит от того, как могут пойти дела у самого бренда. Откинув все за и против, «Капитал.kz» собрал топ-5 быстрорастущих франшиз, которые ищут возможности выхода на международные рынки.

Dunkin' Donuts

Один из крупнейших поставщиков пончиков – Dunkin' Donuts – занимается продажей своей франшизы вот уже 63 года. Учитывая относительно небольшое количество первоначальных инвестиций (от $228 тыс.) и стартовый капитал (практически такая же сумма), компания возглавляет список самых быстрорастущих франшиз в мире. Хотя изначально дело обстояло так: больше пятидесяти лет назад Бил Розенберг основал Industrial Luncheon Services, что в вольном переводе звучит как «Услуги промышленного обеда». Компания занималось поставкой горячих обедов для предприятий в Бостоне, но вскоре Розенберг открыл еще одно заведение, нацеленное на продажу бейглов, сладких булочек, пончиков и сэндвичей. Сегодня Dunkin' Donuts предлагает более 70 вариантов сладких пончиков в 32 странах мира. Судя по информации Entrepreneur, компания ежегодно растет на 3,5% в год или на 409 новых точек по всему миру.

7-Eleven

За необычным названием компании 7-Eleven история о том, как сотрудник Саутлендской ледовой компании Джо Томпсон открыл свой магазин, «растянув» привычные всем часы работы. Дело в том, что продуктовые магазины в то время традиционно работали с 8 утра до 16:00, тогда как Томпсон хотел, чтобы люди могли приходить в магазин гораздо позже, после работы. Таким образом, новый владелец магазина увеличил рабочее время с 7 часов утра до 11 часов вечера, а у компании появилось новое имя – 7-Eleven, что дословно означает «с семи до одиннадцати». Несмотря на то, что сейчас все заведения работают 24 часа в сутки, компания не стала менять свое название.

Примечателен тот факт, что наибольший интерес в покупке франшизы 7-Eleven исходит от зарубежных франчайзи. У компании 7 тыс. точек внутри США и 54 тыс. по всему миру. В целом, чтобы купить франшизу компании, необходимо от $37 тыс. до $1,2 млн. В эту сумму входят сама франшиза, лицензия на открытие бизнеса, обустройство рабочей кухни и аренда недвижимости, где будет открыто заведение.

Planet Fitness

Компания берет свое начало с 1992 года, когда Майкл Грондал приобрел тренировочный зал и тут же снизил цены на членские взносы. Кроме того, новый владелец решил, что будет обслуживать всех желающих, даже если клиенты посещали зал всего один раз. Все это позволило Грондалу конкурировать с популярными спортивными залами, переманивая новых посетителей к себе.

Фишкой спортивных залов стала возможность позавтракать пищей или устроить прямо в Planet Fitness вечеринку с «Тутси Роллами». Логики здесь мало, но роллы с пищей необходимы для поддержания боевого духа худеющих. Другими словами, чтобы члены клуба не чувствовали себя уцененными в то время, пока сбрасывают лишний вес.

Первоначальные инвестиции в случае, если вас заинтересовала покупка спортивной франшизы, варьируются от $857 тыс. до $4 млн.

Jan-Pro Franchising Int'l. Inc

Компания специализируется на уборке дилерских центров, банков, спортивных залов и даже церквей, а большая часть франчайзинговых точек расположена в пределах Северной Америки, а именно 7 тыс. местных компаний, против 1 тыс. тех, которые расположены за рубежом. Компания, которая занимается коммерческой уборкой офисов, запрашивает небольшую сумму (по меркам франшиз) в $51 тыс. Это их максимальная цена. Вероятнее всего, именно за счет такой цены компания ежегодно увеличивает количество проданных франшиз на 3,2%.

Taco Bell

Сразу после того, как Глен Белл вернулся из службы бойца в морской пехоте США, он открыл небольшой киоск, где стал продавать хот-доги. Дела шли неплохо, но ему хотелось внести в бизнес что-то новое, поменять меню и предложить клиентам нечто большее, чем просто сосиски в тесте. Так что молодой Белл пошел на эксперимент: из небольшого окошка сбоку киоска с хот-догами он стал предлагать тако – 19-центовые лепешки с разными начинками. Блюдо принадлежало мексиканской кухне, но получило огромную популярность в США. Со временем небольшой киоск вырос до международной сети. Сейчас у компании 5,5 тыс. точек внутри Соединенных Штатов и 345 за их пределами. Компания растет на 3,4% в год, или на 218 новых точек. Стартовая цена на покупку франшизы составляет $500 тыс.

ТОП-5 САМЫХ БЫСТРОРАСТУЩИХ ФРАНШИЗ МИРА

DUNKIN' DONUTS
AMERICA RUNS ON DUNKIN'
Dunkin' Donuts
$229 000 - $1 700 000

Planet Fitness
$857 000 - $4 200 000

7-Eleven Inc.
$38 000 - $1 100 000

JAN-PRO CLEANING SYSTEMS
Measurable Cleaning. Guaranteed Results.
Jan-Pro Franchising Int'l. Inc.
$4 000 - $51 000

Taco Bell
$525 000 - $2 600 000

TACO BELL

Мясо можно испортить документами

Почему производители в РК отказываются от экспорта?

Арина Борисенко

Производители мяса говорят о досадных препятствиях, которые снижают конкурентоспособность казахстанской продукции на внешних рынках. Часть документов, казалось бы, никому не нужных – требования межправительственных соглашений. В их число входят справки со складов, копии договоров аренды, которые прикладывают к каждой партии, и множество других. Однако предприниматели уверены, что даже на районном уровне процесс можно ускорить и облегчить.

Например, нужно отправить партию говядины в Россию. В сопроводительном пакете четыре документа: протокол испытания, ветеринарный сертификат, сертификат происхождения (форма СТ-1) и электронный счет-фактура с отметкой департамента госдоходов. Если поставщик находится в районе и хочет собрать их в кратчайшие сроки, то необходимо сделать минимум три рейса в областной центр, чтобы собрать необходимые документы. Крупные экспортеры держат отдельную машину и специалистов, которые занимаются именно оформлением документов. А это дополнительные расходы при декларируемом упрощении процедур для бизнеса, снижении бюрократических барьеров, цифровизации.

Протокол испытаний сегодня выдает единственная в области аккредитованная лаборатория, расположенная в поселке Заречный в пригороде Костаная. Производители образцы в лаборатории четыре дня с момента поступления.

Ветеринарный паспорт получить можно в территориях Комитета ветконтроля и надзора Минсельхоза. И выдадут его только после прохождения испытаний. Следом нужно ехать в палату предпринимателей «Атамекен» в Костанай для получения сертификата происхождения. Но и этот документ можно получить, лишь предоставив оригинал ветеринарного сертификата. Затем на основании сертификата происхождения необходимо заполнить электронный счет-фактуру. Вот только распечатанный вариант этого документа надо зарегистрировать в департаменте госдоходов по Костанайской области. Эта процедура может затянуться до суток. А у экспортеров мяса часто каждый час на счету. Сделать же процессы параллельными пока нельзя.

Если повезет, то оформить документы можно за пять суток. Но еще сутки груженная мясом машина будет ждать товаросопроводительные документы, потому что в них необходимо указать фактический вес отгружаемого товара. Для тех, кто пытается экспортировать охлажденную говядину, это непозволительная роскошь. Ведь срок годности у этого вида продукции всего 16 суток, а треть времени уходит на оформление документов. И если с прохождением испытаний в ветлаборатории ничего поделать нельзя – тут действительно требования межправсоглашений, то в остальном можно говорить о несогласованности между госорганами.

«За 2017 год ТОО «Терра» экспортировало в Россию 80 тонн охлажденной говядины, – говорит генеральный директор агрохолдинга «Зерновая индустрия» Даулет Ахметкалиев. – Мы имеем экспортный контракт на еженедельную поставку охлажденной тушевой говядины зернового откорма в Россию. Наши партнеры готовы увеличить закупку, но из-за сложного документооборота это трудно. Данный факт значительно снижает возможность поставки свежеохлажденного мяса КРС на экспортные рынки».

И если даже для крупных экспортеров это практически непреодолимая проблема, то мелких производителей мяса вообще можно не брать в расчет, когда речь заходит об экспорте. Хотя предложения по решению этих проблем в массе своей довольно просты – передать полномочия по выдаче документов на районные уровни. К примеру, Карабалыкская ветеринарная лаборатория в скором времени должна получить необходимую аккредитацию, которая даст право выдавать протоколы испытаний для экспорта мяса. Аттестацию проошли. Сейчас в процессе процедура размещения лаборатории на сайте ЕАЭС. В регионе появится еще несколько таких же. Решение проблемы костанайские животноводы продавливали с трудом. Об этой проблеме говорил и глава ТОО «Карасу Ет» Алмат Турсунов. Удивляет предпринимателей и необходимость физической отметки на электронном документе. Впрочем, налоговики говорят, что это требование тоже международное.

В НПП «Атамекен» подтвердили, что ТОО «Терра» оформило за полгода 18 сертификатов. То есть процедуру проходили не раз и не два, до минимума сократив возможные временные потери. Но по каждой партии необходимо вновь и вновь проходить все этапы.

Аналогичные проблемы в оформлении экспортных документов испытывают и производители яиц. Ограничение по объему одной партии в один миллион яиц накладывает также определенные обязательства. В итоге фабрики, производящие, скажем, 20 млн штук яиц в месяц, должны пройти 10 испытаний. Птицеводы предлагают по аналогии с Россией изменить срок действия акта экспертизы на один месяц независимо от количества произведенной продукции. Но это лишь один из барьеров.

«Сама процедура проведения экспертизы с целью получения ветеринарного свидетельства создает сложности, – говорит директор птицефабрики ТОО «Жас Канат 2006» Кайрат Маишев. – Торговые сети РФ требуют поставки товара не позднее пяти дней от даты производства. Однако выполнить эти условия мы не можем, потому что длительность процедуры проведения ветеринарно-санитарных исследований составляет не менее 10 дней».

Причем у предпринимателей есть варианты решения с отсылкой на действующие правила по экспорту и оформлению ветеринарных сертификатов, сократив сроки. Как заверили в палате предпринимателей, этот вопрос обсуждают с партнерами по Таможенному союзу.

С другой стороны, в палате предпринимателей рассказали, что в ближайшие месяцы запустят специальную программу, которая позволит получать ветеринарные сертификаты в электронном виде. Уже есть соглашения со странами СНГ, которые получат доступ к казахстанской базе и будут видеть, есть у партии мяса разрешение на вывоз продукции или нет. Впоследствии планируют включить в процесс все госорганы, задействованные в процессе оформления этих документов.

Наторгуют ли Казахстан и Узбекистан на $5 млрд?

Аскар Муминов

Этот год объявлен в Казахстане годом Узбекистана. За последнее время динамика отношений двух стран стремительно возросла. Очередное тому подтверждение – недавние встречи лидеров двух стран Нурсултана Назарбаева и Шавката Мирзиеева сначала в Астане, затем в Самарканде.

В ходе открытия года Узбекистана в Астане стороны договорились об обеспечении роста товарооборота до $3 млрд в 2018 году и до $5 млрд к 2020 году (в прошлом году он составил $2 млрд). В ходе прошедших в 2017 году двух крупных бизнес-форумов уже подписаны коммерческие соглашения на сумму более $1 млрд.

«Капитал.kz» попросил экспертов оценить перспективы двустороннего экономического сотрудничества и реалистичность планов довести товарооборот между двумя странами до $5 млрд к 2020 году.

Показатели заметно выросли

В 2017 году отмечен рост взаимных объемов перевозок железнодорожным транспортом на 8%, составивший более 20,5 млн тонн. За два месяца текущего года объемы перевозок увеличились по отношению к аналогичному периоду 2017 года на 44%. С апреля запускаются регулярные железнодорожные пассажирские рейсы по маршруту Самарканд – Астана.

Достигнута договоренность продолжить совместную работу по созданию технической возможности для транзитных поставок казахстанского газа через территорию Узбекистана на юг Казахстана. До 1 сентября ожидается подписание соответствующего соглашения. В целом же в рамках года Узбекистана в Казахстане запланировано проведение более 200 мероприятий в сфере экономики, туризма, культурно-гуманитарной области.

Казахстанские авиаперевозчики уже запустили дополнительные рейсы в Ташкент, начались регулярные автобусные маршруты. Ведется реконструкция крупной межгосударственной дороги. Открыты два пункта пропуска на автомагистрали М-39. В рамках казахстанско-узбекского сотрудничества запущен проект по сборке автомобилей.

В рамках соглашений

В основе взаимоотношений двух стран лежит, в том числе, соглашение об основных направлениях торгово-экономического сотрудничества, подписанное 22 сентября 2016 года. Документом обозначено создание сети совместных торговых домов по таким направлениям, как взаимная продажа нефти и нефтепродуктов, электротехнической, машиностроительной, автомобильной, фармацевтической и агропромышленной продукции.

Запланировано наладить сотрудничество между казахстанским национальным холдингом «Байтерек» и Национальным банком внешнеэкономической деятельности Узбекистана. Предусматривается наладить крупноузловую сборку легковых автомобилей, автобусов и сельскохозяйственной техники, выпускаемых казахстанскими и узбекскими предприятиями «Азия-Авто», KazKioti, «СамАвто» и GM Uzbekistan.

Основными товарами, которые поставляются из Казахстана в Узбекистан на экспорт, являются пшеница и меслин, пшенично-ржаная и пшеничная мука, полуфабрикаты из нелегированной стали и железа, цинковые концентраты и руды, а также необработанный алюминий.

Развивается приграничная торговля

Аналитик инвестиционной компании Анна Бодрова считает, что, прежде всего, между Узбекистаном и Казахстаном динамично развивается приграничная торговля. Для этого несколькими годами ранее были вложены существенные финансовые средства как с одной, так и с другой стороны. Около станции Арысь и в районе города Сарыагаш были обновлены логистические пути, складской комплекс и прочая инфраструктура, необходимая для расширения торговых отношений. По словам эксперта, нарастить товарооборот можно в отдельных segментах сельского хозяйства (нюансы зависят от географических аспектов и локальных потребностей), а также в сегменте металлов – как черных, так и цветных, энергоносителей.

Это не предел

Аналитик Wall Street Invest Partners Валихан Кайсаров отметил, что пять миллиардов долларов – это даже не предел. По его словам, экономики двух стран являются ведущими в центральноазиатском регионе. Кроме того, численность населения двух стран вместе взятых превышает 40 млн человек. Самая длинная протяженность общих границ и достаточное количество контрольно-пропускных пунктов, помимо всего прочего, создают благоприятную почву для дальнейшего расширения и укрепления торгово-экономических связей государств.

Таким образом, если учитывать, что тортово-экономический оборот двух стран уже практически составляет почти $2 млрд, а также огромные изменения во внутренней и внешней политике Узбекистана, то, по словам аналитика, сомневаться в достижении поставленных целей практически не приходится. Узбекистан уже давно расширил список разрешенных к экспорту товаров, например, таких как широкий спектр товаров сельскохозяйственного производства. В свою очередь Казахстан мог бы увеличить поставки продукции легкой, пищевой промышленности, металлургии, машиностроения, фармацевтики, а также казахстанской пшеницы и муки, пользующихся огромной популярностью не только в самом Узбекистане, но и во всех соседних государствах.

«Не следует сбрасывать со счетов также и взаимные поставки в области автомобилестроения. Как утверждает статистика, сегодня в Казахстане присутствует около 600 узбекских компаний и около 200 на основе совместного капиталовложения. Поэтому подобные планы имеют под собой реальную экономическую базу, политическую волю руководства двух стран и тесные братские взаимоотношения, сложившиеся между двумя народами», – сказал Валихан Кайсаров.

Аналитик ГК «ФИНАМ» Алексей Коренев подчеркнул, что динамика товарооборота между Казахстаном и Узбекистаном в прошедшем году действительно выглядела впечатляюще. Так, если за период с января по сентябрь товарооборот между странами составил $554 млн, то по итогам всего 2017 года уже превысил $2 млрд, что на 31,2% выше, чем в 2016 году. При этом экспорт из Казахстана в Узбекистан в 2017 году вырос на 35%, составив $1,3 млрд. Импорт из Казахстана в Узбекистан увеличился на 25,1% и составил $735,2 млн.

Взаимный конструктивный диалог

По мнению Алексея Коренева, если принять как допущение, что никакие внешние и внутренние негативные факторы, способные повлиять на динамику товарооборота между Казахстаном и Узбекистаном, за указанное время не проявятся, то линейная аппроксимация, на основании которой были сделаны подобные прогнозы, вполне применима. С другой стороны, более точными являются прогнозы, предполагающие по возможности более полный учет влияющих факторов и степень их воздействия, что в конечном итоге дает целевые уровни не в виде точной цифры, а в виде определенного коридора, в котором с заданной вероятностью могут оказаться прогнозируемые параметры. «Тем не менее при сохранении благоприятных условий заявленные цифры планируемого товарооборота выглядят вполне достижимыми», – заметил он.

Уполномоченным органам РК и РУ поручено продолжить работу по исполнению мероприятий Дорожной карты по вопросам сотрудничества в сфере водных отношений между Казахстаном и Узбекистаном. Кроме того, отмечена необходимость разработки правового механизма по использованию трансграничных водных ресурсов Центральной Азии, способствующего налаживанию конструктивного диалога с учетом интересов всех государств региона.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДЕПУТАТЫ ОБЕСПОКОЕНЫ СУДЬБОЙ ЖССБК

На правительственном часе мажилиса парламента депутаты высказали обеспокоенность судьбой АО «Жилстройсбербанк Казахстана» после приватизации. «Люди поверили в данный серьезнейший системообразующий проект государства, активно участвуют в его программах. Довольно привлекательные условия, процентная ставка составляет 4%. Но, скорее всего, банк будет участвовать в новой инициативе главы государства 7–20–25. Какова основная цель приватизации данного объекта, что будет с льготными ставками кредитования банка, когда появится новый инвестор? Сохранит ли банк свое участие в государственных программах, и, если придет новый инвестор, не отменит ли он выплату существующих премий для вкладчиков банка?» — озвучил свой вопрос Петр Шарапаев. Как ответил министр нацэкономики Тимур Сулейменов, ЖССБК сохранит все условия кредитования и предоставления жилья в рамках программы «Нурлы жер». **(kapital.kz)**

АСТАНА ВОШЛА В РЕЙТИНГ ФИНЦЕНТРОВ

Астана вошла в основной рейтинг глобальных финансовых центров (Global Financial Centres Index, GFCI) наряду с известными международными финансовыми центрами, такими как Лондон, Нью-Йорк, Токио, Сингапур, Дубай, Шанхай и Абу-Даби. Этому способствовало полномасштабное функционирование МФЦА с января текущего года. Официальная презентация 23 выпуска GFCI состоялась в китайском городе Циндао. Ранее Астана значилась в списке ассоциированных кандидатов на включение в основной рейтинг GFCI, обязательными критериями для которого являются признание и высокая оценка со стороны международного финансового общества. В текущем выпуске GFCI только 4 из 16 финансовых центров, включая Астану, получили доступ в основной рейтинг. Согласно рейтингу GFCI, Астана вошла в топ-10 финансовых центров в Восточной Европе и Центральной Азии, опережая Будапешт, Санкт-Петербург, Алматы, Баку и другие центры в регионе. Индекс GFCI публикуется с 2007 года и отражает конкурентоспособность финансовых центров. Рейтинг составляется на основе более 29000 оценок финансовых центров из онлайн-опросника и учитывает свыше 100 макроэкономических показателей таких организаций, как Всемирный банк, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и др. **(kapital.kz)**

BLOCKCHAIN ПОМОЖЕТ МИНФИНУ

В апреле Министерство финансов Казахстана с запуском информационной системы «Астана-1» планирует внедрить Единый лицевой счет с учетом налоговых и таможенных платежей. Также ведомством начата работа по внедрению в ИС технологии Blockchain. Данные мероприятия проводятся в рамках проекта «Цифровой Казахстан». «Внедрение Единого лицевого счета позволит проводить автозачеты по таможенным платежам по принципу «переплата — недоимка», между и способом взыскания задолженности, предоставление доступа к просмотру единых лицевых счетов через электронные порталы», — пояснили в Минфине. Также совместно с АКФ «ПИТ», IBM и PwC ведомством начата работа по разработке методологии администрирования НДС и технических требований к информационной системе с использованием технологии Blockchain. Так, в АКФ «ПИТ» будет создана лаборатория по прикладным исследованиям в части внедрения технологии Blockchain на базе IBM Hyperledger Fabric, где в августе текущего года запланирован запуск пилотного проекта информационной системы администрирования НДС с использованием Blockchain. Суть проекта — формирование децентрализованной базы данных, позволяющей мгновенно отслеживать цепочки финансовых транзакций налогоплательщиков и производить им гарантированный возврат НДС. Применение нового метода позволит оптимизировать процессы администрирования НДС и обеспечить: сокращение сроков возврата НДС для экспортеров; автоматическое формирование предварительных деклараций; сокращение количества проверок со стороны налоговых органов; увеличение собираемости НДС; повышение прозрачности администрирования НДС; невозможность применения серых схем. **(kapital.kz)**

В ПОРТФЕЛЕ ВКЛАДОВ БВУ ВНОВЬ ПЕРТУРБАЦИИ

Объем вкладов в банках второго уровня за год практически не изменился и составил 10,8 трлн тенге (+3,1 млрд тенге). Удельный вес корпоративных вкладов за год изменился с 54,1% до 51,4% по итогам января 2018. Впрочем, месяцем ранее их доля составляла еще меньше — всего 50,7%. Объем за год сократился на 5% (449,7 млрд тенге), до 8,6 трлн тенге. В то же время в январе они показали рост на 2,1% (173,8 млрд тенге). Доля розничных вкладов, соответственно за год, изменилась с 45,9% до 48,6%, причем месяц назад она достигала 49,3%. Объем вкладов физлиц за год вырос на 5,9% (452,8 млрд тенге), до 8,2 трлн тенге. Однако в январе портфель, напротив, немного сократился — на 0,9% (74,5 млрд тенге). Среди ББУ РК объем вкладов за год увеличили 15 из 32 ББУ. Годовой прирост за год свыше 100 млрд тенге показали 7 ББУ, из них 5 банков — из топ 10 по объемам вкладов. Лидирует Народный банк, за год плюс 206 млрд тенге (6,4%), до 3,4 трлн тенге. Следом идет Сбербанк, с годовым приростом в 188,4 млрд тенге (17,2%), до 1,3 трлн тенге. Замыкает топ-3 по приросту Kaspi bank — на 178,7 млрд тенге (22%), до почти 1 трлн тенге. **(ranking.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ИЛОН МАСК НАЧНЕТ ТОРГОВАТЬ КУБИКАМИ

Американский предприниматель Илон Маск объявил, что его компания The Boring Company начнет производить кубики Лего. Они будут сделаны из камней, вырубленных в процессе бурения тоннелей, написал он в Twitter. «Скоро появятся новые товары от Boring Company. Это кирпичики как в Лего в реальном масштабе, сделанные из камней, с помощью которых можно создавать скульптуры и строить здания. Они очень хрупкие, но полые внутри, как крыло самолета, но не на такие тяжелые и подходящие для сейсмических нагрузок Калифорнии», — написал Маск. Первый комплект кирпичей будет посвящен Древнему Египту. Из них, по словам Маска, можно собирать пирамиды, сфинксов, храмы и другие постройки. В январе 2018 года компания выпустила огнеметы по цене $500. Все 20 тысяч штук он продал менее чем за неделю. За четыре дня компания Маска заработала на «оружии против зомби» $10 миллионов. Эти средства предприниматель планирует пустить на закупку оборудования для The Boring Company и оплату услуг юристов и лоббистов. В комплект к огнемету The Boring Company первоначально предлагала огнетушители по $30. Напомним, что чистый убыток американского автопроизводителя Tesla по итогам IV квартала 2017 года составил $675,3 млн, или $4,01 на акцию. В IV квартале 2016 года убыток компании составил $121,3 млн. Как отмечает издание Los Angeles Times, показатель стал рекордным за всю историю существования компании. В компании частично связывают такой низкий показатель с высокими издержками, которые обусловлены производством седана Model 3. **(lenta.ru)**

REMINGTON ПОДАЛА ЗАЯВЛЕНИЕ О БАНКРОТСТВЕ

Компания Remington Outdoor, один из крупнейших производителей огнестрельного оружия в США, подала заявку на банкротство, чтобы выполнить сделку по сокращению задолженности с кредиторами на фоне усиления общественного давления по поводу ужесточения правил владения оружием. Главный финансовый директор компании Стивен Джексон заявил в судебных документах, что продажи Remington значительно снизились за год до банкротства и что у компании возникли трудности с удовлетворением требований ее кредиторов. Компания Remington, старейший в Америке производитель оружия, объявила в феврале о сокращении долговой нагрузки в $950 млн в сделке, после которой контроль над компанией перейдет кредиторам. Согласно планам сада, компания планирует завершить процесс банкротства только 3 мая. Заявка на банкротство была подана после стрельбы в школе в городе Парклед в штате Флорида, в результате чего погибли 17 человек. **(vestifinance.ru)**

EXPERIAN КУПИТ CLEARSCORE

Experian сообщил о готовности приобрести ClearScore – инновационную британскую компанию, специализирующуюся на онлайн-поддержке потребителей в финансовых вопросах. ClearScore подбирает финансовые продукты частным лицам в соответствии с их потребностями, предлагает информационные услуги, направленные в том числе на повышение финансовой грамотности, а также предоставляет бесплатные кредитные отчеты. В результате приобретения ClearScore объединятся два известных быстрорастущих британских потребительских бренда, причем оба они сохранят свою идентичность. Ожидается, что ClearScore получит пользу от обширных данных, аналитических компетенций и реализационных возможностей Experian, а культура Experian пополнится навыками ClearScore в развитии сбытовых услуг, привлекательных и легких в использовании, а также адаптивности и способности поддерживать высокий уровень вовлеченности пользователей. Кроме того, ClearScore поможет Experian в достижении амбициозной цели – предоставлении услуг физическим лицам в мировом масштабе: недавно компания начала оказывать услуги в ЮАР. Цена покупки составляет 275 млн фунтов ($385 млн). При этом возможна дополнительная выплата по результатам деятельности компании после совершения сделки. Для приобретения необходимо официальное одобрение Управления по защите конкуренции и рынкам, а также должны быть выполнены другие стандартные условия. Финансирование покупки осуществляется за счет существующих доступных кредитных ресурсов Experian. Закрытие сделки ожидается в течение 2018 года. (cnews.ru)

NIKE СТАЛ САМЫМ ДОРОГИМ БРЕНДОМ ОДЕЖДЫ

Американский производитель спортивной одежды и аксессуаров Nike стал самым дорогим брендом одежды в мире по версии компании Brand Finance. Аналитики оценили стоимость американской торговой марки Nike в $28 млн. При этом за год стоимость бренда сократилась на 11,7%, в 2017 году он оценивался в $31,7 млн. На втором месте расположена шведская торговая марка H&M ($18,96 млн), на третьем — испанская Zara ($17,45 млн). Основной конкурент Nike, немецкий Adidas, расположился на четвертом месте ($14,29 млн), Puma — на 30-м месте ($3,35 млн), а принадлежащий Adidas бренд Reebok — на 47-м ($1,33 млн). Nike – американская компания, всемирно известный производитель спортивной одежды и обуви. Штаб-квартира компании находится в городе Бивертон. По мнению аналитиков, на долю компании Nike приходится почти 95% рынка баскетбольной обуви в США. С 20 сентября 2013 года входит в Промышленный индекс Доу-Джонса. **(RNS)**

Полезные приложения в области финтеха

Алихан Сулейменов

Согласно отчету британской компании Azimo, жители европейских стран могли бы в общей сложности экономить до 7 млрд фунтов в год за счет новых технологий в сфере финтеха. В компании выяснили, что почти 90% жителей Англии, Германии, Испании и Франции уже используют технологии в сфере личных финансов, а половине из них финтех-приложения сохранили более 100 фунтов за год. Такое влияние финтех-приложений невозможно переоценить, поэтому «Капитал.kz» решил рассказать своим читателям о восьми самых популярных приложениях в области финтеха.

YNAB

«У вас еще никогда не было такого бюджетирования ранее» – гласит слоган приложения. Разработчики обещают, что YNAB научит правильному финансовому планированию, основная функция которого – дать возможность пользователю сэкономить на ежедневных тратах. Как сказано в описании приложения, «в среднем YNAB помогает сохранить до $600 в первые пару месяцев и более чем $6000 за первый год». Финтех-приложение позволяет синхронизировать свои учетные записи, чтобы отслеживать расходы и даже откладывать отдельную сумму на так называемый «черный день». Отметим, что разработчики предоставляют YNAB на бесплатной основе в течение месяца, после чего нужно будет заплатить. Цена зависит от времени, на которое его покупают. Так, пользование в течение месяца обойдется в $6.99, а подписка на год будет стоить $83.99.

Credit Karma

«Кармическое» приложение из области финтеха учитывает ваш баланс и точно расскажет, что повлияло на кредитную историю пользователя, исходя из информации, которую он туда вносит. Другими словами, разработчики сделали все для того, чтобы кредитная карма никогда не настигла пользователя. Американский стартап был запущен еще около десяти лет назад и был нацелен на то, чтобы пользователи смогли отследить свою кредитоспособность. В прошлом году у приложения появилась функция, которая помогает пользователям получать выплаты, о которых они могли давно забыть. В их число входят старые банковские счета или страховые выплаты. Примечательно то, что приложение остается бесплатным.

«БТА Страхование»

Одно из приложений, которое анализирует данные пользователей на основе искусственного интеллекта и дает возможность разобраться в такой сфере, как страхование. К слову, страховые компании в отличие от тех же банков практически не создают мобильные приложения, так как клиенты пользуются ими не так часто. Тем не менее как раз такое приложение есть у подразделения компании БТА, которое дает возможность воспользоваться услугами страхования в онлайн-режиме, хотя основная его функция, скорей, информативная. Приложение остается бесплатным.

Amazon Cash

Если говорить о финтех-приложениях, нельзя обойти стороной Amazon Cash. Приложение, созданное лидером электронной коммерции компанией Amazon, дает возможность расплачиваться за покупки в одноименном онлайн-магазине через свое мобильное приложение. Для этого нужно получить на сайте особый штрих-код, который будет служить своеобразным «ключом» для покупок. Как только кассир в магазине сканирует код, с баланса в Amazon Cash списывается сумма, которую покупатель передает кассиру.

Mint

Пожалуй, Mint остается самым узнаваемым по сравнению с остальными приложением в области финтеха. Разработчики не стали утруждать себя добавлением отдельных и уникальных функций, а просто предложили пользователям возможность отлеживать свои финансовые потоки и управлять «гигантским списком счетов из банка».

Инвестициям в акции все меньше альтернатив?

«Биржевая байга» может быть удачной как никогда

Николай Дроздов

Генеральный директор компании Freedom Finance Тимур Турлов выступал убеждение, что на казахстанском фондовом рынке складываются весьма позитивные предпосылки для наращивания вложений розничных инвесторов. Приведенными аргументами из области макроэкономики стали все более ощутимое восстановление казахстанской экономики и низкая инфляция.

Тимур Турлов, правда, не считает, что инфляция уже в этом году может оказаться в диапазоне 3-4%, близком к российской, так как казахстанская экономика показывает более сильное восстановление. Инфляция по итогам года окажется ниже 7%, а базовая ставка, по его оценкам, будет снижена от половины процента до процента с нынешнего уровня в 9,5%. Во второй половине года Нацбанк, по мнению инвестбанкира, также более решительно будет снижать максимальные ставки по розничным депозитам.

При этом клиенты компании, люди «с достатком выше среднего», все больше внимания обращают на возможности фондового рынка именно из-за того, что альтернативы дестимулированы, ставки по депозитам в долларах меньше 1% и не вызывают интерес, ставки в тенге все еще высоки, но будут снижаться, а цены на рынке недвижимости стагнируют уже десятилетие.

Количество индивидуальных брокерских счетов, довольно активно росших в последнее время, достигло исторического максимума почти в 110 тысяч. По оценкам управляющего директора KASE Аслана Калигазина, уровень проникновения среди населения остается крайне низким – примерно 0,6%. Это несопоставимо с развитыми странами, например, в США в инструментах фондового рынка находится примерно 60% сбережений, в более консервативной континентальной Европе – от 10 до 30%, в Турции – порядка 15%.

Рынок акций в Казахстане наиболее розничный, доля сделок физических лиц на вторичном рынке достигает 53%, при этом крайне невелико участие нерезидентов и большое влияние оказывают именно внутренние макроэкономические факторы.

Мяч на стороне «Самрук-Казыны»

Настроение спикерам на сей раз не смогло испортить даже традиционное упоминание о дефиците инвестиционных инструментов. Отвечая на соответствующий вопрос делового еженедельника «Капитал.kz», Тимур Турлов заметил, что примерно половина высоколиквидных бумаг, которыми в основном происходит торговля на казахстанском рынке, появились в листинге после 2012 года. По ощущениям Тимура Турлова, ситуация уже не слишком сильно отличается от российской, где есть немного более 20 эмитентов первого эшелона, акции которых в основном и торгуются. Следующие размещения национальных компаний на локальном рынке зависят «не от профессионального сообщества». Для этого необходимо, чтобы в возможности казахстанской розницы поверил ФНБ «Самрук-Казына». Потенциал инвесторской базы существенно вырос, и любое крупное IPO будет означать новый импульс развития и открытие десятков тысяч новых брокерских счетов.

Конечно, рыночное размещение может быть существенно более дорогим, поскольку необходимы будут рекламная кампания и затраты на то, чтобы убедить инвесторов купить бумаги, чем при техническом размещении, связанном, например, с продажей пакета ЕНПФ или даже размещением среди иностранных инвесторов. По определению Тимура Турлова, «мяч находится на стороне «Самрук-Казыны», причем выбор холдинга во многом будет основан на том, верит ли он в то, что казахстанский фондовый рынок изменился качественно.

Набор альтернатив в виде внешних и даже уже и внутренних фондовых площадок достаточно широк и любой выбор будет связан с необходимостью соблюсти определенный баланс интересов и ожиданий.

Сублимация шеф-повара в большом городе

Для чего местным ресторанам нужны экспаты?

Адина Байкинова

Запуск нового меню, ребрендинг, перемены в концепции и – как вишенка на торте – приглашенный шеф-повар должны оказать взрывное воздействие для ресторанного бизнеса. Но Ким Ерунов так не считает. Специально приглашенный для ресторана «Паркет» московский шеф-повар скорее склоняется к тому, что такой ход – не более чем обмен опытом, где пиар лишь малая составляющая. «Капитал.kz» встретился с Кимом Еруновым и узнал, чего не хватает местной кухне, где достать качественное мясо и почему шаурма – это не так плохо

Сублимация человека в большом городе

Если бы я хотел зарабатывать очень много денег, то, наверное, остался работать в банке. Вообще, перед тем, как стать поваром, я сменил несколько профилей. Первое образование получил в области психологии и даже успел поработать психологом в школе. Но в нашей стране школьные психологи больше воспринимаются как массовики-затейники, которые водят детей на экскурсии и проводят тестирования. Чуть позже я получил второе образование в сфере IT в Высшей школе экономики и стал работать над проектом онлайн-билетов в кино в «Афиша.Рамблер». Мы также с другом запустили проект для магазинов в формате быстрой еды, где в коробочку кладут макароны и сублимированный сыр. В блюдо нужно добавить молоко и масло и на выходе вы получите макароны с сыром. Мы его в шутку стали называть «лакшери доширак».

Свои поиски я называю сублимацией человека в большом городе, когда в какой-то момент хочется уже начать работать руками. Кто-то решает быть кузнецом, кто-то собирает скейтборды. Я люблю есть, так что пошел учиться готовить. На московском рынке был популярен ресторан Dewar's. Он был флагманом гастрореволюции в городе, а при заведении была еще школа поваров. В обучение входила стажировка, после которой уже на третий день меня пригласили работать. Уже когда я стал работать шеф-поваром в московском ресторане Dewar's Powerhouse, меня познакомили с владельцем «Паркета», с которым мы и стали впоследствии работать.

Трудности перевода

Мясная история у ресторана уже была, но нам пришлось оглядываться на местные реалии. Мы не делаем ничего из свинины, хотя мне очень хочется. Мы даже запускали бургеры из рваной свинины, но они были не очень популярны. Отсутствие свинины, популярность курицы и конины – все это про местный рынок. В России конина вообще редкий гость в заведениях. Может, только в Татарстане, но точно не в Москве или Питере. Так что мне было трудно понять, почему всем местным так нравится конское мясо. Уже потом, после того, как я пробовал конину несколько раз, научился чувствовать кислинку, которую она дает.

При открытии ресторана сложней всего было с некоторыми продуктами. Для меня, как для московского шеф-повара, было непонятно, почему так тяжело найти треску. В Москве эта рыба остается одной из самых дешевых, а здесь ее нужно покупать по цене выше среднего. В Алматы вообще сложные отношения с рыбой, но нам удалось найти на Зеленом базаре поставщика, который каждое утро привозит свежий улов специально для нас. Большая часть наших поставщиков – это местные компании, из российских у нас только мясо. Просто потому что говядина у российского поставщика – это лучшее, что мы смогли найти. В плане продуктов все очень зависит от местности, где находится ресторан. Например, в Алматы есть джусай и ташкентские персики, которые стоят здесь копейки, а в Москве невыгодно использовать их из-за завышенной цены.

Местная кухня

Чего лукавить, мне нравится местная еда. Мы часто ездим по стране, чтобы пробовать что-то новое, чтобы почерпнуть вдохновение. Я много раз слышал возгласы «ох, в Шымкенте такая еда», так что поехал в этот город. Казы, жареный лагман или вот на Зеленом базаре в одной палатке женщина делает плов – все это просто очень вкусно. А теперь представьте, что в Шымкенте это еще и в пять раз дешевле.

На местном рынке мне нравится то, что делает Александр Прошенков для «Афиши», там сразу виден московский почерк. Понравился подход к работе у «И рыба, и мясо». У них даже тарелки керамические за 2,5 тыс. рублей, так что они основательно вложились. Мне очень нравится местная кухня. Для меня вообще не проблема

пойти и поесть шаурмы на улице. Шаурма – это так, для души. Пока никто не видит, куснуть разочек. Вообще, существует такой миф, что шеф-повара не едят фаст-фуд – не верьте. Повара обожают доширак, фастфуд и прочую «неправильную» еду.

Опытным путем

Сейчас ведь уже нет каких-то строгих границ между странами, так что, когда ресторан привозит повара из другой страны – это, прежде всего, обмен опытом. В Казахстане ресторанная культура пока не находится на таком уровне, как, например, в Москве. Поэтому очень полезно, когда появляются повара со своей компетенцией, чтобы просто быстрее помогать развиваться рынку. Крупные игроки и ресторанные холдинги все правильно делают, когда зовут к себе иностранного повара, чтобы он не только придумывал новые блюда, но и обучал персонал. Последнее, кстати, не менее важно, чем само приготовление. Например, у нас работает девушка, которая только недавно закончила учебу. Я видел обучающие материалы, по которым она училась, но так ведь уже лет двадцать никто не учится. Тогда ты понимаешь, что у местных учреждений просто неоткуда взять базу знаний, а частных школ пока нет. Понятное дело, если они и будут появляться, то уровень преподавания будет пока не очень высоким. Поэтому иностранные повара в качестве передачи своих знаний будут отличной возможностью.

Разумеется, доля пиара в приезде шеф-повара есть. В Москве, если к нам приезжает такой шеф, то реакция примерно такая:

«Вау, как достать билеты на этот ужин?», а здесь приезд повара такого ажиотажа не вызывает, хотя гости интересуются, что же такое зарубежный шеф решил им показать. Мне кажется, что в Алматы в первую очередь поваров зовут для работы, а не для того, чтобы показать гостям что-то особенное. Но очень рабочая история, когда шеф приезжает, чтобы наладить меню и обучить персонал. Многие даже до сих пор ведут систему учета в табличках Excel, но им ведь самим тяжело работать в таком режиме.

Вообще, мой опыт работы говорит о том, что сейчас лучше брать людей без опыта работы. То есть тех, кто хочет стать поваром, но не может или нет возможности пойти учиться. Лучше мне самому их обучить и показать, как правильно, чтобы потом они работали дальше. Естественно, если будут появляться курсы, школы или даже высшие учебные заведения, но с хорошей базой знаний, то будет уже не так трудно. Я за образование в любом виде.

Мне кажется, что, прежде всего, у шефа должна быть голова. Когда к нам приходят на собеседование ребята, то первое, о чем я спрашиваю, так это какой главный инструмент повара. Кто-то отвечает, что это нож. Но на самом деле, главное – это мозги. Казалось бы, работа повара – это монотонная рутинная работа, но тебе нужно думать все время и решать какие-то нюансы очень быстро. Поэтому острый ум – самое главное, а научить резать овощи можно кого угодно.

Культура потребления

Между московской и местной публикой есть небольшая разница. Например, стереотипы, которые еще не выветрились. Жарка, мясо с кровью, рыбные блюда. Так как здесь рядом нет водоемов, то люди едят то, что они привыкли есть. Вопрос тут, скорее, в неискушенности гостя. Некоторые приходят, спрашивают, есть ли у нас шашлык. Мы отвечаем, что нет, и они разворачиваются и уходят. Сначала меня это расстраивало, но потом я привык. Понятное дело, что шашлык я делать не буду, и мне не совсем понятно, зачем приходить в рестораны и везде пробовать один лишь шашлык.

Местный рынок развивается, хотя и находится в зачаточном состоянии. Мне кажется, что ресторанам сейчас важно обучать своего потребителя. Это основная задача, даже важнее, чем заработать, – обучить новым вкусам и продуктам. Например, местные посетители предпочитают стейк с прожаркой well done. Поэтому ты подходишь к посетителю и рассказываешь о том, что в мясе крови нет, это мясной белок, и если они попробуют прожарку medium, то им понравится больше, ведь такой стейк будет мягче и ароматнее. Это на самом деле тяжелый процесс, потому что из десяти гостей, к которым я подхожу, только двое будут согласны попробовать что-то новое. Остальные наотрез отказываются и просят полную прожарку. Я решил, что надо больше рассказывать о нашей идее и показывать, что мы готовим другую еду. Я часто курсирую между гостями, присаживаюсь к ним за столики. Это тоже вызывает недоумение: «Что это? Зачем повар пришел с нами поговорить?» Я же просто рассказываю про какую-то нашу еду или про то, что у нас есть пастрами. Сначала гости не соглашаются, но, когда пробуют, начинают ходить к нам регулярно.

Топ-5 мест, где снимались культовые фильмы

Наталия Иодес

Фантастический мир на самом деле не такой уж и выдуманный, как может показаться на первый взгляд. Одним из бесспорных аргументов этого являются фильмы-фэнтези, в поисках локаций съемок которых режиссеры исследовали, вероятно, уже всю планету. Сегодня «Капитал.kz» решил совершить киноприключение по местам съемок самых культовых фильмов.

Новая Зеландия – место обитания хоббитов и эльфов

Пейзажи Новой Зеландии стали особенно активно использоваться в фильмах с 1970 года, а популярность государства среди голливудских студий возросла благодаря родившемуся там сэру Питеру Джексону. Для небольшой страны на краю света подобный успех стал большой удачей. Во-первых, это инвестиции со стороны студий, во-вторых, создание рабочих мест на период съемок, в-третьих, возросший интерес со стороны туристов. В общем, киноиндустрия здорово помогла национальному ВВП.

Сегодня мало кто не знает о том, что «Властелин колец», а потом и все части «Хоббита» Джексон снимал в Новой Зеландии. Именно это привлекает тысячи туристов ехать туда, ведь природная красота этих мест буквально захватывает дух. Живописные пейзажи сами просятся, чтобы из них сделали фэнтези-сагу: ущелья и горы, холмы и ручьи, водопады и озера. Все это притом что городов в Новой Зеландии не так много, а значит можно наслаждаться всем этим великолепием вдали от мегаполисов и шума цивилизации. Для кинематографического туриста необходимыми для посещения являются национальный парк Тонгариро, где снималось большинство сцен трех частей «Властелина колец», и город Матамата, рядом с которым до сих пор функционирует деревня хоббитов. Новозеландцы поняли, чем завлекать путешественников, сохранив домики, сделанные прямо в холмах, где турист может посидеть на той же лавочке, где курили Гендальф и Фродо, а также заглянуть в закрома хоббитовой норы. Здесь можно нанять гида, чтобы он сопровождал к заливу Лаялл, где в саге мы видели прекраснейший водный путь героев. А также Новая Зеландия стала станицей Кинг-Конга, ведь именно здесь снимались многие последние части этого культового фильма.

Хорватия – новая Королевская гавань

Несмотря на то, что «Игра престолов» снималась более чем на сорока локациях, все же львиная доля внимания досталась именно Хорватии. В Сплите, например, снимали четвертый, пятый и шестой сезоны. Именно Сплит на время проведения съемок превратился в декорации для Миэрина. На улицах старого города с Сынами Гарпии сражались Безупречные вместе с Даарио Нахарисом, Серым Червем и Сиром Барристаном Селми, а рядом с музеем Сплита происходила сцена пленения Великих мастеров и именно на этих стенах была кровавая надпись Kill the masters. Еще одним из важных мест съемок стал подвал Дворца Диоклетиана. Там Дейнерис заковала своих драконов, а пленный великий мастер был сожжен их огнем. В последнем сезоне в этот подвал спускался уже Тирион, пытаясь подружиться с драконами. И если Сплит служил декорацией для Миэрина, то для масштабных съемок с большим количеством массовки был задействован форт Клиса, что расположен неподалеку от города. По стенам форта прогуливались Дейнерис с Безупречными и Тирион с Варисом. А вот в Дубровнике проходили съемки Королевской гавани. Средневековые замки и улочки, которые упираются прямо в побережье, создают невообразимый фэнтези-антураж. Город и замок разделены живописным заливом, и именно здесь снимали битву на Черноводной. Все сцены в садах, где отдыхает знать или проходят тайные разговоры, снимались в дендрарии Трстено в том же Дубровнике. И нужно сказать, место это действительно красивое. Также в башне Минчета, откуда открываются потрясающие виды, по сюжету находится штаб-квартира Дома Бессмертных. А вот скромный, но красивейший курорт Шибеник в сериале превратился в Браавос, что очень соответствует его духу.

Интересный факт. Съемочная группа сериала заказывала у местных ремесленников предметы быта и оружие, а костюмы, которые привезли для съемок, пришлось перешивать, так как хорваты сами по себе очень крупные и им все оказалось мало.

Карибы – рай для кинопутешественников

Карибы манит не только чистым песком, приятной морской гладью, но и пейзажами, которые когда-то мелькали на больших экранах.

Согласитесь, смотреть «Пиратов Карибского моря» приятно не только из-за сюжета и актеров, но и из-за пейзажей. Когда-то Карибские острова слыли станицей кровожадных и жестоких пиратов, поэтому атмосфера на Карибах располагала к съемкам прославленной во всем мире франшизы. В центре внимания фильмов очутились эксцентричный пират Джек Воробей и другие герои, которых затянуло в водоворот лихих приключений. Известно, что «Сундук мертвеца» снят на маленьком острове Доминика, а Старый Сан-Хуан и Кастильо Сан-Кристобаль Форт фигурируют в части «На странных берегах». На Карибских островах снимались еще и другие культовые фильмы. Например, «Молчание ягнят» с Энтони Хопкинсом в главной роли. Казалось бы, что в таком райском уголке не место злу и ужасам, но один из самых популярных злодеев Ганнибал Лектер успел прогуляться по берегам Багамских островов. Некоторые сцены «Парка юрского периода» также снимались на Карибах в районе Коста-Рики. По сей день фанаты с удовольствием заглядывают туда, предаваясь ностальгии по кинематографическим шедеврам.

Желтые горы – пристанище аватаров

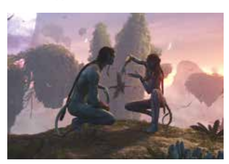
Китай, конечно, и так привлекает туристов. Необычная для нас культура, многовековая история, фантастическая природа. Сюда отправляются за экзотикой, когда пляжи и отели «все включено» надоедают. И есть в Поднебесной место, где турист буквально может постичь дзен и лучше узнать себя, просто идя по горной тропе невообразимой красоты. Вокруг километры лесов и гор, водопадов и ручьев. Речь о провинции Хунань, где находятся Желтые горы. Попасть сюда непросто, но усилия того стоят. Сначала нужно добраться до провинции Чанша и обязательно обратиться к услугам профессиональных гидов, если только вы не относите себя к настоящим альпинистам. Самая высокая точка – пик Лотоса, 1800 метров, и, дойдя сюда, можно лишиться дара речи от простирающейся красоты вокруг. Джеймс Кэмерон испытал те же эмоции, первый раз увидев Желтые горы. Именно поэтому съемочная группа направилась сюда, чтобы взять природное достояние Китая в качестве прототипа для Пандоры, которая во всей своей красе показана в фильме «Аватар». Найти гидов, кстати, не составит особого труда.

По следам Гарри Поттера

Отправиться в путешествие по местам Гарри Поттера – мечта любого поклонника саги о мальчике, который выжил. Давайте совершим путешествие по местам съемок фильма – Лондон, Оксфорд, Шотландия и Эдинбург, где родилась книга Джоан Роулинг. Именно эти города и локации стали «родными» для Гарри Поттера. Идущий на всех парах Хогвартс-экспресс снимали на Западной горной железной дороге. Этим путем с мая по октябрь курсирует паровоз старого образца в стиле Хогвартс-экспресс. В фильме «Гарри Поттер и Тайная комната» по дороге в Хогвартс летающий «Форд» приземляется на красивейший Гленфиннанский виадук именно на этом пути, между Форт-Вильямом и Маллайгом. Весь волшебный мир был создан из разных частей и уголков Англии и Шотландии. Прототипом внешнего облика школы чародейства и магии стал замок Элвик, расположенный на севере Англии, на границе с Шотландией. Кафедральный собор Глостера послужил в фильме коридорами замка и стал еще одним прототипом школы. Его готическая архитектура до сих пор считается одной из лучших в мире. Великий холл колледжа Крайст Черч в Оксфорде перевоплотился в Большой зал Хогвартса, где неизменно проходили все праздники и главные события школы магии. Библиотека, куда герои во главе с отличницей Гермионой нередко отправлялись, снималась в Бодлианской библиотеке герцога Хамфри также в Оксфорде, а больничное крыло – в школе богословия.

Ну и, конечно, истинным фанатам Гарри Поттера нужно непременно отправиться на съемочную студию Warthrpr Bros. Studios, где открыт тематический парк волшебного мира. Парк находится в пригороде Лондона. Здесь можно прогуляться по декорациям к фильму – Косому переулку, где герои покупали мантии, волшебные палочки и учебники, школе Хогвартс, гостиной Гриффиндора. Освежить воспоминания помогут также безумный автобус «Ночной рыцарь», кабинет Дамблдора и Тайная комната.

Интересный факт. Уже более 700 лет замком Элвик владеют герцоги Нортумберлендские. А для того чтобы замок выглядел еще более внушительно, создатели прибегали к помощи компьютерной графики.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MOTOR.KZ

ASTON MARTIN СДЕЛАЕТ ГИПЕРКАР ПОМЕНЬШЕ

У запредельной «Валькирии» появится младший братик – тоже среднемоторный, но все так же не имеющий аналогов у конкурентов. Перспективную модель сотрудники британского автопроизводителя так и называют – «младший брат Валькирии». Об этом со ссылкой на руководителя Aston Martin Энди Палмера сообщает Autocar. Ее ближайшими конкурентами могли бы стать McLaren P1 и Ferrari LaFerrari – но уже не станут, поскольку сняты с производства. Будущий гиперкар сохранит среднемоторную компоновку, но станет компактнее, а его характеристики и цена будут более умеренными, пишет британское издание. Предполагается, что модель построят вокруг нового карбонового монокока, к которому будут крепиться алюминиевые подрамники. При создании модели специалисты компании будут использовать знания, полученные в процессе разработки Valkyrie. По словам Палмера, грядущая новинка станет еще одним плодом сотрудничества Aston Martin и команды «Формулы-1» Red Bull, чей технический директор Эдриан Ньюи принимал непосредственное участие в разработке «Валькирии». Кстати говоря, на последнем Женевском автосалоне был показан ее трековый гибридный вариант Valkyrie AMR Pro, весом менее тонны, с полностью поликарбонатным остеклением и рычагами подвески из углеволокна, развивающий максимальную скорость в 362 км/ч.

НЕ СОВСЕМ ТИПИЧНЫЙ ПЫЖ

На продажу выставлен Peugeot 205 GTI, принадлежавший французскому мультимиллиардеру Бернару Арно. Президент группы компаний Louis Vuitton Moet Hennessy с текущим личным состоянием что-то около $75 млрд в не столь далекие 1990-е не гнушался ездить на мелком плебейском хетчбэке. Однако неказистой машина выглядела лишь снаружи, поскольку имела бронезащиту II уровня. То есть от огня из калаша или подрыва на мине обеспечить защиту, конечно, не могла, но вот от шрапнели или стрельбы из пистолета – без проблем. Во сколько в 1990 году обошлась Арно переделка нового, только что сошедшего с заводского конвейера 205-го «Пежо» – источник не сообщает. Зато машину с небольшим пробегом теперь можно купить по цене в 37 500 евро. Конечно, за эту же сумму доступна масса куда более новых, удобных и полезных машин, но такого эксклюзива не будет. Кстати, обратите внимание на то, как разместили тяжелое заднее бронестекло – прямо за поднимающейся пятой дверью с обычным стеклом. Увеличившаяся до 1400 кг масса машины повлекла за собой установку усиленной подвески и тормозов. Также миллиардерский броневичок с движком 1.9 отличается от обычных 205-х тем, что получил кожаный салон, усилитель руля и кондиционер, которые были недоступны для данной модели 28 лет назад.

МАЛЫША MITO ПРЕВРАТЯТ В КРОССОВЕР

Из самой маленькой легковой модели Alfa Romeo решено сделать компактный паркетник со спортивным характером. Как пишет «Авторамблер», об этом на днях заявил глава концерна FCA Серджио Маркионне. По словам итальянского топ-менеджера, компания Alfa Romeo продолжит использовать название MiTo, но уже в совершенно другом автомобиле. Им должен оказаться кроссовер. Перспективная машина расширит модельный ряд «Альфы» в сегменте SUV до двух автомобилей, который сейчас представлен единственным паркетником Stelvio. Других подробностей относительно данного проекта пока нет. Ранее о бесперспективности 2-дверных хетчбэков заявлял глава Alfa Romeo Рид Биглэнд, отмечая, что компания будет стремиться сделать упор на седаны и кроссоверы.

Дерзкие «малыши» и «кошки» Женевского автосалона

Оксана Черноножкина

«Капитал.kz» продолжает публикацию о новинках и сюрпризах, которые представили крупнейшие мировые автопроизводители на одном из старейших в мире автосалонов - Женевском.

Lexus выкатил на подмостки Женевы свой компактный кроссовер UX. Эффектные подштамповки, знакомая фальшрадиаторная решетка а-ля «песочные часы», узкие блоки фар – выглядит «малыш» дерзко. В салоне виртуальная приборная панель, сенсорный экран медиасистемы, роскошная отделка. В основе автомобиля лежит глобальная модульная архитектура компании Toyota TNGA. Первоначально будет доступно две модификации. UX 200 оснащается двухлитровым атмосферником Dynamic Force мощностью 171 л.с., который работает в паре с трансмиссией Direct Shift – она сочетает в себе вариатор с первой механической передачей. UX 250h включает тот же мотор, но форсированный до 145 л.с. плюс электромотор,

вращающий задние колеса. Суммарная отдача гибридной силовой установки – 178 л.с. Естественно, будет доступен и пакет F-Sport.

Jaguar Land Rover привез в Женеву свой электрический кроссовер Jaguari-Pace и роскошный трехдверный Range Rover SV Coupe. Породистая «кошка» на электротяге выглядит впечатляюще. Особенно в профиль. Короткий капот, выдвижные ручки, купеобразный силуэт, элегантный спойлер на корме, 20-дюймовые диски… В салоне кресла с развитой боковой поддержкой, «парящая» центральная консоль, виртуальная приборка и куча новомодных инноваций. Если не брать в расчет такие уже, казалось бы, привычные вещи, как камеры кругового обзора, распознавание пешеходов и самостоятельное экстренное торможение, то стоит отметить голосовой контроллер Amazon Alexa (голосовое общение с автомобилем, в том числе и издалека), систему Jag Remote (удаленный контроль за автомобилем) и ключ-Bluetooth (технология, позволяющая использовать смарт-настройки авто под конкретного пользователя).

Оснащен автомобиль двумя электромоторами – спереди и сзади, общая мощность которых составляет 400 л.с. (696 Нм). На одной подзарядке автомобиль может проехать 480 км, а первую «сотню» сделать за 4,8 секунды.

Для тех, кто любит необычней…

Трехдверный «Рэнж» – предложение для тех, кто любит что-то необычное. Поэтому и серия модели ограничена всего 999 экземплярами. С меньшим количеством дверей RR выглядит непривычно, но от этого не менее роскошно. Более того, для этого купе предлагаются такие уникальные опции, как 23-дюймовые «катки», 4

варианта двухцветной окраски кузова, гравировка дверных ручек и порогов и даже инкрустация эмблемы RR на капоте и двери багажного отделения полудрагоценными металлами. Под капотом здесь 565-сильный V8 с нагнетателем объемом 5,0 литров, способный разогнать это трехдверное чудо инженерной мысли до 100 км/ч за 5,3 секунды.

Суперкары на старте

Ну и напоследок буквально по паре слов о тех, за рулем которых недопустимо автономное вождение, так как при его наличии пропадает сама суть владения этими машинами – конечно же, о суперкарах.

Zenvo TSR-S. Под капотом V8 объемом 5.8 с двумя механическими нагнетателями и плоским коленчатым валом. Мощность – 1193 л.с., максимальный крутящий момент – более 1100 Нм. Разгон с нуля до 100 км/ч – 2,8 с, максималка ограничена электроникой, поэтому всего 325 км/ч. «Фишка» модели – запатентованное активное «центростремительное» антикрыло Zenvo Centripetal Wing, которое имеет сразу две оси наклона (поперечную и продольную). Соответственно, оно не только меняет угол атаки, но и умеет склоняться вправо и влево, помогая суперкару удерживаться на дуге. Выпуск модели будет ограничен пятью экземплярами в год. Цена не называется.

Bugatti Chiron Sport. Техническая начинка версии не отличается от обычного «Широна» – под капотом все тот же 8,0-литровый W16 (мощность 1500 л.с., крутящий момент 1600 Нм). Ключевые изменения связаны с улучшенной, более обостренной управляемостью. Не обошлось и без легких дизайнерских штрихов. Среди них четыре круглых выхлопных патрубка, крупная цифра 16 на радиаторной решетке, логотипы Sport и Chiron Sport на порогах и центральной консоли, новые колесные диски Course и четыре цвета окраски передней части кузова – красный Italian Red, синий French Racing Blue, серебристый Gris Rafale или серый Gun Powder. Также доступны индивидуальные пакеты отделки и множество вариантов персонализации. Базовая цена – 2,65 млн евро.

Ferrari 488 Pista. Двигатель – V8 объемом 3.9 литра с двумя турбокомпрессорами. Мощность – 720 л.с., крутящий момент – 770 Нм. Разгон до первой «сотни» – за 2,85 секунды. Максимальная скорость – 340 км/ч. Цена – в районе $350 000

Lamborgini Performante Huracan Spyder. Под капотом V10 объемом 5,2 литра. Мощность – 640 л.с., крутящий момент – 600 Нм. Первая «сотня» остается позади за 3,1 секунды. Максимальная скорость – 325 км/ч. Цена – 219 585 евро.

Rimac Concept Two. Углепластик, карбон и алюминий. 4 электродвигателя. Суммарная мощность – 1914 л.с.! Максимальная скорость – 412 км/ч. Разгон до «сотни» – 1, 84 секунды! Гиперкар будет выпущен тиражом 150 экземпляров. Цена – 1,6 млн евро. Продажи начнутся в 2020 году.

Не только автомобили…

В поддержку бренда автопроизводители выпускают много самой разнообразной продукции. И это не только кружки, брелоки и кепки. Компания Jaguar Land Rover, к примеру, недавно выпустила смартфон, а Lamborghini приложила руку к созданию велосипеда для триатлона. И то, и другое можно было увидеть и пощупать на автосалоне в Женеве.

Велосипед итальянцы создавали совместно с канадской компанией Cervelo Cycles – она специализируется на выпуске шоссейных велосипедов и даже имеет свою собственную гоночную команду. Он получил название Cervelo P5X Lamborghini Edition. Дизайн разрабатывался в студии Lamborghini Centro Stile, которая в свое время создала такие модели, как Huracán и Aventador, а прототип модели даже продували в аэродинамической трубе целых 180 часов! Готовый экземпляр получил ярко-желтый цвет, оригинальную раму с интегрированным вещевым отсеком, надписи Lambo на колесных дисках и характерный для фанатов марки из Сант'Агата-Болоньезе Y-образный рисунок на раме. Согласно официальным данным, Cervelo P5X Lamborghini Edition также отличают широкие возможности точной настройки узлов и механизмов, собственный велосипедный дорожный чехол (он разрабатывался совместно с брендом Biknd) и уникальный серийный номер, который будет расположен на подседельном штыре. Серия, кстати, планируется совсем небольшая – 25 экземпляров. А вот стоить каждый будет как автомобиль – порядка $20 000. Впрочем, если, как утверждают его производители, он действительно самый продвинутый велосипед подобного класса в мире, то цена оправдана.

Смартфон от Jaguar Land Rover, конечно же, в разы дешевле – называется цена от 649 евро или $599. На лавры iPhone он не претендует, но характеристики впечатляют.

Как говорят в самой компании, Land Rover Explore (именно так британцы назвали свой смартфон) – такой же надежный, как и внедорожник Discovery, вдохновивший компанию на создание этого гаджета. Плюс он будет идеален для тех, кто любит активный отдых и приключения. Пусть даже экстремальные. Его разработка велась совместно с Bullitt Group, а значит этот телефон без сомнения выдержит не только интенсивную эксплуатацию, но и условия экстремальных температур, повышенную влажность, тряску, падение… О, да, в числе тестов было падение с высоты 1.8 метра и погружение в воду – как пресную, так и соленую. Все испытания смартфон выдержал достойно.

Размер экрана – 5 дюймов. ОС Android. Батарея – 4000 мАч. Длительность работы аккумулятора между тем можно удвоить с помощью опционального пакета Adventure Pack, который также увеличивает устойчивость и точность GPS-сигнала. У Land Rover Explore специальный протектор экрана, сам экран довольно яркий с HD-разрешением и распознает, кстати, даже прикосновения мокрых пальцев или рук в перчатках! А еще у этого смартфона куча датчиков, которые позволяют получать быстрый доступ к разного рода информации, в том числе погоде. Ну и, конечно же, он полностью совместим с основными автомобильными приложениями Land Rover.

Оформить заказ на смартфон можно будет с 26 апреля 2018 года через портал компании или в ряде магазинов-партнеров, среди которых британские Costwold Outdoor и Snow+Rock, немецкий Sporthaus Schuster и AS Adventure в Бельгии.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

Журналисты: **Адина Байкинова, Аскар Муминов, Георгий Ковалёв, Дмитрий Чепелев, 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 28.03.2018 г. Заказ N 24930. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз. Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04