



Как начать экспорт товаров из Казахстана в Китай?



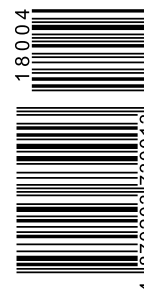
Сделает ли ВТО Казахстан и Узбекистан соперниками в торговле?



Алина Алдамбергенова, председатель правления KASE

# КАПИТАЛ

№4  
(605)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА



// ЧЕТВЕРГ, 8 ФЕВРАЛЯ, 2018

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Повторят ли криптовалюты историю доткомов?

5 страница

Как виртуальный двойник бизнеса удваивает прибыль

8 страница

Станет ли студенческое братство в РК бизнесом?

10 страница

Алматы прирастает современными офисами

4 страница

Почему «КазАгро» стоило бы превратить в «КазАгробанк»?

2 страница

Выгодно ли застройщикам идти в «Ветхое жильё»?

9 страница

Кто может подвинуть Tesla на рынке электрокаров?

12 страница

## Ждать ли сюрпризов от инфляции?

Январский уровень – в рамках годового таргета регулятора



Николай Дрозд

### Прямое попадание в коридор

Январская месячная инфляция в размере 0,6% выглядит достаточно важным результатом с точки зрения среднесрочных планов ее снижения.

Целями по инфляции являются 5-7% в этом году, 4-6% – в следующем, и уровень, близкий к 4%, – в дальнейшем.

Попадание в прогнозный коридор 2018 года, однако, состоялось уже в январе. Это произошло благодаря тому, что рост цен в

прошлом месяце оказался ниже январской инфляции 2017 года – 0,6% против 0,8%.

Согласно раскладам относительно инфляции, приводимым Комитетом по статистике МНЭ РК, в январе цены на продовольствие выросли на 0,6%, непродовольственные товары – на 0,3% и на платные услуги населению, среди которых значительный вес приходится на тарифы ЖКХ, – на 0,8%.

Январская инфляционная картина несколько отличается от той, что наблюдалась по итогам прошлого года, когда

главным драйвером роста цен были непродовольственные товары. Они подорожали с января 2017 на 8,5%, в то время как продовольствие – на 5,9%, а платные услуги – на 6,4%.

Изменение ситуации в начале этого года, когда на первый план выдвинулся рост цен, прежде всего, на овощи, очевидно, помимо сезонных факторов, связано с достаточно сильным тенге, который ограничивал рост на непродовольственные импортные товары.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

60-70%

составляет ежегодный рост мирового рынка гиперконвергентных систем, оборот которого уже оценивается в \$1 млрд

Подробнее [Стр.8]

Спикер номера

Мадина Оспанова,

специалист по технологии информационного моделирования КазНИИСА

Подробнее [Стр.4]

Цитата номера

«Некоторые считают, что фуджост у кофеен – 8%. Это же просто смешно. Такую стоимость можно приравнять к кофе из вендинговых машин, которые стоят в частных стоматологиях. У нас фуджост оценивается в 45%, так что высокая рентабельность для нас больше миф, чем реальное положение дел»,

– Амир Акчурун, шеф-бариста Daily Coffee и учредитель CoffeeBuy

Подробнее [Стр.7]

Путешествия

Как отправиться в морской круиз и не разориться?

Подробнее [Стр.11]

до 40%

СКИДКИ  
ДЛЯ ЛЮБИМЫХ

Спешим предложить вам билеты на международные направления из городов Казахстана со скидкой до 40%\* от самых низких тарифов.

\*до 11.02.2018

airastana.com

Мы в сети



kapital.kz

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## КАЗАХСТАН

НА АВТОКРЕДИТЫ  
НАПРАВЯТ  
8 МЛРД ТЕНГЕ

Банк развития Казахстана (БРК) в рамках Программы льготного автокредитования направил третий транш средств Национального фонда в общей сумме 8 млрд тенге в пять банков второго уровня. По 1 млрд 875 млн тенге получили Halyk Bank, Евразийский банк, дочерний банк Сбербанк России в Казахстане и Банк ЦентрКредит, 500 млн тенге – дочерний банк ВТБ (Казахстан). Текущие условия кредитования физических лиц – граждан РК на покупку легкового автотранспорта казахстанского производства при номинальной ставке вознаграждения – не более 4% годовых Заемщикам в рамках программы предлагается 60 моделей авто таких брендов, как Kia, Chevrolet, Skoda, Hyundai и так далее, сборка которых осуществляется на предприятиях «СарыаркаАвтоПром» и «АЗИЯ АВТО». Программа льготного автокредитования стартовала в апреле 2015 года и рассчитана на 20 лет. Оператором программы выступает БРК. Источником финансирования программы являются средства Нацфонда, выделяемые в рамках государственной программы инфраструктурного развития «Нурлы жол» на 2015-2019 годы. Ранее на реализацию программы были направлены два транша Нацфонда в общей сумме 26 млрд тенге, которые полностью освоены банками – участниками программы. (Пресс-служба БРК)

АВТОПЕРЕВОЗКИ  
ПОД УГРОЗОЙ СРЫВА

Проблемы казахстанских перевозчиков – в отсутствии должного стабильного субсидирования. Об этом заявил заместитель председателя правления НПП РК «Атамекен» Ельдос Рамазанов. «В настоящее время в сфере пассажирских городских перевозок накопились системные проблемы, это наглядно показывают забастовка в Жамбылской области и трагедия в Актобинской области», – говорит Ельдос Рамазанов. Заместитель председателя правления считает, что одна из ключевых проблем – это отсутствие должного субсидирования убытков перевозчиков, учитывая, что в отрасли существует высокий износ парка автобусов. «Из порядка 12 тыс. автобусов по стране физический износ составляет около 60%. При этом ежегодное обновление автопарка составляет лишь от 3 до 5% ежегодно при необходимых 20%, то есть трех тысяч. Не исключаются и такие моменты, как рост цен на горюче-смазочные материалы, запчасти и пр., в связи с чем отрасль стала убыточной и не развивается. Казахские перевозчики накопили огромные суммы долгов и зачастую уже не способны обслуживать население. Такая ситуация складывается как у частных, так и муниципальных парков», – подчеркнул Ельдос Рамазанов. «Атамекен» считает, что на сегодняшний день отрасль не способна обновлять автопарк, под угрозой срыва регулярные перевозки. А это несет в себе сбой в работе промышленных предприятий и нанесет серьезный ущерб экономике страны. (Соб.инф.)

КАДРОВЫЕ  
ПЕРЕСТАНОВКИ  
И НАЗНАЧЕНИЯ

## АЙДАР АРИФХАНОВ

досрочно прекратил полномочия члена совета директоров АО «Ю «Казахстанская Ипотечная Компания»

## АРЫСТАН

## КАБИКЕНОВ

назначен вице-министром по инвестициям и развитию РК

## ГАЛЫМЖАН

## ТАДЖИЯКОВ

избран членом совета директоров АО «Ю «Казахстанская Ипотечная Компания»

## ЕРЖАН ТУТКУШЕВ

назначен директором департамента по управлению активами – членом правления АО «ФНБ «Самрук-Казына»

## ЕРЛАН ХАИРОВ

назначен председателем Комитета по инвестициям Министерства по инвестициям и развитию РК

## ЕСЖАН БИРТАНОВ

избран членом совета директоров АО «Жилищный строительный сберегательный банк Казахстана»

## МУХТАР КУЛ-

## МУХАММЕД

назначен депутатом Сената Парламента РК

## НУРЖАН НУРЛАНОВ

назначен управляющим директором АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек»

## Почему «КазАгро» стоит превратить в «КазАгробанк»

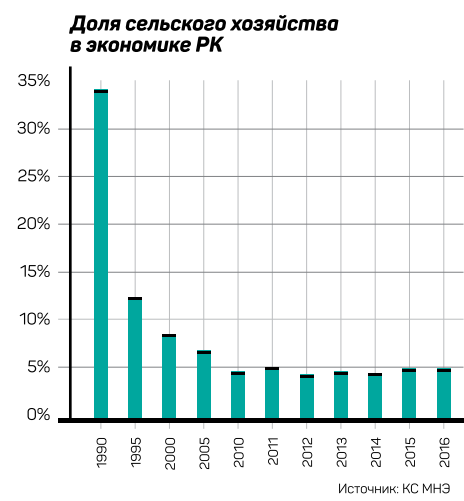
Эксперт предлагает использовать опыт «Жилстройсбербанка»

Расул Рысмамбетов

Основным инструментом осуществления сельскохозяйственной политики в Казахстане является холдинг «КазАгро». Через него министерство сельского хозяйства пытается развивать растениеводство, животноводство и производство продуктов питания с помощью предоставления финансирования по ставкам ниже рыночных, консультаций и других видов услуг.

Однако, по подсчетам инвестиционного банка Halyk Finance, доля сельского хозяйства в экономике Казахстана неуклонно снижается.

Из графика 1 видно, что до начала активной разработки нефтяных месторождений в РК доля сельского хозяйства в экономике превышала 30%.



Но даже когда нефтяные доходы Казахстана сократились с падением нефти, доля сельского хозяйства не выросла.

Предлагаю посмотреть на финансовые показатели «КазАгро», взятые с сайта биржи, чтобы понять, насколько эффективно работает холдинг, есть ли у него будущее и сможет ли он обеспечить сельское хозяйство бесперебойным финансированием, а не только брать средства у государства.

Год	Прибыль / убыток (тыс. тенге)
2014	5 634 806
2015	-99 322 308
2016	18 553 859

Данные за период (тыс. тенге)

В 2015 году холдинг показал прибыль в 5,6 млрд тенге, в 2016 году – убыток в 99,3 млрд тенге, а в 2017-м прибыль составила 18,6 млрд тенге. То есть убытки холдинга в один 2015 год составили больше, чем прибыль в 2014 и 2016 годах.

Кроме того, за три квартала 2017 года «КазАгро» заявил об убытке в 63,1 млрд тенге.

То есть в период с января 2014 года до октября 2017 года общий убыток холдинга был 162,4 млрд тенге, а прибыль за эти почти три года – 24,2 млрд тенге.

Это значит, что холдинг неприбыльный. А раз он продолжает выдавать деньги фермерам, то «КазАгро» покрывает свои убытки из госресурсов.

Вот как выглядит крупная картина баланса холдинга – активы и обязательства.

Год	Активы	Обязательства
2014	945626864	601944112
2015	1106333031	817831967
2016	1268915486	888706758
2017*	1342142656	1003147693

Данные в тыс. тенге

\* 30 сентября 2017 года (неаудировано)

В целом рост активов кажется неплохим. Но если в 2015 году активы холдинга выросли на 17%, в 2016 году – на 14,7%, то за три квартала 2017 года – лишь на 5,8%.

И вызывает вопросы, что все больше и больше холдинг работает в долг, растет доля обязательств в активах, а это показат



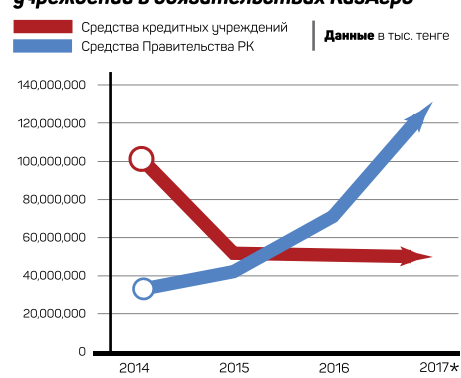
тель устойчивости компании в будущем. Можно представить это так: из каждых 100 тенге активов холдинга почти 75 тенге были взяты в долг.

Для многих компаний и банков это является здоровым показателем, и даже в случае с сельским хозяйством показатель в 74,7% – приемлемый, однако рост обязательств опережает рост активов.

За рассматриваемый период активы «КазАгро» выросли на 41,9%, а обязательства – на 66,7%, это значит, что долги холдинга растут быстрее, при этом единственной гарантией его платежеспособности является правительство, а не организованная работа.

Пока за «КазАгро» стоит правительство, а за правительством – Нацфонд и ЕНПФ, все выглядит неплохо.

## Средства Правительства РК и кредитных учреждений в обязательствах КазАгро



Но напомним, что все налоговые поступления в бюджет Казахстана составляют едва ли половину бюджетных затрат. Остальное мы тратим из Национального фонда и финансируем дефицит бюджета из кубышки ЕНПФ.

Кроме того, из таблицы выше видно, что «КазАгро» не стремится занимать средства на открытом рынке и все меньше привлекает денег из кредитных учреждений, а все больше надеется на правительство и берет у него средства по нерыночным условиям.

В 2014 году сумма обязательства холдинга перед правительством была 30 млрд тенге, в 2015-м – уже 40,7 млрд тенге, в 2016-м – 69,5 млрд тенге, а в 2017 году – уже 130 млрд тенге. За три года сумма выросла в три раза.

Впрочем, в показателях «КазАгро» есть и позитивный момент – улучшается сбор наличности по процентным доходам. В 2016 году данный показатель составил 84,4%. То есть из заявленных 100 тенге процентных доходов холдинг собрал 84,4 тенге. Это действительно хороший показат

тель, лучше, чем у многих коммерческих банков. Именно поэтому он вызывает опасения. Могут ли фермеры гасить свои кредиты наличными средствами так хорошо? И все же показатель неплохой.

Год	Займы клиентам (тыс. тенге)
2014	207 870 454
2015	248 897 835
2016	264 324 127
2017*	340 713 010

\* Октябрь 2017 года (неаудировано)

Кроме того, холдинг через свои дочерние предприятия не перестает выделять деньги сельхозникам. Сумма кредитов, выданных в сектор, достигла уже 340,7 млрд тенге.

Но почему-то «КазАгро» не менее активно дает деньги коммерческим банкам и другим кредитным учреждениям. На 31 декабря 2016 года займы, предоставленные агрохолдингом банкам второго уровня, составили 368,716 млрд тенге.

Понятно, что это одна из бизнес-моделей квазигосударственного сектора – получить деньги у государства, разместить их в коммерческих банках и потом жить на проценты с них.

## Бермудский треугольник зернохолдингов

Кстати, крупнейшими получателями государственной поддержки из «КазАгро» являются три зерновых холдинга: «Иволга», «Казэкспортстак» и «Алиби». Коммерческие банки, СМИ и даже госструктуры так часто поднимали вопрос их неэффективности, что два года назад Минсельхоз, Ассоциация финансистов Казахстана, ряд банков второго уровня и представители этих холдингов собрались, чтобы решить эту проблему раз и навсегда. Никаких результатов эти встречи не принесли, потому что любые технические решения упирались в стену несогласия холдингов.

Данные холдинги должны банкам и «КазАгро» – не один миллиард долларов, однако в силу их непрозрачной структуры ни банки, ни министерство не знают, какие именно компании входят в них.

Как говорилось в шутке, «если вы должны банку 100 долларов, это ваша проблема, но, если вы должны банку 100 миллионов долларов – это уже проблема банка».

В число бенефициаров зернохолдингов неофициально входят крупные фигуры казахстанской элиты, поэтому их проблемы разрешить тяжело, но попытаться их обанкротить невозможно.

В том числе и из-за поддержки таких холдингов, выделения средств по слабым бизнес-планам «КазАгро» уже стал чистым реципиентом господдержки, а

не коммерческой организацией. Простая площадка, у крестьян нет средств, чтобы обновить парк специальной техники. Западные банкиры про такое говорят: «Я не вижу бизнеса за этим».

Сам факт, что государство продолжает выделять средства убыточной организации, которая не справляется со своими задачами, наводит на простую мысль.

«КазАгро» – инструмент распределения господатий на селе, чтобы попытаться удержать сельчан от массового переезда в города.

Но и с этой задачей холдинг не справляется. Пока он поддерживает ликвидностью банки второго уровня, уровень сельского хозяйства в Казахстане снижается.

Более 90% сельскохозяйственного экспорта – это сырьевой экспорт. Таким образом, за время своей работы «КазАгро» внес весьма скромную лепту в развитие государства, раз все нефтяные деньги, вложенные в сельское хозяйство, не смогли увеличить долю АПК в экономике.

## Структура «КазАгро»:

Аграрная кредитная корпорация (АКК) призвана формировать доступную систему кредитования для стимулирования конкурентоспособного предпринимательства на селе. За 16 лет работы АКК выделила 40 тыс. кредитов на 241 млрд тенге.

«КазАгроФинанс» пытается помогать в обновлении машинно-тракторного парка в сельском хозяйстве путем лизинговых услуг.

«КазАгроПродукт» содействует фермерам в увеличении объемов производства мяса и продуктов из него.

Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства пытается развивать малый бизнес в приоритетных отраслях сельского хозяйства через доступное финансирование.

«КазАгроМаркетинг» предоставляет аналитические, консалтинговые и сервисные услуги в агропромышленном комплексе.

«КазАгроГарант» развивает систему гарантирования обязательств фермеров.

Продовольственная контрактная корпорация (Продкорпорация) призвана развивать экспортный потенциал казахстанской продукции, поддерживать зерновую промышленность.

## Из чего же состоит «КазАгро»?

Как видно, 80% функций «КазАгро» – финансирование. И в связи с этим логичным будет расформировать «КазАгро» и реорганизовать его в виде аграрного банка.

Основной проблемой сельхозхолдинга является именно непрозрачность принятия решений о финансировании, сложность организационной структуры и нерыночность инвестиционных решений.

Поэтому имеет смысл вернуться к предложениям ряда экспертов и парламентариев о реорганизации «КазАгро» в «КазАгробанк». У Казахстана есть положительный опыт монопродуктового госбанка – это «Жилстройсбербанк», который обеспечивает жильем десятки тысяч граждан.

Плюс в создании «КазАгробанка» – его можно будет подчинить рыночным требованиям, сделать прозрачным процесс принятия решений и упростить процедуру получения средств сельхозпроизводителями. Самое главное – отделить процесс принятия финансовых решений от министерства сельского хозяйства и внедрить рыночную структуру корпоративного управления.

В случае, если «КазАгро» продолжит свое существование в нынешнем виде, он останется одним из ступором развития сельского хозяйства.

## Ждать ли сюрпризов от инфляции?

[Начало на стр. 1]

На первой в этом году биржевой валютной сессии 3 января средневзвешенный биржевой валютный курс составлял 333,08 тенге, на последней январской сессии 31 января – 322,03 тенге за доллар.

Очевидно, в моменты, когда фундаментальные факторы, связанные, прежде всего, с ценами на нефть и курсом рубля, будут складываться для тенге не так удачно, как в январе, от цен на непродовольственный импорт сложно будет ожидать подобной сдержанности.

За последние 10 лет начиная с 2008 года январская месячная инфляция шесть раз была выше, чем 0,6%, показанных в январе этого года, два раза она была на таком же уровне и два раза оказывалась ниже. Причем один раз низкая январская инфляция была явным следствием курсового фактора, а именно искусственно сдерживаемого ослабления тенге в январе 2009-го, когда рост цен составил всего 0,3%.

Тарифы на ЖКК – фактор не из области денежно-кредитной политики

Комментируя понижение базовой ставки в январе на полпроцента до 9,75%, пред

седатель Национального банка Данияр Акишев отмечал, что происходящее замедление инфляции вызвано во многом стабилизацией цен на рынках отдельных товаров и услуг.

В частности, в декабре снизились цены на бензин после их удорожания в осенние месяцы. (В январе статистики отметили в качестве значимых факторов рост цен на газ в баллонах и уголь. Динамика цен на бензин не была столь сильной.)

Данияр Акишев, кроме того, говорил о более медленном росте цен на товары длительного пользования на фоне низкого потребительского спроса. Положительный вклад в замедление годовой инфляции, по его оценкам, также вносила низкая волатильность обменного курса тенге.

В качестве одной из основных инфляционных сложностей глава Нацбанка назвал ожидаемый пересмотр тарифов на платные услуги предприятий-монополистов. Тем не менее влияние пересмотра тарифов на инфляцию оценивалось им как ограниченное и не требующее принятия мер по ужесточению денежно-кредитной политики, поскольку данные риски формируются на стороне предложения, то есть инфляция издержек, не зависящей от политики Национального банка.

Оценки инфляции на стороне спроса демонстрируют ее дальнейшее замедление в текущем году ввиду слабости внутреннего потребления.

## Возможны ли макроэкономические сюрпризы?

Вопрос о том, могут ли ожидаемый рост коммунальных тарифов и возможное ослабление тенге в силу фундаментальных факторов от нынешних уровней выводить инфляцию вновь за рамки прогнозного коридора на 2018 год в 5-7%, остается открытым.

Для Нацбанка важно, чтобы инфляция находилась тем по итогам года, и он вряд ли будет реагировать на какие-то временные всплески за уровень выше 7% ужесточением денежно-кредитной политики.

В феврале годовая инфляция с большой вероятностью останется ниже 7%, практически при любом развитии событий, поскольку в феврале 2017 года была довольно высокая инфляция в 1%, и, соответственно, к выходу за рамки коридора могло бы привести только двукратное ускорение роста цен до 1,2%.

Затем базой для сравнения станут относительно низкоинфляционные весен

ние месяца 2017 года, когда инфляция три месяца подряд была на уровне 0,5%, а летом и в сентябре происходило ее снижение вплоть до 0,1%. На начало второго квартала во многих регионах может прийти также ожидаемый более выраженный рост коммунальных платежей, и если инфляция может оказываться за пределами прогнозного коридора, то предпосылки для этого существуют скорей весной и в начале лета.

Прогнозы относительно возможности ее сохранения в новом коридоре при отсутствии макроэкономических сюрпризов, однако, благоприятны.

## Аргументов в пользу снижения больше

Аналитик «Халык Финанс» Аслан Курманбеков в ежемесячном обзоре инфляции высказал точку зрения, что в 2018 году она продолжит замедление до уровня в 6,5% (снижение, однако, выглядит не очень большим по сравнению с уже достигнутым в январе уровнем в 6,8%), чему будут способствовать вероятное укрепление тенге в начале года, стабилизация цен на топливо в связи с увеличением переработки нефти на модернизированных НПЗ, слабый спрос, обусловленный сокращающимися реальными доходами населения, запланированное сокращение бюджетных расходов относительно ВВП.

Повышение тарифов будет оказывать некоторое давление на цены, но их влияние на инфляцию не будет определяющим. Основным риском выступает поведение цен на нефть, которые влияют на курс нацвалюты и инфляционные ожидания.

# Алина Алдамбергген, KASE: «Надо видеть реалии соотношения размеров фондового рынка и экономики»

Николай Дрозд

**В последнее время возникает немало сомнений, не идет ли во вред фондовому рынку доминирование по объемам сегментов репо и валюты. Поэтому значительная часть интервью «Капитал.kz» с Алиной Алдамбергген, председателем правления АО «Казахстанская фондовая биржа» (KASE), оказалась посвящена тому, почему сложившееся сочетание фондового, денежного и валютного рынков является оптимальной и неизбежной моделью для биржи**

В последние годы доминирующими рыночными сегментами были валютный рынок в 2015 году, а затем два года – рынок репо. Меняется ли каким-то образом соотношение их объемов с объемами рынков корпоративных бумаг? Есть ли шанс на рост фондовой составляющей в ближайшем будущем?

На самом деле данные сегменты рынка не совсем сопоставимы. Имеет смысл проводить торговлю на одной бирже, так как здесь присутствуют одни и те же контрагенты: финансовые институты, банки, брокеры. В зависимости от того, о каких инструментах идет речь, одни работают на одних рынках, другие – на других. Банки, например, активные участники рынка валютного спота. У нас торгуется 5 валютных пар. Сейчас мы рассматриваем возможность доступа на валютный рынок брокеров в объеме до 100 тысяч долларов на одного клиента – физическое лицо. Как только Национальный банк изменит нормативные документы, брокеры будут допущены к этой торговле. Расширится список контрагентов и у их клиентов появятся возможность подавать заявки на приобретение валюты через брокерские организации, а не только покупать ее через банки.

Помимо валютного рынка у нас очень крупный денежный рынок. Это обращение денег, которые есть в финансовой системе, посредством предоставления ликвидности одними банками другим или Национальным банком. Здесь возможны два вида предоставления денег – под залог валютных активов либо ценных бумаг. Соответственно, это вопросы ликвидности финансовой системы, фондового рынка, в большей степени, банковской системы. Если посмотреть на статистику, то можно убедиться, что наибольшие объемы средств в Казахстане имеет банковский сектор по сравнению с институциональными инвесторами (24,2 трлн тенге, например, по сравнению с 7,8 трлн тенге ЕНПФ). Фондовый рынок в сравнении с объемами торгов денежного рынка занимает скромную долю от 2 до 7%. Объем торгов на рынке ценных бумаг в 2017 году составил 3,45 трлн тенге, на рынках денег – 136,726 трлн тенге, на рынке иностранных валют – 12, 321 трлн тенге. При этом объемы торгов в сегменте ценных бумаг выросли за прошлый год в 3 раза, а рынок денег и иностранных валют меньше – на 64 и 17,6%, соответственно. При этом надо смотреть на реалии, связанные с соотношением самого фондового рынка к экономике. Например, если говорить о капитализации рынка акций к ВВП, то пока это соотношение значительно ниже, чем на развитых рынках. Но капитализация не единственный параметр, надо анализировать обращаемость ценных бумаг. Обращаемость акций у нас достаточно низкая, потому что ликвидность в этом сегменте низкая. Также у нас достаточно много бумаг, которые имеют двойной листинг. Если они в основном торгуются, например, на Лондонской бирже или другой крупной площадке, основной оборот по этим бумагам будет там, так как в Лондоне ликвидность и широкая инвесторская база. Поэтому фондовый рынок не стоит сопоставлять с денежным рынком. Важно понимать, есть ли на нем ликвидность, чтобы предоставлять фондирование субъектам экономики.

Меняется ли в лучшую сторону ситуация с фондированием через фондовый рынок в сравнении с банковской системой? Изначально в Казахстане сложилась модель доминирования банков в фондировании экономики.

У нас объем корпоративных долгов составляет порядка 8 триллионов тенге, это номинальный долг в обращении, что меньше по сравнению с активами банковской системы, это 24,2 триллиона тенге.

Наиболее эффективные компании прибегают к комбинации финансирования в виде банковских кредитов, присутствия на долговом рынке, через облигации и на рынке капитала, через акции.

Влияет ли на рынки репо и валютных свопов ситуация избыточной тен-



говой ликвидности у банков и происходит ли в 2017 году рост волатильности и спроса на тенге в налоговые периоды или в периоды возникновения кризисных ситуаций в банковском секторе?

Конечно, на денежный рынок влияет наличие избыточной ликвидности. Снижение объемов кредитования приводит к тому, что эта ликвидность оказывается на денежном рынке. Если кредитная активность с улучшением экономической ситуации и оздоровлением банковского сектора растет, то с рынка репо изымается избыточная ликвидность. Налоговые периоды, на наш взгляд, к каким-то всплескам с уровнем ликвидности не приводят. Основное влияние налоговых периодов – это продажа долларов, так как много казахстанских компаний имеют экспортную выручку. Они продают ее часть в налоговые периоды, и, соответственно, курс тенге укрепляется. И привлечение ликвидности на денежных рынках, наверное, меньше. Заимствование тенге под залог долларов идет у банков в основном для исправления валютной позиции из-за того, что клиенты все еще предпочитают держать средства в долларах, и нивелировать разрыв в валютной позиции необходимо за счет привлечения в тенге.

Пока активнее развивается внебиржевой рынок форвардов доллар-тенге

Что касается валютных свопов, то одной из проблем, упоминаемых на последнем Конгрессе финансистов, было отсутствие долгосрочных инструментов хеджирования. Какие усилия биржа предпринимает в этом направлении, могут ли появиться такие инструменты на рыночной основе?

Мы считаем, что могут. Валютный своп – это больше инструмент улучшения своих пруденциальных нормативов, реакция на открытую валютную позицию, когда между активами и пассивами банка в валюте есть разрывы. Свопы у нас однодневные, overnight. Соответственно, это закрытие текущих позиций, и по контрагентам можно видеть у кого дефицит долларов, у кого избыток тенге. Если говорить об инструментах хеджирования, то их нужно развивать. Благодаря политике Национального банка, после девальвации 2015 года, когда выстраивается кривая доходности, формируется экономически обоснованная базовая ставка. Это позволяет прогнозировать ситуацию со стоимостью тенге, что отражается на стоимости гособумаг, являющихся бенчмарком для других тенговых инструментов. Базовая ставка определяет уровни, на которых Нацбанк изымает или предоставляет ликвидность через инструменты в ГЦБ.

В последние два года тенге устойчив, практически не ослабевает, если брать динамику в годовом выражении. Есть волатильность в течение года, но система ставок регулирует превалирование привлекательности долларовых инвестиций. Доллар не привлекательней тенге, поскольку тенговые ставки высокие. Такая политика позволяет прогнозировать уровень форвардных ставок, и видно, что рынок форвардов тенге – доллар развивается. Это происходит вне биржи. В 2015 году этот рынок деривативов в связи с резкими скачками сошел на нет, несмотря на то, что он очень долго выстраивался примерно с 2005 года. Сейчас он восстанавливается, поскольку растет спрос на хеджирование. Мы, в свою очередь, стараемся развить альтернативу валютным форвардам – валютные деривативы. В прошлом году биржа активно вела переговоры с финансовыми институтами, и деривативный рынок оживился. У нас появились сделки, где-то до 6 месяцев на сумму порядка 20 миллиардов тенге. Пытаемся добиться

прозрачности путем появления сделок с деривативами на срочном рынке, поскольку крайне важно видеть, какое изменение курсов валют прогнозируют контрагенты по таким сделкам.

То есть удлинение хеджирующих инструментов будет происходить медленно?

Мы видим, что спрос высокий и внебиржевой рынок – ликвидный. Но на бирже пока мало таких операций. Мы пытаемся добиться, чтобы больше таких сделок происходило у нас. Инструменты хеджирования очень часто используются клиентами, совершающими такие операции с банками. А биржевой рынок – это сделки банков с банками или банков с брокерами.

В Казахстане биржевые рынки прозрачнее и лучше администрируются

Как вы относитесь к иногда звучащим предложениям, что возможно появление специализированного биржевого института, ориентированного только на рынки акций и облигаций, в то время как другая площадка могла бы быть сосредоточена на рынке репо и валютных свопов. Какова сейчас преобладающая модель на международных рынках?

Если брать западные фондовые биржи, то очень часто это площадка только для акций или, наоборот, деривативов. Но это исторически и экономически сложившиеся ситуации. У них очень развитый внебиржевой рынок. Наша биржа – очень молодая, мы в этом году отмечаем 25-летие. Когда после советской плановой экономики зарождалась рыночная, учитывая размеры Казахстана и количество контрагентов – местных участников, имело смысл делать все эти операции на бирже в целях снижения транзакционных издержек, централизации и реализации эффекта экономики масштабов. Торговля разными видами инструментов на одной бирже позволяет обеспечить прозрачность рынка и приводит к снижению операционных затрат. В тот момент это поддержали как Национальный банк, так и финансовые институты. Первая биржа была валютной. Биржевой рынок позволяет централизовать все сделки и расчеты. Помимо того, что у нас заключаются сделки, мы осуществляем расчеты. Более того, независимо от того, где присутствует банк на рынках валютного свопа или валютного спота, мы делаем клиринг, то есть подводим нетто-позиции. Банк рассчитывается не по каждой сделке отдельно, а по чистой позиции в этот день. Соответственно, следующий шаг для нас – это введение института центрального контрагента. Мы станем контрагентом каждой сделки и снимем риски участников рынка благодаря системе риск-менеджмента. Это удобно для банков, которые работают в данных сегментах. Собственно, поэтому у нас и развились биржевые рынки валюты и репо. Хотя это может происходить и вне биржи. Но в Казахстане биржевые рынки прозрачнее и лучше администрируются с точки зрения операционных моментов. Сделка двух банков вне биржи означает, что они сами должны регулировать осуществление расчетов. А мы гарантируем расчеты – поставка против платежа.

То есть существование чисто фондовой биржи пока на казахстанском рынке не оправдано?

Биржа – это своего рода цепочка бизнес-процессов. Принцип функционирования один и тот же. Укладываются только применимые бизнес-процессы. Самая базовая – это торговля, далее клиринг (неттинг позиций), потом институт центрального контрагента. То есть про-

цесс усложняется и это применимо не только к отдельно одному рынку, но к нескольким. Более того, такой же принцип функционирования у Московской и Белорусской бирж. На Московской бирже уже введен институт центрального контрагента и в планах у них расчет всех нетто-позиций на всех рынках. То есть, если сейчас мы рассчитываем участие на рынках акций и, например, иностранных валют отдельно, то в перспективе могли бы считать их вместе.

Больше всего мы бы хотели, чтобы запустили индексный фонд или ETF

Индекс KASE продемонстрировал существенный рост в 2017 году, как и в 2016, может ли продолжение этого процесса стимулировать расширение инвесторской базы и вызывать интерес каких-то классов иностранных инвесторов?

Индекс KASE на сегодня представляют 8 бумаг. В последнее время в него были включены новые эмитенты. Но мы ожидаем, что список сократится за счет РД КМГ, поскольку происходит выкуп его акций. Хотя это один из самых крупных эмитентов с большим весом в индексе.

Рост происходил по объективным обстоятельствам в последние два года. Во-первых, произошло восстановление после обесценения тенговых активов, второй момент – эффективность компаний, входящих в индекс, и благоприятная экономическая ситуация. Выиграли и РД КМГ, и KAZ Minerals, эффективной была также деятельность Народного банка. Они все положительно влияют на то, что индекс KASE второй год подряд входит в тройку лидеров развивающихся рынков. Это зависит также и от макроэкономических факторов, и от цен на минеральное сырье. Мы видим, что это привлекает инвесторов и приводит к появлению на рынке акций розничных игроков. Потому что, если есть инструменты, которые показывают хорошую доходность, повышается и инвестиционная активность. Есть определенный процент и нерезидентов. Но так как есть часть бумаг, которая торгуется и на Лондонской бирже, они осуществляют покупки там. Поэтому с нашей точки зрения необходимо больше бумаг, которые имеют единственный листинг на Казахстанской фондовой бирже, и тогда это позволит привлечь нерезидентов на нашу биржу. Мы также сейчас наблюдаем спрос иностранных инвесторов на государственные ценные бумаги из-за привлекательной доходности в тенге.

Могут ли выпускаться какие-то индексированные инструменты на индекс KASE, которые могли бы котироваться на других биржевых площадках и способствовать расширению инвесторской базы?

Больше всего мы хотели, чтобы запустили индексный фонд или ETF, но это могут сделать профессиональные участники, а не биржа. Такие планы были, и мы их всячески поддерживаем, поскольку это дает инвесторам дифференцированный инструмент. В целом, производные финансовые инструменты на биржевые индексы сейчас очень популярны в мире. Они позволяют инвестировать не в одну бумагу, а в блок акций, которые наиболее ликвидны на этом рынке. Общие тренды позволяют зарабатывать на таких инструментах определенные доходности. Сейчас такие переговоры ведутся, и мы ожидаем, что такая возможность будет создана.

На казахстанском фондовом рынке каким-то образом могут сказаться события, которые произошли вчера (интервью записывалось 6 февраля) с американскими фондовыми индексами?

Однозначно такие коррекции оказывают влияние, но сейчас нужно понять ее природу. Мы пока видим, что немного припала цена на нефть. Соответственно, бумаги компаний тех отраслей, которые коррелируются с ценами на сырьевые товары, могут переоцениться. По другим организациям развитие событий зависит от того, в каком они бизнесе и в связи с чем произошла коррекция.

Нам нужна диверсифицированная инвесторская база

В прошлом году были ожидания выхода осенью компаний второго эшелона на рынок облигаций. Почему этого не произошло, и насколько велика зависимость этого сегмента от денег ЕНПФ?

Рынок облигаций зависит очень сильно. Мы рады тому, что если в 2015 и 2016 были главным образом размещения по госпрограммам, основным инвестором по которым выступал ЕНПФ, то в прошлом году появились альтернативные инвесторы. Это и банки, и юридические лица, и страховые организации. С оживлением торговли на рынках и привлекательной доходностью происходит возвращение инвесторов. Нужно сказать, что участие институциональных инвесторов все равно недостаточно велико и деньги доступны только тем, кто имеет довольно высокий рейтинг в соответствии с международными стандартами. То есть эмитенты должны иметь рейтинг не ниже «В-». Это были в основном банки и квазигосударственные организации. Только некоторые частные компании могли в частном порядке привлечь небольшие суммы, в основном в диапазоне от 1 до 5 миллиардов тенге. Они привлекали средства как раз тех покупателей, которые не связаны с требованиями по рейтингам. Поэтому массовый выход на корпоративные облигации, на наш взгляд, возможен, если появятся рейтинговые агентства, чьи оценки будут приняты или будут снижены требования по международной рейтинговой шкале. Выполнив стандарты, необходимые для получения «В-», достаточно сложно для казахстанских эмитентов. И средства, которые они могли бы привлечь, не настолько масштабны. Нам нужна значительно более диверсифицированная инвесторская база с возможностями инвестирования в бумаги с разным инвестиционным качеством.

Если бы передача части средств ЕНПФ в управление частным управляющим компаниям состоялась, то, наверное, это бы оказало какое-то позитивное влияние?

Однозначно, они покупали бы более широкий перечень инвестиционных инструментов, потому что Национальный банк проводит достаточно консервативную инвестиционную политику. Но нужны и дополнительные оценки кредитной устойчивости эмитентов. Это могли бы делать национальные рейтинговые агентства, потому что услуги международных рейтинговых агентств доступны не всем.

Каковы прогнозы относительно того, как может меняться ситуация на фондовых сегментах рынка в этом году? Может ли оказывать влияние снижение инфляции и базовой ставки?

Рассчитываем на то, что будет продолжаться оживление на фондовом рынке, больше контрагентов будут размещать облигации. Надеемся, что брокеры выведут ряд частных компаний на рынок акций. Знаем, по нашим обсуждениям, что со многими компаниями проводится работа, но чтобы эмитент вышел на IPO, нужна масштабная подготовка. Это и отчетность, и определенные стандарты корпоративного управления, решения менеджмента и акционеров осуществлять первичное размещение акций. По облигациям спрос продолжится и на банки, и на квазигосударственный сектор. Мы считаем, что сохранится ситуация высокой ликвидности на денежных рынках. Потому что свободных средств достаточно много, и они сразу не будут утилизированы за счет роста кредитования, и, естественно, они будут размещаться на денежном рынке.

Стоимость размещений будет снижаться?

Да, есть такие прогнозы, потому что ситуация улучшается, инфляция снижается. Соответственно, базовая ставка Национального банка, скорее всего, будет дальше снижаться.

Первые размещения текущего года Kcell и ЦентрКредита в этом тренде?

Эти компании давно уже планировали привлечение средств или начали этап размещения. Kcell разместил 6 миллиардов тенге из запланированных 30 миллиардов тенге. Размещения дают привлекательность компаниям, потому что та ставка, по которой это происходит (а в прошлом году диапазон был от 10 до 15%), зафиксирована для них на ближайшие 5-7 – 10 лет, в зависимости от сроков размещения. И компании могут рассчитывать возможности по обслуживанию такого долга. Нет рисков рефинансирования, и в ситуации снижения ставок все больше компаний стремятся осуществлять привлечение. Но речь идет, конечно, в большинстве, о крупных игроках. Спрос в основном на фиксированные ставки, а не на инструменты, привязанные к инфляции.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## КАЗАХСТАН

ЖССБК ВЫПЛАТИЛ  
23 МЛРД ТЕНГЕ  
ГОСПРЕМИИ

Премии от государства получили 895 360 вкладчиков Жилстройсбербанка Казахстана (ЖССБК). Общая сумма зачисленных на счета вкладчиков средств составила 23 млрд тенге. Максимальную премию государства в размере 90 тыс. 760 тенге получили 160 780 клиентов банка. Это значит, что на своих счетах в 2017 году они скопили минимум 453 800 тенге, или 200 месячных расчетных показателей (МРП). Те клиенты, которые на своих депозитах скопили большую сумму, смогут получить премию на остаток непоощенной суммы при ее начислении по итогам 2018 года. «Жилстройсбербанк – единственный в Казахстане банк, вкладчики которого ежегодно получают премию государства. И с каждым годом ее максимальный размер увеличивается. Например, в первый год работы банка его вкладчики могли рассчитывать на 10 464 тенге, десять лет назад, в 2008 году, это было 46 720 тенге, а уже по итогам 2018 года клиенты банка смогут получить максимальные 96 200 тенге. Есть и еще важный момент. В совокупности с вознаграждением банка и выплаты премии государства депозиты ЖССБК приносят высокую доходность – до 13,3% годовых», – пояснила председатель правления Жилстройсбербанка Ляззат Ибрагимова.

В РК ПОЯВИТСЯ  
ЕДИНАЯ ЗЕМЕЛЬНАЯ  
КОМИССИЯ

В Казахстане планируется создать единую земельную комиссию, в которой не менее 50% мест будут занимать представители общественных советов и организаций. Такая норма предусмотрена законопроектом «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам регулирования земельных отношений», который находится в работе мажлिसа парламента. Отметим, что законопроект был разработан Комиссией по земельной реформе в 2016 году. «В частности, планируется создание единой земельной комиссии с включением представителей общественных советов и организаций – не менее 50% от общего числа членов комиссии. Заседания земельной комиссии должны в обязательном порядке фиксироваться на аудио- и видеозаписи. Решения земельной комиссии могут быть обжалованы в суде. Положения законопроекта предусматривают и введение постоянного мониторинга использования сельхозземель: в течение пяти лет ежегодно, в последующие периоды – каждые три года на орошаемых землях и пять лет на богаре», – отметили в МСХ РК. Эти меры позволят эффективно и рационально использовать земли сельхозназначения, выявлять неиспользуемые земли и вовлечь их в сельхозоборот. А также повысить роль общественного контроля над использованием земель. Вместе с тем повысить и уровень ответственности самих землепользователей по рациональному использованию земель.

КАК ОЗЕЛЕНЯТ  
АЛМАТЫ?

Озеленение Алматы не пострадает в результате реконструкции крупных городских проспектов. Более того, оно даже расширится. Об этом сообщили в пресс-службе горакимата. «Опубликованные для обсуждения проекты реконструкции ряда улиц проспектов в Алматы отражают предложения по фасадам зданий и не затрагивают концепцию озеленения прилегающей территории. В дальнейшем будет представлен дендроплан, то есть подробная схема озеленения, при этом все существующие зеленые насаждения на реконструируемых улицах будут сохранены», – говорится в тексте. Напомним, управление архитектуры Алматы разработало эскиз проекта, по которому будет проводиться реконструкция проспектов Нурсултана Назарбаева, Абая, Абылай хана и улицы Толе би. В феврале состоятся общественные слушания по плану реконструкции. Кроме того, горархитектура намерена в этом месяце разработать план покрытия проездов, тротуаров, дорожек и площадок. Схема озеленения также появится в феврале. Напомним, 30 ноября 2017 года на сессии мажлиса Алматы по согласованию с городской ономатической комиссией и Республиканской ономатической комиссией при Правительстве РК принято решение о присвоении одной из главных улиц Алматы имени Первого Президента Республики Казахстан – Елбасы Нурсултана Абишевича Назарбаева.

В АСТАНЕ ЗАПУСТИЛИ  
ПЛОЩАДКУ ДЛЯ  
СТАРТАПОВ

Международный технопарк IT-стартапов Astana Hub запустил бесплатную программу инкубации стартап-проектов Garage и стартап-проект «Лаборатория С-lab». Об этом сообщили в пресс-службе министерства информации и коммуникаций. Как пояснили в ведомстве, программа инкубации стартап-проектов Garage – это проект, с помощью которого эксперты помогут начинающим предпринимателям строить устойчивые бизнес-модели и способствовать их дальнейшему развитию. Проект продлится три месяца и подготовит участников к следующему этапу акселерационной программы, старт которой запланирован на август 2018 года. В министерстве также рассказали, что «Лаборатория С-lab» – это площадка для создания «моста» между корпоративным сектором и стартапами. Цель программы: поиск и развитие новых идей, сервисов и сотрудничество корпоративного сектора со стартапами. На программу С-lab было получено больше 100 заявок. Участники встретились с корпорациями, далее начнется активная работа с командами. Летом начнется тестирование проектов и их внедрение на базе компаний. Как пояснил министр информации и коммуникаций Даурен Абаев, данный проект является частью работы государственной программы «Цифровой Казахстан».

■ BIM-технологии изменяют  
стройотрасль Казахстана

Государство переходит на 3D-моделирование

Елена Тумашова

**3D**-технологии и строительство. Возможность практического применения информационного моделирования в строительной отрасли Казахстана активно изучает Казахский научно-исследовательский и проектный институт строительства и архитектуры (КазНИИСА). Более того, институт выступил инициатором перехода строительной отрасли на технологию информационного моделирования строительных объектов (ТИМСО, или BIM-технология). Для чего это нужно и что даст строительной отрасли – об этом деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказала Мадина Оспанова, специалист по технологии информационного моделирования КазНИИСА.

– **Мадина, что такое BIM-технология?**  
– Информационное моделирование, или BIM-технология, подразумевает создание цифровой модели объекта, из которой потом получаются как привычная чертежная и расчетно-сметная документация, так и модели для новых этапов создания объекта строительства. Последнее означает, что появляющаяся на каждой стадии работы со зданием информация не сдается в архив на хранение, а используется, модифицируется и пополняется на дальнейших этапах работы.

Данные добавляются в информационную 3D-модель на протяжении всего жизненного цикла сооружения. Они необходимы для планирования и выработки концепций, проектирования, закупок материалов и оборудования, логистики и координации работ на различных участках проекта, эксплуатации и последующих реконструкций здания. Информационная модель становится единственным и самым достоверным источником данных для инвесторов, инжиниринговых компаний, проектных, строительных и эксплуатирующих организаций.

В общем смысле технология информационного моделирования (ТИМСО) обеспечивает правильность процессов управления информацией.

– **Какой эффект дает применение таких технологий?**

– Мы можем говорить об опыте стран, которые стали лидерами по применению BIM-технологии. Оценки применения оптимистичны, однако пока они ориентированы на разовые пилотные проекты и не представляют результаты системных исследований.

По данным Центра комплексного проектирования объектов (CIFE) Стэнфордского университета, применение BIM-технологии позволяет повысить точность сметных расчетов до 3%, сократить время разработки смет на 80% и до 7% сократить время выполнения проекта. По данным исследований американского информаци-

онно-аналитического агентства McGraw Hill Construction, использование BIM-технологии позволяет достичь снижения затрат на строительство на 20%, а также повысить общее качество проекта на 55%.

– **Насколько технология информационного моделирования позволяет избежать ошибки на этапе проектирования?**

– Применение 3D-информационной модели здания позволяет собрать воедино, состыковать и согласовать создаваемые разными специалистами и организациями системы здания. Это способствует выявлению любых несоответствий (коллизий) на стадии проектирования и обеспечивает возможность предварительной проверки конструкций на их жизнеспособность, функциональную пригодность и эксплуатационные качества.

Построенная информационная 3D-модель проектируемого объекта затем становится основой для моделирования прочих процессов (4/5/6-D). Она активно используется для создания рабочей документации всех видов, разработки и изготовления строительных конструкций и деталей, комплектации объекта, заказа и монтажа технологического оборудования, экономических расчетов, организации возведения самого здания, а также решения технических и организационно-хозяйственных вопросов последующей эксплуатации.

Синтез календарного графика и модели здания позволяет проверить визуально и с помощью специальных инструментов, насколько верно прошел процесс возведения здания. С помощью классификатора можно привязать каждый конструктивный элемент, оборудование и т.п. к временному этапу и сформировать календарный график работ (как подробный, так и в укрупненных показателях).

Далее можно просмотреть весь процесс возведения в динамике, как анимационный видеоролик, с возможностью делать паузы и заметки, выявлять несоответствия или позиции для оптимизации общего процесса.

Сметная экономическая модель служит источником информации по объекту, и каждый элемент может хранить описание со стоимостью элемента, его положением в пространстве, классификатором. Имея в электронном виде нормативы на стоимость и время возведения конкретных конструкций, можно совместить две базы данных (по объекту и по нормам и расценкам) и получить удобный инструмент по формированию сметы прямых затрат.

– **Что дает использование информационного моделирования во время эксплуатации здания?**

– Как показывают исследования, одним из основных преимуществ использования BIM-технологии является возможность применения энергоэффективного



проектирования, при котором на ранних стадиях проектирования с достаточной точностью можно просчитать эксплуатационные затраты будущего объекта строительства, а за счет разных вариантов проектных решений достичь наиболее оптимальных технико-экономических показателей зданий и сооружений.

Также проводятся исследования в области эксплуатации с использованием технологии, где модель напрямую связана с реальным объектом. Основной задачей на данном этапе жизненного цикла объекта является формирование системы мониторинга и эксплуатации здания. Когда модель, полученная на стадии проектирования, служит хранилищем всех изменений и реконструкций уже после возведения. Имея на руках всю историю изменений в виде BIM-модели здания, владелец или служба эксплуатации здания всегда будут иметь полный контроль над ситуацией. Есть возможность располагать различными рода датчики на здании во время возведения и, таким образом, отслеживать отклонения реальных конструкций от проектных значений. Другими словами, эксплуатационная модель позволит эффективно осуществлять управление недвижимостью, включая мониторинг без-

опасности, текущий и плановый ремонт, реконструкцию.

– **Станет ли BIM-технология обязательной к использованию строительными компаниями?**

– Поскольку ТИМСО рассматривается как инструмент для снижения рисков реализации государственных инвестиционно-строительных проектов, повышения прозрачности и улучшения процессов взаимодействия заинтересованных сторон при возведении объектов недвижимости за счет государственных инвестиций и средств субъектов квазигосударственного сектора, то требования по обязательному использованию ТИМСО распространяются только на бюджетно-инвестиционные проекты.

Технология информационного моделирования будет внедряться в практику в строительной отрасли в три этапа. В 2017-2019 годах предполагается добровольное применение и разработка стандартов, в 2020-2021 – проектирование технологически сложных объектов. С 2022 года начнется передача исполнительных моделей в эксплуатацию.

На данном этапе внедрения ТИМСО вопрос об обязательном применении технологии всеми субъектами архитектурно-строительной деятельности не стоит. В соответствии с положениями Концепции внедрения технологии информационного моделирования в промышленное и гражданское строительство Республики Казахстан обязательное применение ТИМСО для строительства технологически сложных объектов за счет государственных средств либо с их участием планируется с 1 января 2020 года. Это обусловлено необходимостью повышения требований к технологически сложным объектам, как к объектам повышенного уровня ответственности.

– **На каком этапе сейчас находится обсуждение вопроса использования BIM-технологий?**

– В апреле 2017 года министр по инвестициям и развитию утвердил План мероприятий по внедрению технологии информационного моделирования при проектировании объектов строительства. Согласно этому документу, на сегодняшний день реализовано 11 из 34 мероприятий, включая разработку Концепции перехода строительной отрасли РК на ТИМСО, а также два нормативно-технических документа. Для выработки подходов и мониторинга перехода отрасли на информационное моделирование на базе Комитета по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства создана рабочая группа.

Более того, согласно плану мероприятий, создан центр компетенции и развиваются учебные центры по обучению специалистов ТИМСО.

В 2018-2019 годах продолжится работа по разработке нормативно-технических документов по ТИМСО. Будут созданы стандарты по требованиям к информационным моделям на каждом этапе жизненного цикла строительного объекта, в том числе на этапе экспертизы и эксплуатации.

Планируется разработка BIM-ориентированного классификатора и гармонизация с существующим классификатором ресурсного метода.

■ В Алматы появляется качественная  
офисная недвижимость

Какие тенденции сложились на рынке?

Елена Тумашова

**Б**изнес-центры конкурируют за арендаторов, офисной недвижимости становится все больше, арендаторы предпочитают более качественные офисы – так в целом можно охарактеризовать ситуацию на рынке офисной недвижимости в Алматы.

«В 2017 году наблюдалось снижение арендных ставок на офисные помещения в некоторых бизнес-центрах классов А и Б в Алматы. Собственники и управляющие компании изначально завысили ставки аренды на новые офисные площади, однако теперь снижают их до приемлемого для потенциальных арендаторов уровня», – Андрей Третьяков, аналитик Colliers International Kazakhstan, описывает ситуацию, сложившуюся в сфере коммерческой недвижимости. По словам эксперта, она возникла из-за обостряющейся конкуренции: под ее воздействием участники рынка принимают соответствующие меры – в борьбе за клиентов они вынуждены снижать арендные ставки.

Так, на конец года максимальная ставка аренды на офисы класса А в Алматы составляла 17 тыс. тенге за кв. м, минимальная – 5,5 тыс. тенге за кв. м, за аренду офисов класса Б просили максимум 10 тыс. тенге за кв. м, минимально – 3 тыс. тенге за кв. м. Эти расценки не включают НДС и эксплуатационные расходы. Вместе

с тем, по мнению эксперта, большинство бизнес-центров класса Б включают в стоимость аренды эксплуатационные расходы. В целом эксплуатационные расходы варьируются от 250 до 2,5 тыс. тенге за кв. м в зависимости от местоположения, класса бизнес-центра и обслуживающей компании.

**Чем привлекают арендаторов?**

По словам Андрея Третьякова, для привлечения арендаторов многие владельцы и управляющие компании идут на различные уступки. Например, увеличивают каникулы по аренде, снижают ставки на начальном этапе аренды, за свой счет проводят чистовые отделочные работы. Некоторые сохраняют ставки аренды на уровне предыдущего года либо увеличивают их незначительно.

«Снижение ставки аренды и улучшение коммерческих условий дает компаниям со стабильными финансовыми показателями возможность улучшить текущие условия аренды за счет переезда в офисные помещения лучшего качества за тот же бюджет», – делает вывод собеседник.

**Офисов становится больше**

Согласно анализу Colliers International Kazakhstan, рынок офисной недвижимости Алматы в прошлом году был «относительно активным»: в мегаполисе сданы в

эксплуатацию шесть бизнес-центров классов А, Б, Б+ общей площадью около 101 тыс. кв. м.

Сейчас в городе строятся четыре офисных здания. В этом году планируется сдать в эксплуатацию более 40 тыс. кв. м офисной недвижимости; если строительство будет завершено в срок, это может увеличить предложение на 3%.

«В настоящее время в Алматы общий объем предложения составляет 1,3 млн кв. м, на бизнес-центры класса А, в частности, приходится 150 тыс. кв. м, на бизнес-центры класса Б – 1,15 млн кв. м. При этом в бизнес-центрах класса А средневзвешенный уровень заполнения по итогам 2017 года составил 88%, в бизнес-центрах класса Б – 76%», – приводит данные эксперт.

**Коворкинг делает бизнес-центры привлекательными**

В качестве обозначившей тенденции Андрей Третьяков называет включение коворкинг-пространств в состав бизнес-центров: это повышает привлекательность остальных офисных помещений в таком бизнес-центре.

«Наличие коворкинга позволяет экономить на аренде дополнительных помещений, выделяемых, в частности, для размещения переговоров и конференц-залов, которые можно арендовать в зоне коворкинга на короткий период в случае

необходимости. Это позволяет более эффективно использовать площади – в этом заинтересованы арендаторы», – комментирует эксперт.

На рынке Алматы присутствует семь коворкинг-пространств, строится еще одно (этот проект должен стать крупнейшим в Центральной Азии).

**Качественных площадей становится больше**

Подводя итог, Андрей Третьяков говорит, что в Алматы появляется все больше качественных офисных помещений, рынок ими насыщается. Офисы в бизнес-центрах более низкого качества пользуются все меньшим спросом.

«Вместе с тем, несмотря на высокий интерес потенциальных арендаторов к новым качественным объектам, реальные сделки совершаются только в тех случаях, когда арендодатель предлагает наиболее выгодные условия аренды по сравнению с предложениями на аналогичные по качеству площади в конкурирующих объектах», – говорит спикер.

По его мнению, в кратко- и среднесрочном периодах на рынке офисной недвижимости Алматы сохранится высокий уровень конкуренции. Она будет обеспечена наличием свободных площадей в недавно построенных бизнес-центрах, а также за счет офисных площадей, ввод в эксплуатацию которых запланирован на 2018 год.



# МФЦА и РФЦА: момент, предпосылки и воля

## Как сложится судьба второго финансового центра в РК?

Николай Дрозд

Подготовка к появлению Международного финансового центра в Астане входит в финальную стадию. В частности, близки к материализации планы размещения во втором полугодии акций национальных компаний. Причем с большей долей вероятности в качестве кандидатов на выход на новую площадку называются «Казатомпром», «Эйр Астана» и «Казактелеком» со своим новым размещением. МФЦА также, очевидно, удалось создать свой арбитраж, который будет действовать по принципам британского права, и привлечь лондонских арбитров, безусловно выполняющих роль гарантов для инвесторов-нерезидентов. Какой-либо уверенности в том, что новый центр приведет к прорыву в плане глобализации инвесторской базы для казахстанских ценных бумаг, однако, по-прежнему нет. Довольно любопытным выглядит сопоставление плюсов и минусов возникающего центра с так и не состоявшимся РФЦА.

### Революция сверху

Оба проекта объединяет то, что они во многом – попытки создания новых площадок сверху, при более или менее явном скепсисе казахстанского рынка, который выступает если не оппонентом, то балластом. Есть политическая воля, при этом на сей раз более сконцентрированная, позволяющая вывести компанию на IPO и преодолеть все сопротивление, связанное

с принятием особого правового статуса в радикальном варианте.

С объективными предпосылками, главными из которых выглядят аппетит к рискам финансового сектора и возможность появления новых эмитентов за пределами квазигосов, ситуация обстоит, похоже, значительно хуже.

Если принять за точку отсчета для проведения параллелей с РФЦА 2006 год (поскольку начиная с 2007 проект медленно сворачивался, – ред.), то объективные факторы для рождения финансового центра были достаточно очевидны. 2006 год – время успешных IPO казахстанских эмитентов из разных секторов на Лондонской фондовой бирже. В том году произошли размещения «Казакхмыса», РД КМТ, «Казкоммерцбанка», и под занавес года – «Народного банка». Стоимость активов была оценена весьма высоко.

«Народный банк» в тот момент разместил свои бумаги под 6,1 их номинальной стоимости. Капитализация банка в ходе размещения была оценена в \$3,9 млрд, однако после крайне краткосрочного периода торгов на вторичном рынке возросла до \$5 млрд.

Значительно более крупный в тот момент «Казкоммерцбанк» был оценен месяцем ранее в \$5,3 млрд. Одновременно с этими размещениями в РФЦА зарегистрировался первый участник, которым оказался не кто-либо из грандов финансового рынка, а довольно рядовая компания «Алматы Инвестмент Менеджмент».

Казахстанская финансовая система, как казалось в 2006 году, значительно институционально опережала все остальные системы постсоветского банковского пространства. Два казахстанских банка на тот момент стали крупнейшими частными банками в СНГ, в основном за счет доступа к внешним заимствованиям, и одним из пунктов стратегии БТА стало завоевание определенной доли на российском кредитном рынке.

РФЦА позиционировался в тот момент именно как Евразийский финансовый центр, планировавший предложить значительно более дешевые и длинные деньги для потенциальных заемщиков из Центральной Азии и азиатской части России. Одним из конкурентных преимуществ считалось наличие институциональных инвесторов в лице частных ЕНПФ, испытывавших недостаток инвестиционных инструментов и активно бравших на себя риски, связанные с инвестированием в бумаги казахстанских эмитентов второго эшелона.

При этом за счет средств пенсионных фондов начинали осуществляться небольшие инфраструктурные проекты, которые впоследствии оказались не совсем окупаемыми. 2006 год – период высокой кредитной активности. Кредитный портфель банков возрос за год с 3,62 трлн тенге до 5,691 трлн, что означало 85-процентный рост. У банков в тот момент не было больших избытков запасов тенговых ликвидности, инвестируемой в инструменты денежного рынка. Суверенные рейтинги

и рейтинги финансовых институтов находились в стадии роста.

### Без сильных предпосылок

Сейчас одной из наиболее явных предпосылок для успеха МФЦА, связанных с показателями финансового сектора, выглядит, пожалуй, рост казахстанского индекса акций, второй год подряд попадающего в тройку самых быстрорастущих индексов развивающихся рынков. Но этот рост отчасти носит восстановительный характер после обесценения тенговых активов в 2015 году.

Успеху РФЦА во многом помешали кризис 2007-2009 годов, недостаток политической воли и энтузиазма рынка по отношению к проекту, создаваемому сверху. При этом, если бы центр начал создаваться раньше и инвесторская база успела бы сформироваться до кризиса, это могло бы иметь и негативные последствия, связанные с тем, что к невозможности рефинансировать внешние долги банков могло добавиться и бегство иностранных портфельных инвесторов с фондового рынка, увеличивающее давление на резервы страны.

То, как сложится судьба астанинского финцентра, интересно во многом как раз потому, что зависит от ответа на вопрос, могут ли политическая воля, желание вывести полномасштабно на фондовый рынок бумаги квазигосударственного сектора, опыт и качество управления и едва ли не единственное институциональное преимущество, связанное с введением плавающего курса тенге, компенсировать отсутствие сильных предпосылок, которые существовали при предыдущей попытке.

Скепсис внутреннего рынка во многом связан с тем, что реформы, связанные с центрами, означали появление лишь частичных дополнительных гарантий для внутренних инвесторов.

При этом возникновение какой-то инвестиционной витрины может при определенных обстоятельствах и притормаживать регуляторные изменения на внутреннем рынке, поскольку будет впечатление, что рынки начали работать и так.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### ПРАВА ЗАЕМЩИКОВ РАСШИРЯТ

В договор банковского займа банки должны будут включать условия о праве заемщика в течение 30 дней со дня наступления просрочки обратиться в банк с заявлением об изменении условий договора. Банк должен будет в течение 15 дней со дня получения заявления от заемщика рассмотреть предложенные изменения. В декабре было принято постановление правительства Национального банка «О внесении изменений и дополнений в некоторые нормативные правовые акты Республики Казахстан по вопросам коллекторской деятельности». В частности, постановление предусматривает обязательное включение в договор банковского займа условий о праве заемщика – физического лица в течение 30 дней со дня наступления просрочки обратиться в банк с заявлением об изменении условий договора банковского займа и обязанности банка в течение 15 дней со дня получения данного заявления рассмотреть предложенные изменения. (kapital.kz)

#### МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ ВКЛАДЫ

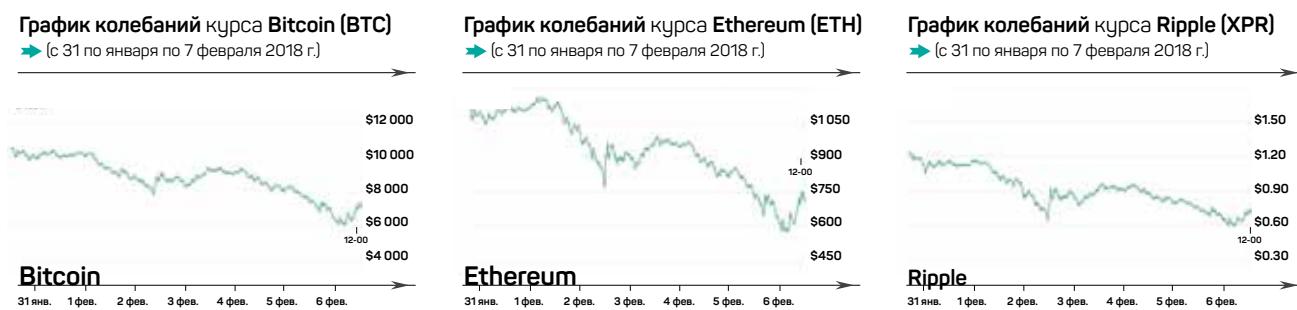
Фонд гарантирования депозитов рекомендует ставки в национальной валюте – 14%, в иностранной – 1%. Таким образом, вклады в тенге более прибыльные, нежели валютные. Впрочем, те, кто предпочитает хранить деньги в долларах или евро, надеются получить выгоду за счет разницы курсов. Оперативно реагировать на изменение курса помогают мультивалютные вклады. Однако открыть их предлагают всего 6 банков: Tengri Bank – сроком на 1 год, Банк Астаны – на 1 и 2 года, Qazkom – на 1, 2 и 3 года, RBK – на 1 и 3 года, Цеснабанк – на срок от 1 года до 5 лет, AsiaCredit – только на 2 года. При открытии стандартного вклада на 1 год самая высокая базовая ставка в тенге у Tengri Bank – 13,2%, следом идет Цеснабанк – 12,2% и замыкает тройку лидеров RBK – 12%. У Qazkom ставка 11%, Банк Астаны указал только ГЭСВ (14%). Базовая ставка в долларах для такого вклада у всех одинаковая – 1%. Базовая ставка в евро еще меньше: у Цеснабанка – 0,5%, RBK – 0,1%. Qazkom указал ставку 0%. Отметим, что валютные вклады населения в банках уменьшаются второй год подряд: в 2017 – на 12,5% год-к-году, до 4,3 млрд тенге, в 2016 – на 9,6%. Доля вкладов в СКВ (свободно конвертируемой валюте) от всего объема розничных вкладов за год уменьшилась с 61,9% до 52,1%. Лидирует по объему розничных вкладов в СКВ Народный банк – 989,6 млрд тенге, что на 10,3% меньше, чем годом ранее. Следом идет Qazom – 781 млрд тенге, минус 13,5% за год. Замыкает тройку лидеров Цеснабанк с объемом 473,9 млрд тенге, на 10,6% меньше, чем год назад. (ranking.kz)

#### НАЦБАНК ПЛАНИРУЕТ ПРОДАТЬ ЧАСТЬ АКЦИЙ KASE

Для развития фондовой биржи в соответствии с наиболее передовой международной практикой будет рассмотрена возможность уменьшения доли Национального банка в капитале фондовой биржи и привлечения стратегического партнера. Это позволит увеличить уставный капитал фондовой биржи, а также модернизировать ее торговую платформу. Об этом говорится в Плане совместных действий Нацбанка и правительства по развитию национального фондового рынка на 2018-2021 годы. «Данная мера обусловлена необходимостью принятия действенных процедур для поддержания качества сервиса и спектра предоставляемых фондовой биржей услуг, в том числе внедрение мобильного сервиса для всех участников рынка ценных бумаг», – поясняется в документе. Необходимо сосредоточить усилия по развитию основных систем фондовой биржи – торговой системы, клиринговой системы, FIX-шлюзов, которые позволят ей внедрять новые продукты и предоставлять участникам торгов качественную основу для развития собственных информационных систем, имеющих доступ к системам фондовой биржи. (kapital.kz)

#### САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ ДЕПОЗИТЫ

Национальный банк сравнил номинальную доходность различных финансовых инструментов для населения за 2017 год в эквиваленте национальной валюты. «Были выбраны банковские вклады физических лиц в разных видах валют – в тенге, в российских рублях, долларах США и евро в казахстанских банках, хранение наличных долларов, евро, российских рублей и наличных тенге, а также инвестирование в золото», – говорится в сообщении. Наибольший доход в 2017 году принесли вложения в евро за счет курсового изменения. В 2017 году евро по отношению к доллару укрепился на 12,3%. В результате, с учетом максимальной ставки вознаграждения по вкладам, установленной КФД, доходность по срочным депозитам в евро составила 15,3%, а хранение сбережений в наличных евро принесло доход, равный 13%. Сопоставимый с депозитами в евро доход принесли и тенговые депозиты, обеспечив за год доход в размере 14,9% (при расчете использовалась максимальная рекомендуемая ставка 14%). «Следующее место по доходности заняли рублевые депозиты. За 2017 год российский рубль укрепился на 6,3% по отношению к тенге», – говорится в тексте. Таким образом, при размещении денег на рублевые вклады в российских и казахстанских банках доходность составила 13,4% и 8,3% соответственно. При хранении сбережений в наличных российских рублях можно было получить доходность 6,3%. Вложение в золото принесло доходность в размере 12,8% в результате роста цены на золото на 13,1% и укрепления тенге к доллару на 0,3%. На фоне укрепления тенге к доллару США на 0,3% за 2017 год вложения в данную валюту оказались наилучшим вариантом инвестирования. Так, доходность по срочным долларным вкладам составила 1,7%, а хранение наличных долларов принесло отрицательную доходность в размере 0,3%. (kapital.kz)



Топ-3 криптовалюты	Цена на 8 января 2018	Цена на 7 февраля 2018	Падение
1. Bitcoin (BTC)	\$16537	\$7081	-57%
2. Ethereum (ETH)	\$1266	\$713	-43,7%
3. Ripple (XRP)	\$3,36	\$0,7	-79,3%

# Криптовалюты: коррекция или обвал?

## Повторяется ли история с дотками на рынке криптовалют

Дмитрий Чепелев

Рынок криптовалют продолжает пребывать в затяжном падении. То, что в середине января 2017 года казалось закономерной коррекцией после бурного роста, приобрело черты обвала и ставит вопрос о времени, которое может понадобиться рынку для восстановления. Неделя с 31 января по 7 февраля на рынке продолжила месячный тренд и прошла под существенным натиском «медведей».

Сегодня молодые амбициозные стартапы и огромные уважаемые корпорации, осознавая гигантский потенциал технологии blockchain, ставят своей целью ее внедрение в повседневную жизнь людей. Государства провозглашают приоритетом достижение лидерства в этой области, однако криптовалюты переживают сильнейшее падение. Стоит отметить схожесть современного бума криптовалют и бума компаний «.com» в конце 90-х.

Большинство интернет-компаний того времени объявили себя банкротами, но те, кто остались, стали безусловными лидерами рынка: Amazon, eBay, PayPal, Google. Аналогично может произойти и с криптовалютами – тот, кто выстоит, окрепнет.

Общая капитализация крипторынка на 7 февраля упала до уровня начала декабря 2017 года и составила \$335 млрд. По сравнению с пиковым значением в \$830 млрд, достигнутом 8 января 2018 года, падение составило приблизительно \$500 млрд.

Bitcoin (BTC) все еще пребывает под властью медвежьего рынка и по состоянию на утро 7 февраля торговался по цене \$7081, а минимальная отметка была достигнута 6 февраля и составила \$6048.

Многие эксперты выразили мнение, что BTC достиг дна падения, и вскоре по-

следует фаза неуверенного и медленного роста.

Несмотря на то, что доминирование Bitcoin (BTC) в общей капитализации рынка криптовалют постепенно снижается и составляет на данный момент 35%, в подавляющем большинстве случаев падение стоимости Bitcoin (BTC) влечет за собой падение стоимости практически всех альтернативных криптовалют (Altcoin).

Это связано в первую очередь с тем, что BTC является ключевой торговой парой для Altcoin'ов. В данный момент сразу несколько проектов планируют разрушить эту монополию Bitcoin, что позволит многим криптовалютам получить более независимое ценообразование.

Одним из таких проектов является SDEX (Stellar Decentralized EXchange) от SDF (Stellar Development Foundation). Исходя из Дорожной карты SDF, опубликованной в конце прошлого месяца, новая децентрализованная биржа позволит обменивать большинство популярных криптовалют напрямую. Успешный запуск SDEX и аналогичных конкурирующих проектов может негативно отразиться на цене Bitcoin (BTC), но в то же время придаст стабильности рынку криптовалют.

Ethereum (ETH) достаточно долго оказывал сопротивление падающему рынку, в итоге уступил, и на утро 7 января его стоимость составила \$713 против \$1102 неделей ранее. При этом минимальная стоимость ETH на торгах доходила до \$574. С 70-тикратным ростом за год и текущей капитализацией в \$70 млрд Ethereum (ETH) против \$119 млрд у Bitcoin (BTC), «эфир» медленно, но верно пропалтывает себе дорожку к первому месту в топ-3 и может оказаться главным бенефициаром текущего падения рынка.

Ripple (XRP) переживает не лучшие времена: монета за неделю потеряла более половины своей стоимости и на начало 7 февраля торговалась по цене \$0,69. Тем не менее Ripple (XRP) не спешит уступить свою позицию в топ-3 криптовалют и по рыночной капитализации опережает своего ближайшего преследователя Bitcoin Cash (BTH) практически в 2 раза, \$26 млрд у XRP против \$14 млрд у BTH.

### Не навреди!

В США в рамках слушаний в Конгрессе по вопросу криптовалют были обозначены ключевые моменты в области регулирования, которые могут позитивно сказаться на развитии рынка. В частности, глава комиссии по торговле товарными фьючерсами Кристофер Джанкарло в своем письменном обращении к комитету сената США по надзору за банковской деятельностью акцентировал внимание на том, что к регулированию криптовалют необходим сдержанный и сбалансированный подход, который не должен навредить будущим инновациям.

По заявлению Джанкарло, правительство выбрало правильный подход «не навреди» в контексте регулирования интернета. Такой же подход необходимо применить в регулировании децентрализованных технологий, в частности криптовалют. А для дальнейшего развития американских рынков и роста национальной экономики нужно соблюсти баланс между регуляторным надзором и инновациями в частном секторе. При этом было отмечено, что комиссия будет яростно пресекать любой вид мошеннической деятельности, связанной с криптовалютами, в частности, связанной с использованием схемы Понци.

العربية للطيران  
airarabia.com

# Супергерои летают бесплатно

С одним оплаченным взрослым могут лететь два ребенка совершенно бесплатно. Оплачивайте только аэропортовые сборы, которые составят от 15 000 тенге в оба конца на одного ребенка. Данная акция действует только по маршруту Астана Шарджа Астана.

Не забудьте забронировать

Бронируйте @airarabia.com  
Звоните по телефонам 7172 466080 / 7172 466090

Место в салоне Питание Багаж Страховку

@airarabiagroup  
Применяются условия и ограничения

AIR REWARDS Подпишитесь на AIRRewards и зарабатывайте баллы

# ■ Узбекистан «открывается» и готовится к ВТО

## Как Казахстан примет этот вызов?

Аскар Муминов

Соседний Узбекистан, чья экономика с момента прихода к власти нового президента Шавката Мирзиёева заметно оживилась и либерализуется, решил вступить в ВТО. Такая норма содержится в специальной государственной программе «Год активного предпринимательства, инновационных идей и технологий». В программе отмечается, что нацелена подготовка предложений по приведению законодательства Узбекистана в соответствие с нормами организации. Для этого должен быть утвержден новый состав межведомственной комиссии, которая будет заниматься вопросами вступления в ВТО. О том, что Узбекистан должен был вступить в ВТО в ноябре 2017 года во время визита в Южную Корею сказал президент этой страны Шавкат Мирзиёев.

Первый зампред Сената Мажлиса Узбекистана Садык Сафаев в свою очередь отметил, что Узбекистан будет ориентироваться на опыт Казахстана при вступлении в организацию. А именно на продуктивную работу представителей местных органов исполнительной власти в деле привлечения инвестиций. Он отметил, что по вопросу вступления в ВТО есть разные мнения, одни эксперты считают, что оно окажет негативное влияние на узбекских производителей, в то время как сами эти производители, которые работают в реальном секторе экономики, напротив, настроены положительно и считают этот шаг необходимым и полезным.

### Все для инвесторов

На сегодняшний день ВТО регулирует свыше 90% мировой торговли. В мире осталось не так много стран, которые находятся вне зоны охвата норм, процедур и правил Всемирной торговой организации.

Сейчас только четыре постсоветские страны, а именно Азербайджан, Беларусь, Туркменистан и Узбекистан, не являются членами ВТО. При этом в 2013 году Туркменистан обозначил свое желание вступить в организацию. В 2016 году Беларусь начала переговоры по вступлению в ВТО. Вместе с тем если к организации присоединится Узбекистан, то это может стать в определенной степени вызовом для Казахстана – ведь из изоляции выйдет страна с самым большим рынком в Центральноазиатском регионе, что может перенаправить часть потоков из Казахстана в это государство, включая международные инвестиции.

«Думаю, само начало переговорного процесса по вступлению Узбекистана в ВТО, приведение в соответствие с международными стандартами внутреннего законодательства и норм, регулирующих внешнеторговую деятельность, создаст более благоприятные условия для иностранных партнеров», – заверил Садык Сафаев.

### Ставка на традиции

Узбекистан уже присоединился к ряду международных конвенций, на которые ссылается при подготовке к вступлению в ВТО и которые являются обязательными для стран-членов, в том числе в области пищевой безопасности, животноводческой продукции, по защите здоровья животных, в области прав интеллектуальной собственности, по промышленной собственности, в области стандартизации.

В ходе переговоров Ташкент акцентирует внимание, что в среднесрочной перспективе ведущую роль в экономике Узбекистана по-прежнему будут играть отрасли, по которым имеются традиционные преимущества в международной торговле. Такие как сельское хозяйство и взаимосвязанные с ним отрасли легкой, пищевой промышленности, сельхозмашиностроения, химической промышленности. Первоначально по этим отраслям Узбекистан хотел добиться преференциальных условий. Однако сейчас упор делается на автомобилестроение, микро-



электронику, сложную бытовую технику, станкостроение и фармацевтику.

### Готовность республики открываться

Эксперт аналитического центра «Берлек-Единство» Руслан Хадимуллин отметил, что в Европейском союзе не раз заявляли о принципиальной готовности оказать содействие Узбекистану во вступлении в ВТО.

Так, в июле 2013 года США предлагали техническую помощь, Комиссия ЕС в 2013-2015 годах намерена была оказать республике безвозмездное техническое содействие в размере \$1 млн на реализацию проекта «Содействие процессу вступления Узбекистана во Всемирную торговую организацию».

Планировалось изучение опыта других стран, имеющих схожие с Узбекистаном экономические условия, по смягчению отрицательных последствий членства в организации, содействие в приведении национального законодательства в соответствие с правилами ВТО и получение поддержки ключевых стран-членов в рамках двусторонних и многосторонних переговоров.

«Однако в итоге проект так и не был утвержден. Вместе с тем это был бы прежнем руководстве Узбекистана, а сейчас готовность республики открываться более наглядна, поэтому вступление в ВТО является одной из первоочередных задач», – считает эксперт.

### Помогут, чем смогут

Директор странового офиса «USAID Центральная Азия в Узбекистане» Гэри Роббинс заметил, что членство в ВТО может служить важным сигналом для всего мира, что Узбекистан является членом

международного торгового сообщества и, действительно, страна открыта для бизнеса. Присоединение Узбекистана к этой организации расширит доступ к двусторонней торговле между Узбекистаном и другими членами ВТО, включая Соединенные Штаты, а также увеличит инвестиционные потоки, сказал он.

Тем временем Министерство внешней торговли Узбекистана сообщило, что уже достигнуты договоренности о содействии американской стороны, в том числе техническом, в процессе вступления Узбекистана в ВТО.

### Вызов для Казахстана

Эксперт Института экономических исследований стран Центральной Азии Алишер Хамидов отметил, что сегодня в экспертной среде немало разговоров о том, что новая экономическая модель Узбекистана, включая вступление в ВТО, – это вызовы и для Казахстана.

«Так как ни для кого не было секретом, что еще с советских времен обе республики конкурировали за региональное лидерство. Вместе с тем это не прямая и очевидная конкуренция, но она сохраняется, заметил Алишер Хамидов.

«Либерализация валютного рынка, заявление о готовности диверсифицировать экономику и защищать права инвесторов вернули интерес международных игроков к Узбекистану, что действительно является в какой-то степени вызовом для Казахстана, однако пока эти риски чрезмерно преувеличены», – считает эксперт.

По его мнению, Узбекистану необходимо как минимум 5-6 лет, чтобы избавиться от наследия тоталитарной командно-административной экономики, которая была при Исламе Каримове, поэтому о быстром экономическом рывке говорить не

приходится. И вступление в ВТО вмиг все имеющиеся диспропорции не исправит.

Другое дело, что Узбекистан менее зависит от конъюнктуры на мировых рынках, чем Казахстан, поэтому можно примерно прогнозировать, что страну при открытой экономической политике ждет рост. Для Казахстана будущую роль все еще играет то, какой будет динамика на сырьевых рынках, и это существенный риск.

«В целом процесс индустриализации в Узбекистане идет более плавно, чем в Казахстане, в силу того, что стране не на что опираться, кроме реального сектора и промышленности, во многом сохраняющейся еще с советских времен. В Казахстане же все еще велик соблазн полагаться на высокие цены на нефть, хотя недавнее послание президента обозначает», – сказал Алишер Хамидов.

При этом подобные опасения еще в марте 2017 года прозвучали вполне официально. Министр экономического развития РК Тимур Сулейменов, выступая на одном из экономических форумов, заявил, что мы видим пробуждающийся и либерализующийся Узбекистан. Он назвал его амбициозной страной, вероятно, обладающей большими возможностями, которые пока сложно всецело определить из-за формирующегося политического курса.

«Но тем не менее укрепление Узбекистана будет определенным вызовом для нас. Мы привыкли, и я думаю, с большой долей объективности, что Казахстан – региональный гегемон. Сейчас это может поменяться, я подразумеваю экономическое гегемонство. Может усилиться борьба за инвестиции, борьба за ниши, борьба за рынки. Это тоже один из вызовов», – отметил тогда министр.

### Слишком много клише

Независимый политолог из Вашингтона Рафаэль Саттаров считает, что пора уже избавляться от таких клише, как конкуренция Узбекистана и Казахстана, особенно в рамках ВТО, так как организация лишь открывает простор для товаров.

Собственно, в чем могут конкурировать Узбекистан и Казахстан? По нефти, которая является основным экспортным товаром Казахстана? Так Узбекистан сам нуждается в нефти. В сельскохозяйственной сфере? Однако страны и так фактически не соприкасаются на рынках России, которая является основным экспортным рынком для Узбекистана. «Более того, вступление Узбекистана в ВТО – пока отдаленная перспектива, для этого надо готовить законы, экономику, предпринимателей, но внутри страны пока лишь внедряются реальные механизмы рыночной экономики, отходя от имитационной рыночной экономики, поэтому не надо торопиться с выводами, особенно алармистского толка», – считает Рафаэль Саттаров.

### В ущерб своим

Ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман отметил, что вхождение Узбекистана в ВТО имеет, как обычно и бывает, многие плюсы и минусы. Причем руководство республики стремится использовать опыт Казахстана на данном пути. Речь идет, например, о приведении в соответствие законодательства по внешнеторговой деятельности, практике привлечения инвестиций. Традиционные преимущества членства в ВТО связывают обычно с большей свободой торговли и инвестирования, и с политико-имиджевыми составляющими.

Вхождение страны в союз ведущих государств на рынке международной торговли повышает авторитет, дает более весомые гарантии инвесторам о соответствии внутренних хозяйственных процедур и законодательства принятым в мире требованиям. Это способно дать преференции во внешнеэкономических отношениях в целом, в большей степени привлекать капиталы. Что же касается последствий именно в большей открытости рынка, они неоднозначны.

Об этом говорит, в частности, опыт вхождения в ВТО других постсоветских стран, включая Казахстан. Значимых преимуществ для торговли в целом они не получили. Ведь ВТО призвана облегчить условия не только для экспорта, но и для импорта. А для страны – члена ВТО, по практике, важнее найти новые рынки сбыта своей продукции, чем принять чужую. Поэтому «открытие» границ за счет снижения таможенных пошлин как условие членства в ВТО способно увеличить поток товаров из-за рубежа, зачастую в ущерб местным производителям.

В частности, узбекстанские экономисты подсчитали последствия возможного снижения ставок импортных пошлин. В отрасли машиностроения, химической, пищевой промышленности, товаров народного потребления предполагается среднее снижение ставки на 4 процентных пункта. Особенно высоко оно в приборостроительном секторе. Это привело бы к уменьшению ВВП на 1,2-1,3%, росту импорта на 12-13% и снижению экспорта на 0,4%. Кроме того, Узбекистан с середины 2000-х осуществляет попытку индустриализации. В ее ходе в перспективе должны появиться более развитые отрасли автомобилестроения, микроэлектроники, бытовой техники, фармацевтики. По ним предполагалось получить льготные тарифы на экспорт в рамках ВТО.

«Однако пока таких развитых производств нет, о преимуществах говорить рано. Соответственно, в ходе изучения возможного влияния ВТО на экономику Узбекистана предстоит изучить указанные и иные обстоятельства, чтобы определить саму целесообразность и условия вхождения страны в данную организацию», – заключил Марк Гойхман.

# ■ Как начать экспорт в Китай?

## ШОС предлагает конкретные шаги

Алия Бекова

Практические пошаговые рекомендации товаропроизводителям по выводу их продукции на экспорт в страны ШОС и, в частности, Китай представила руководитель программ Делового совета (ДС) ШОС от РК Зарина Жансеркеева.

Предложенные ею шаги – это, по сути, приглашение предпринимателей Казахстана к участию в проектах, впервые представленных в прошлом году на саммите стран ШОС в Астане для совместной реализации и поддержанных всеми странами – участниками организации.

### Товар на пробу

Итак, отличная возможность – это участие в двух постоянно действующих торгово-выставочных площадках товаров и услуг производителей стран – участниц ШОС: Silk Way Expo на китайской территории МЦПС «Хоргос» и World Food City в китайском городе Шеньчжень.

Руководитель программ ДС объяснила необходимость создания и участия в таких площадках в первую очередь представлением на них реальной возможности видеть и дегустировать продукцию. «Конечно, можно получить по интернету визуальный образ продукта, но китайский рынок очень непростой – людям надо попробовать продукцию», – отметила она.

Silk Way Expo, в частности, позволяет вести розничную и мелкооптовую торговлю, презентовать, дегустировать и реализовывать пробные партии товаров для изучения спроса, оперативно организовывать деловые переговоры, проводить культурные мероприятия для ознакомления с традициями и обычаями, вкусами и предпочтениями стран – участниц рынка, организовывать ежемесячные деловые мероприятия.



«МЦПС – это уникальная зона, где нет необходимости в получении виз, – подчеркнула спикер. – Поэтому здесь можно представлять в полном объеме свои товары, инвестиционные возможности своих регионов, своих компаний. Кроме того, ввиду развитой системы логистики, связанности с евразийским торгово-экономическим и индустриальным парком (г. Циндао, провинция Шаньдун, КНР) она даст возможность беспрепятственно довозить казахстанские продукты на юг Китая».

Чтобы потенциальные участники могли судить о выгодности представления здесь своих товаров, Зарина Жансеркеева привела статистику посещений центра. А она демонстрирует ежегодный рост на 30%. Так, если в 2015 году МЦПС посетили

2 339 984 человека, то в 2016-м – 3 189 103, а за 4 месяца 2017 года – 980 033 человека.

При этом на китайскую часть приходится 78% от этих цифр, на казахстанскую – 22%. Возможности выхода на вторую площадку дает подписанное с международным центром импортных продуктов питания World Food City (WFC) эксклюзивное соглашение о создании на его территории национального павильона Казахстана Silk Way Expo Kazakhstan. Эта крупная торгово-выставочная площадка (размеры комплекса составляют 550 тыс. кв. метров, – ред.) расположена в самой экономической развитой провинции Китая Гуандун, в городе Шеньчжень. Он занимает третье место среди экономических центров КНР после Пекина и Гонконга, ежегодный оборот WFC составляет

10 млрд юаней (\$1,5 млрд). На данный момент в выставке уже участвуют 20 национальных павильонов развитых стран мира.

«И у вас есть уникальная возможность выставить и продать там свою продукцию, – обратилась к участникам конференции выступающая. – Это крупный оптовый центр. То есть мы предлагаем вам, производителям, заходить внутрь китайских оптовых торговых сетей».

Указанные выставки, как считает Зарина Жансеркеева, надо рассматривать как офисы и как постоянно действующие торгово-выставочные площадки: «То есть вы можете выставить на них всю свою продукцию, которую хотите показать и продавать не только на рынок Китая, но и других стран, продвигать свои бренды и выстраивать продажи в странах – участницах выставки».

### По примеру «сого сеся»

Конечная же цель таких выставок – это создание универсального торгового дома (УТД). Это и есть следующий шаг по продвижению продукции на экспорт. Как рассказала руководитель программ ДС, после внимательного изучения международного опыта, в частности, японского, было предложено создать УТД на МЦПС «Хоргос» по примеру японских универсальных торговых компаний «сого сеся».

Определяющиеся на языке оригинала буквально как «всеобъемлющие торговые фирмы», они считаются уникальным японским экономическим явлением. Согласно справочным данным, «сого сеся» занимаются оптовой торговлей и продвижением товаров как в Японии, так и за ее пределами, разработкой продукции совместно с производителями и инвестициями в производство.

Услугами продвижения продукции пользуются малые и средние компании при экспансии за рубеж, так как не располагают самостоятельно достаточными возможностями для этого. Функция таких компаний заключается в сведении к минимуму экономических рисков за счет способности распределять риски, экономить на масштабе и эффективно использовать капитал. На компании «сого сеся»

приходится половина экспорта и две трети импорта Японии. Крупнейшими из них являются Mitsubishi Corporation, Mitsui & Co., Itochu.

Как отметила Зарина Жансеркеева, благодаря созданию и развитию таких торгово-производственных комплексов Япония смогла подняться после войны. Поэтому было предложено использовать у нас японский опыт, внедрить механизмы и принципы действия «сого сеся».

Ожидается, что УТД будет выполнять целый ряд задач, в том числе формировать каналы сбыта и поставки продукции и сырья, проводить работу с поставщиками продукции по снижению себестоимости и улучшению качества, формировать спрос-предложение с учетом приоритетных направлений экономической деятельности государства, способствовать развитию производства приоритетных сельскохозяйственных культур, имеющих экспортный потенциал на базе инновационных технологий и т.д.

### Информация – это все

Еще одним шагом и даже, скорее, необходимым условием эффективного развития экспортного потенциала казахстанских производителей станет создание международного информационно-аналитического центра. Как констатировала Зарина Жансеркеева, у нас нет такой структуры, тогда как только на территории одного СУАР изучением Казахстана и остальных республик региона занимается семь полных научных исследовательских институтов.

Зарина Жансеркеева считает, что перед Казахстаном стоит задача создания такого центра. И объявила, что ищет партнеров для этого дела. Задачи информационно-аналитического центра она видит не только в выявлении и анализе информации, изучении тенденций развития рынков ШОС, но и выработке рекомендаций по организации взаимодействия со странами-партнерами, преодолению тормозящих развитие торгово-экономического сотрудничества факторов, прогнозировании новых рынков сбыта продукции, сфер развития экономики и выгодных видов бизнеса.



# Бизнес на черном

Кофейни учат казахстанцев ценить спешалти кофе

Валентина Нейштет

Представьте себе огромные гектары полей, посаженные невысокими зелеными кустами, строго разделенными между собой узенькими дорожками, присыпанными землей. Небольшой желтый комбайн умело протискивается между ними, чтобы собрать спелые ягоды, они потом станут кофейными зернами. На некоторых полях зерна и вовсе собирают вручную. Молодые люди с мешком в руках неспешно перебирают пальцами ветки кустарника. Именно так выглядит 1/5 часть Бразилии – самого масштабного производителя кофе в мире. По оценке Statista, страна производит около 55 млн шестидесятикилограммовых мешков с кофе или почти 40% от всего рынка. Торговля кофе остается одной из самых прибыльных отраслей в этой стране. Правительство Бразилии даже выделило около 2 млн гектаров сельскохозяйственных угодий для сбора зеленого кофе.

Если смотреть на рынок в целом, по количеству сделок кофе остается вторым по популярности продуктом на бирже. Первое занимает нефть. Сегодня объем рынка кофе превышает \$10 млрд. В Казахстане любовь к черному напитку прививалась постепенно. С появлением небольших кофейен местный потребитель стал привыкать к качественному продукту и даже разбираться в альтернативных методах заварки кофе. «Капитал.kz» рассказывает, как развивается кофейный рынок у нас в стране и когда хороший кофе победит растворимый.

## Что было, то и полюбили

Спрос на кофе на местном рынке создается усилиями разных игроков. Тут и коммерческий кофе из супермаркета, растворимый кофе в гранулах от транснациональных компаний и даже спешалти кофе от небольших заведений. В непрекращающейся борьбе за потребителя пока побеждает растворимый кофе. На него приходится чуть ли не 70% рынка. Но в этом нет ничего плохого, считает Канат Джетписов. Все дело в том, что растворимый кофе, так или иначе, подталкивает потребителя к тому, чтобы пойти дальше и попробовать кофе в зернах.

Кроме того, надо понимать, рост обеспечивают далеко не только кофейни. Кофе для супермаркетов или «коммерческий кофе», растворимый и кофе в зернах – все это формирует общую картину на рынке. Растворимый кофе все еще популярнее зернового, но доля рынка последнего, безусловно, растет. Открытие крупных международных сетей Costa Coffee или Starbucks, говорит о том, что большие ком-

## Окей, Колумбия

Система закупок на большинстве кофейных плантаций устроена так: фермер, выращивающий кофе, нанимает людей или технику для сбора урожая. Из-за большого количества кофейных кустов (например, по всей Бразилии их более 8 млрд) качество зерна при таком раскладе волнует фермера меньше всего. Добавьте сюда еще и тот факт, что сборщики кофейных зерен платят не за качество, а за килограмм сданного сырья. Вот и получается, что в одном мешке у сборщика могут быть незрелые ягоды вперемешку с переспелыми или частично съеденными насекомыми.

Во многом благодаря такой ситуации на рынке появился отдельный сегмент – спешалти кофе (лот кофе класса specialty), требующий больше времени на сбор ягод и их подготовку. В этом случае кофе собирается только вручную, а ягоды проходят строгий отбор в несколько этапов. После сбора урожай снова перебирают.

Отдельную роль для спешалти кофе играют даже географические особенности, например климат, при котором росли ягоды, или высота. Если отобрать вкусовину, то получается, что спешалти кофе – ягоды, выращенные в особых условиях.

На местном рынке спешалти кофе представлен небольшими заведениями, которые закупают спешалти кофе отдельно, но и стоит он дороже того, что предлагает на масс-маркете. Цена за спешалти кофе, как правило, выше средней. Для сравнения: закупочная цена у спешалти кофе начинается от \$10 за килограмм, в то время как за такое же количество обычного кофе из супермаркета потребитель заплатит \$3. Логически было бы предположить, что кофе за 1600 тенге из супермаркета или известной сети не может быть «специально отобранным».

«Культура потребления кофе в целом растет. Клиенты ожидают качественный кофе по хорошей цене, но местный рынок спешалти кофе небольшой. Это происходит еще и потому, что пакет с зернами в 250 грамм спешалти кофе будет стоить в два раза больше, чем коммерческий кофе», – говорит Раушан Беннет, совладелица сети кофейен Jumping goat coffee.

Вместе со спешалти кофе на рынке стали расти альтернативные методы заварки. Фанаты необычных для Казахстана способов заваривать кофе – харио, аэропресс и кемекс – ста-

пани заметили местного потребителя. Последний, кстати, очень сильно повлиял на увеличение рынка. Все стали ходить с ума по кофе в стаканчиках, с именем на нем, написанным маркером.

## Напитки покрепче

Одним из главных препятствий для развития рынка игроки считают высокую арендную плату. Добавьте сюда затраты на закупку сырья и относительно низкую маржинальность, и на выходе мы получим рынок, ключевыми игроками на котором остаются либо энтузиасты и их малый бизнес, либо транснациональные компании.

«Некоторые считают, что фудкост у кофейен – 8%. Это же просто смешно. Такую стоимость можно приравнять к

кофе из вендинговых машин, которые стоят в частных стоматологиях. У нас фудкост оценивается в 45%, так что высокая рентабельность для нас больше миф, чем реальное положение дел. У крупных франчайзинговых сетей на рынке ситуация складывается по-другому. При условии, что себестоимость чашки кофе 300-400 тенге, за счет итоговой цены в 1500 тенге рентабельность будет просто огромной», – делится Амир Акчурун, шеф-бариста Daily Coffee и учредитель CoffeeVuy.

Развитие отрасли во многом зависит от уровня дохода населения. Учитывая экономическую ситуацию в стране, в случае кризиса малому бизнесу будет сложнее спасти производство, чем иностранным компаниям. Еще одной проблемой игро-



ли собираться на так называемые каппинги, где тестировали кофе.

Доходит до того, что часть заведений отказываются подстраиваться под капризы покупателя и вовсе отказываются от сиропов, которые перебивают вкус и запах кофе. Таким образом, они пытаются привить культуру потребления кофе, но получается пока с пробуксовками. Казахстанский рынок к формату пока относится скептически. Если потребитель всю свою жизнь пил капучино с карамельным сиропом, то для него кофе из Колумбии или Гондураса будет просто черным кофе. «В масштабах страны развитие этого сегмента даже тяжело назвать ростом», – говорит Канат Джетписов, владелец сети кофейен Seventy Coffee.

рынка называют также местное законодательство. «Казахстан – быстрорастущая страна, экономика растет быстрее, чем ее политическая инфраструктура и менталитет. Это вызывает трение между реальностью нового поколения и старой политической системой. Действующее законодательство реорганизуется в позитивном ключе, но я столкнулся со многими препятствиями», – говорит Матайс Олай, владелец Bowlers Coffee.

Канат Джетписов также считает, что законодательство не мешает, но оно не всегда помогает. «Мне кажется, что государство не должно помогать бизнесу напрямую. Скорей от такой помощи будет вреда, так как бизнес будет надеяться на помощь со стороны и не сможет полноценно развиваться», – говорит он.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### «ЕДИНОЕ ОКНО» ДЛЯ БИЗНЕСА

В Казахстане начата работа по созданию «единого окна» по мерам государственной поддержки для бизнеса. Об этом сообщил министр национальной экономики Тимур Сулейменов. Проект разрабатывается в рамках программы «Цифровой Казахстан» Миннацэкономики совместно с МИР РК, МСХ и НПП «Атамекен». Тимур Сулейменов пояснил, что госорганам необходимо разработать соответствующие дорожные карты по оптимизации и автоматизации инструментов поддержки и заложить нужные средства при уточнении республиканского бюджета на 2018 год. «Бизнесу в различных программах государственной поддержки доступно свыше 50 инструментов, которыми ежегодно охватывается более 140 тыс. предпринимателей. При этом меры государственной поддержки зачастую чрезмерно зарегулированы. Это связано с необходимостью предоставления большого количества документов, многоэтапностью принятия решений, длительными сроками подписания итоговых документов и договоров», – рассказал Тимур Сулейменов. Как пояснил министр, для решения выявленных проблем предлагается отказаться от запрашивания документов в пользу заполнения установленных бланков. А также заменить работу экспертных групп и комиссий на автоматизированные процессы. Это позволит исключить практику принятия решений на основании субъективных мнений. «Для реализации предлагаемых решений определен перечень из 52 инструментов поддержки, по каждому из которых НПП «Атамекен» будут выработаны предложения по оптимизации и автоматизации с последующим их утверждением на Межведомственной комиссии по отбору государственных услуг, подлежащих оказанию через государственную корпорацию «Правительство для граждан», – рассказал министр.

#### КАЧЕСТВО, А НЕ КОЛИЧЕСТВО

Аким Атырауской области Нурлан Ногаев призвал производителей «гнаться не за объемами, а за качеством производимых товаров», ведь только в таком случае можно ожидать спроса и здоровой конкуренции. Об этом стало известно в ходе совещания по развитию предпринимательства на селе, на котором обсуждался вопрос качества производимой продукции. «Потребитель ждет от вас качественную продукцию. Его интересуют две вещи в товарах – это приемлемая цена и хорошее качество. Пусть объем производимых товаров будет меньше в количественном выражении, но при этом качественнее. Вот в чем цель. Будет хороший товар, будет и спрос на него. Именно его будут искать на прилавках и в магазинах. Необходимо создавать бренды, которые у всех будут на слуху. Вопрос качества – один из самых важных на сегодня», – посоветовал аким Атырауской области местным товаропроизводителям. По данным управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития, в рамках реализации программы продуктивной занятости и массового предпринимательства в 2017 году в Атырауской области было выделено 927 млн тенге на кредитование, залоговое обеспечение 97,6 млн и 51 млн тенге на реализацию программы «Бастау Бизнес».

#### СТАРТАПАМ ПРЕДОСТАВЛЯТ ЛЬБОТЫ

Капитализация казахстанских IT-компаний составляет \$150 млн, рассказал председатель правления холдинга «Зерде» Руслан Енсебаев в ходе международного форума «Цифровая повестка в эпоху глобализации». К 2025 году планируется увеличить ее до \$1 млрд. Для этого на базе павильонов выставки «Астана ЭКСПО-2017» будет создан «Астана IT-хаб», пояснил он. Запуск состоится в сентябре этого года, технопарк станет ядром информационной экосистемы. «На первом этапе будут располагаться начинающие компании. На втором этапе стартапы, у которых уже есть минимальный продукт. Это будет зона коворкинга. На третьем этапе – более зрелые компании с рабочей моделью, это будут закрытые зоны для рабочих команд», – пояснил глава «Зерде». Анализ мирового опыта создания цифровых экосистем показал, что необходимо создать спрос на инновации, для этого в Казахстане должна появиться «критическая масса талантов». Они будут генерить и реализовывать свои идеи, пояснил Руслан Енсебаев. Кроме того, холдинг «Зерде» намерен развивать партнерские отношения с крупными международными компаниями, с которыми смогут сотрудничать казахстанские стартаперы. Самим же стартаперам государство предоставит налоговые льготы, а на период акселерации проектов они получат бесплатное жилье в квартирах, которые прилегают к территории ЭКСПО, добавил он.

#### МАЛЫХ КОМПАНИЙ СТАНОВИТСЯ БОЛЬШЕ

В 2017 году казахстанский регистр малых компаний (юрлица) увеличился на 29 тыс. Активных малых предприятий – всего на 9 тыс. Реально работают всего 33% зарегистрированных субъектов малого бизнеса. Наиболее стабильный сектор для малых предприятий – государственное управление. Из 9 тыс. зарегистрированных организаций активно работают 8,6 тыс. (95%). В образовании активно работает 71% от зарегистрированных, в секторе операций с недвижимостью – 49%, в здравоохранении – 48%. В данных отраслях высокий уровень государственных предприятий и низкий уровень конкуренции. В пяти отраслях из 20 работающие компании составляют менее 30%. Самый высокий уровень конкуренции в строительстве и торговле – 22 и 25%, соответственно. Самый высокий уровень бизнес-активности наблюдается в сервисных секторах. Стремительно развивается туристический бизнес, количество работающих компаний, оказывающих услуги по проживанию и питанию, выросло на 19%. Сектор прох услуг по числу активных компаний вырос на 17%, информация в связь – на 14%. В строительной отрасли малый бизнес сжимается, работающих компаний стало меньше на 1,7%.

# Умные системы меняют правила виноделов

Почему глобальный рынок гиперконвергентных систем ежегодно растет на 60-70%

Георгий Ковалев

На международном форуме «Цифровая повестка в эпоху глобализации» самыми выделяющимися концептуально спикерами стали Дмитрий Медведев, глава Правительства России, и Найджел Мултон, директор по технологиям подразделения конвергентных решений и платформ Dell EMC в регионе EMEA. Премьер-министр России привнес трезвости в обсуждение цифровых перспектив стран ЕАЭС, а представитель Dell EMC призвал к укреплению фундаментальной основы грядущего интернета вещей – data-центров. «Капитал.kz» задал Найджелу Мултону несколько вопросов.

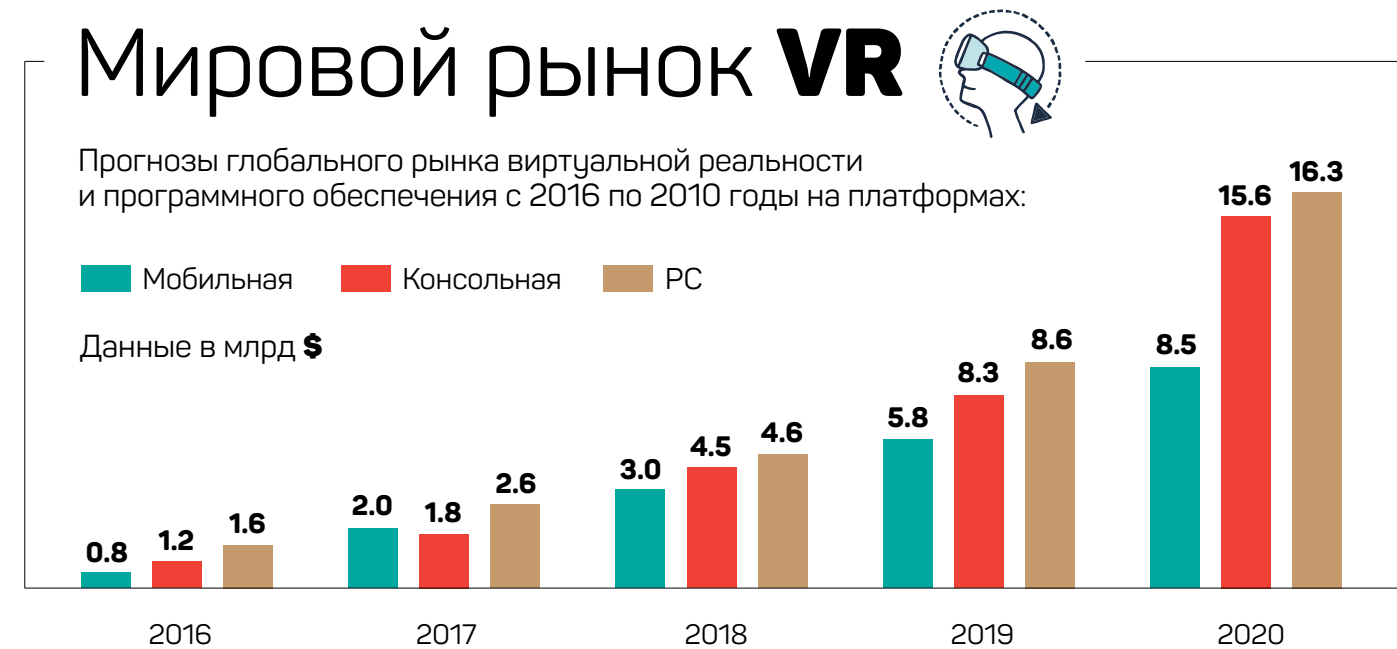
– М-р Мултон, общество пронизано ожиданием чуда, вызванного появлением блокчейна и криптовалют. Даже и главы правительств стран ЕАЭС очарованы этими явлениями. Хотя Дмитрий Медведев очень справедливо подчеркнул фактор труднопреодолимого мирового «цифрового неравенства».

– Невозможно построить сложные системы за один день. Все программы ускоряются и цифровой трансформации – это катализаторы сложных комплексных проектов, рассчитанных на годы.

– А каково ваше личное мнение относительно блокчейна и криптовалют? – В криптовалютах нет ничего нового. Но блокчейн – это революция.

– Мне видится, что блокчейну для ускорения быстрой работы не хватает конвергентных систем...

– Да, смысл конвергентных систем в том, чтобы экономить время и ресурсы. При этом они просты в управлении. Эта система не требует усилий и наличия экспертизы, как решения из разряда «построй это сам», она использует общий понятный всем стандарт. Это готовое решение, лишённое недостатков многокомпонентной системы. Главное достоинство любой компьютерной системы – быстрое действие. В традиционных IT-архитектурах внутренние резервы производительности определяются основными подсистемами: такими как системы хранения данных, вычислительные ресурсы, сетевые ресурсы. Каждая из подсистем предоставляет определенный уровень производительности, часто избыточный в рамках повседневных задач. К тому же работу каждого сегмента системы должен сопровождать



специально подготовленный инженер. Конвергентная система проще в обслуживании, она представляет собой единый блок, который использует объединенную мощь всех ресурсов. Такой подход позволяет развернуть сложную инфраструктуру в считанные дни в отличие от многомесячной работы по установке и наладке традиционных корпоративных IT-систем.

– Один из первых ярких примеров использования конвергентных систем – обработка данных болида Formula 1 в 2007 году. Сотни датчиков, установленных на машине, смогли передать информацию в штаб-квартиру команды с разрывом в 15 минут. Как с этим справились современные конвергентные системы?

– Сейчас это абсолютный онлайн-режим, все происходит в реальном времени даже когда гонка проходит за тысячами километров. Хорошо это знаю, потому что часто бываю в штаб-квартире одной из команд в Лондоне. Система работает так: датчики с машины передают информацию на компьютер, установленный у трассы. Он анализирует данные и определяет задачи оперативного управления, например, регулирует подачу топлива. В штаб-квартире принимают стратегические решения, которые моментально переда-

ются на место гонки: стоит ли водителю притормозить, велика ли опасность выезда из строя какого-то узла, надо ли захватить на внеплановый ремонт и так далее.

– Следующий эволюционный шаг – гиперконвергентная система. Что это?

– Это конвергентная система с программным обеспечением, которое управляет всеми элементами системы. Смысл гиперконвергентной системы в том, что программа перестраивает ее работу в зависимости от текущей задачи. Например, если надо больше емкости для быстрого хранения, программа оптимизирует систему хранения. Логика управления очень проста и всем доступна. Центр ядра может находиться в городе, а софт делает возможное быстрое проникновение интернета в маленькие поселки. Или другой пример: банк с развернутой сетью филиалов. Мы предлагаем построить конвергентную систему в ядре банка, а в филиалах использовать гиперконвергентные решения. Ядро системы работает круглосуточно, в любом филиале можно быстро подключиться к системе и обеспечить мгновенный обмен информацией.

– Банки и Formula 1 – самые очевидные примеры использования конвергентных систем. А еще?

– Да, приведу еще несколько примеров. В Сиднее расположен большой порт, электроэнергия его обеспечивают 6 электростанций, которые для безопасности окружены бетонными стенами. Эти стены круглосуточно находятся под контролем тысяч видеокамер разрешения 4K. Они передают изображение стены в систему, которая фиксирует мельчайшие изменения и сообщает, если эти изменения сигнализируют о нарушении целостности стены, когда и в каком объеме надо провести ремонтные работы. Человеческий глаз не заметит мельчайших изменений, а благодаря решению подобного анализа удается решить проблему предупреждения ЧС.

Второй пример – из долины Напа в Калифорнии, там выращивают виноград. Недавно в почву поместили датчики, которые анализируют влажность почвы, воздуха, многие другие параметры и передают сигнал, в каком месте и в каком количестве необходимы вода и минеральные удобрения. Теперь не надо тратить воду на огромную площадь, качество вина сохранено, а воды тратится меньше. Производители за счет этого смогли снизить себестоимость продукта.

Или вот еще из сельского хозяйства. Есть такая компания AeroFarms, которая выращивает зелень на вертикальных

фермах. Датчики в корнях сообщают о текущих потребностях растений: день им сейчас нужен или ночь, какие минералы и микроэлементы важны. Использование этой системы позволило им увеличить производительность в 100 раз в сравнении со стандартными полями. Это ведь гигантский прорыв в сельском хозяйстве!

– В каждом отдельном случае софт готовится для выполнения локальной задачи?

– Я вижу, что без четвертого примера не обойтись. Важна логика, которая принимает данные о вашем давлении и сердечном ритме. Но можно пойти дальше и анализировать эти данные, в результате чего другой датчик, принимающий решения, будет выписывать в кровь какой-то лекарственный препарат.

– В чем же сложность?

– Интернет вещей создает много шума. Каждый датчик что-то передает, из этого потока информации надо сделать правильные выводы, на основе которых принять верное решение. Конвергентные системы дают такую возможность.

– Как продаются системы с такими возможностями?

– Согласно последним данным IDC (International Data Corporation, международная исследовательская и консалтинговая компания, занимающаяся изучением мирового рынка информационных технологий и телекоммуникаций, – прим. ред.), мировой рынок конвергентных систем сейчас – \$2.3 млрд, ежегодный средний рост составляет 5-10%. Гиперконвергентные системы достигли оборота \$1 млрд, но ежегодный рост около 60-70%.

– Кто основной пользователь?

– Самые быстрорастущие регионы – Австралия, Япония, Индонезия и государства Океании. Большие перспективы предвидя в России и странах ЕАЭС. Наши решения недорогие, и их можно быстро внедрить, меньшими средствами добиваясь стандартного решения. Основная цифровая повестка сейчас – синхронизация и стандартизация всех процессов. Либо каждый свою систему будет строить отдельно, и потом придется их объединять либо сразу применить какие-то стандарты. Мне кажется логичным использовать конвергентные системы.

# Как виртуальный двойник бизнеса удваивает прибыль

Новые IT-решения доводят до эталона изменчивый производственный процесс

Георгий Ковалев

Лозунги о цифровизации экономики не дают представления о многогранности эффектов, которыми наполнен реальный процесс. Построение виртуальной модели завода, например, влечет очевидные выгоды для реального производства. Это снижение инвестиций при увеличении производительности и прибыли. С другой стороны, изменения приводят к конфликтам на уровне менеджмента из-за необходимости полного слома устоявшихся представлений о производственном процессе. Не все в итоге решаются отказавшись от привычного линейного восприятия и планирования, какие бы выгоды это ни сулило. Такие особенности перевода экономики на цифровые технологии для «Капитал.kz» раскрыл Алексей Евсягин, генеральный директор BFG-group.

От роботов до компьютерных моделей

Холдинг BFG-group (г. Ижевск, Россия) уже 25 лет работает в области внедрения промышленных роботов на предприятиях. Сотрудничает и с казахстанскими компаниями: сварочные роботы BFG-group используются на предприятиях «Казахмыс» и на литейно-механическом заводе в Усть-Каменогорске.

«Каждый проект, которым мы занимаемся, оригинален, – рассказывает Алексей Евсягин. – Для Усть-Каменогорска мы создали технологию на базе роботов по сварке оригинальных габаритных изделий. На разработку и внедрение потратили целый год».

Какая связь между промышленными роботами и виртуальной моделью бизнеса? Очевидно, она заложена в изначально

новых запросах клиентов: роботизация процесса – всего лишь один из шагов в направлении повышения рентабельности производства. «13 лет назад к нам обратились с первым широким запросом: робот – это хорошо, он работает круглосуточно, без перекуров и всегда по технологии, – вспоминает Алексей Евсягин. – Но клиенты хотели видеть ситуацию шире. К примеру, они понимали, что снизив себестоимость продукта на 10%, компания может удвоить рынок, но как это сделать практически? Экономисты могут предлагать локальные улучшения, но это не меняет систему в целом».

В 2011 году в Ижевске был запущен завод сверхпрочных пружин. BFG-group была привлечена к проекту по инициативе «Роснано». «Опыт запуска завода подтолкнул нас к новым идеям. В Европе есть концепция электронного производства: прежде чем запустить технологию, ее проверяют на виртуальном двойнике, симуляторе или модели. Проверяться не финансово-экономические перспективы с помощью программы Excel, а как будут работать производственные потоки, сколько людей должны обслуживать эти процессы, – говорит Алексей Евсягин. – Мы купили подобные немецкие системы и начали их изучать. Стало приходить понимание, что главный эффект приносит симбиоз бизнес-процессов и правил принятия решений. Очень важно, как мыслит каждый участник процесса. У нас об этом никто не думает».

Новая программа создает идеальную модель производства

В 2013 году маленькая группа экспертов BFG-group начала работу над собственной программой виртуального двойника производственного процесса. «Вот яркий

пример работы искусственного интеллекта. Как правильно описать весь хаос человеко-машинной системы? В европейских стандартных системах имитационного моделирования описывается каждая связь: откуда к каждому станку идут производственные потоки, как каждый рабочий решает каждую задачу. Но ведь думать можно как угодно, а реальность совсем иная, – рассказывает Алексей Евсягин. – Мы пошли иным путем. Мой партнер, доктор технических наук Владимир Кутергин предложил собирать исходные данные, но отказываться от описания правил взаимосвязи. Тогда можно создать эталон производства, совершенно эффективную экономику без учета поведенческих моделей. Мы формируем бизнес-процессы так, чтобы была максимальная производительность за минимальное время. Такого подхода нет нигде в мире».

Собственно, именно с этим связаны главные опасения современного человека: засилье роботов и компьютерных программ вытесняет его из производственных схем даже на уровне разработки. «Мы просто прописываем правильную организацию производства, – рассказывает Алексей Евсягин. – Когда есть общий план, каждый человек знает, что ему делать. Сейчас мы тестируем новую модель управления, в которой каждый работник получает телефон, подключенный к программе. Нажатие кнопки готовности к работе запускает программу индивидуального задания: весь день распisan, остается просто качественно выполнять работу».

Как известно, в традиции промышленного производства заложены авральные способы решения проблем, избежать которых живой процесс часто не в состоянии. Решение BFG-group учитывает и

этот аспект. «У нас два контура цифрового двойника. Первый – модуль системы управления изменениями, он позволяет ответить на вопрос «что будет, если». Если купить новый станок, если поменять план выхода заказов, если обновить линейку выпускаемого товара: любые гипотезы найдут решения. Причем можно делать это прямо во время совещания, проверяя любые предложения. Вся система доступна, никаких программистов, сиди в облаке и твори: двигай заказы, меняй приоритеты. Все визуализировано и сразу дает оценку последствий, – объясняет Алексей Евсягин. – Второй модуль мы называем управлением производством с быстрой реакцией. Любой рабочий процесс – это система большой изменчивости. Каждый день происходят сбои, от болезни человека до поломки станка. Программа помогает найти разные варианты решения проблемы. И получается, что в условиях большой изменчивости и неопределенности ты всегда на гребне эффективности, и это самая большая ценность».

Сумма локальных оптим – не оптим для системы

Технология виртуального двойника позволяет охватить вниманием весь производственный цикл и избежать досадных ошибок, которые оборачиваются большими потерями.

«Представьте стандартного менеджера по снабжению. В 99% случаев его задача – купить дешевле. Поставщикам низкая цена выгодна на компромиссных условиях, к примеру, с задержкой поставки на две недели. Но вот на производстве что-то случилось, руководство меняет планы: выпускаем другой продукт из кулленного сырья. Но сырье-то на складе нет! Менеджер сэкономил на сделке 50 тыс. рублей, но сколько в итоге потерял завод, если час его работы стоит порядка миллиона рублей? – рассуждает Алексей Евсягин. – Всегда важно понимать работу системы в целом. Надо рассуждать потоковым сознанием, это как река, наша программа увеличивает скорость потока. Менеджер экономит 5% и со своей позиции видит в этом выгоду. Но он уменьшил материальные или информационные возможности предприятия. Лучше все это считать и оценивать заранее. В кризисной ситуации люди привычно делают проблему на части и занимаются локальными улучшениями.

Но сумма локальных оптим, когда ты выстраиваешь систему, не равна оптиме системы в целом. Мало кто так мыслит. А мы это оцифровали».

Почему виртуальные двойники провоцируют внутренние конфликты

Казалось бы, менеджеры любого уровня должны быть рады появлению подобной программы. Однако все не так очевидно. Непрозрачные производственные схемы позволяют менеджерам решать личные проблемы. Часто появление виртуального двойника сопровождается обострением внутренних конфликтов.

«Мы не работаем ниже уровня гендиректора или владельца. На уровнях ниже мотивация может быть самая разная. Часто людей увольняют, так как они не хотят работать в новых условиях. Не всем выгодна прозрачная система, – говорит Алексей Евсягин. – На разработку двойника уходит три месяца. На выходе заказчик получает полный проект реинжиниринга: что и как делать, какими этапами, с какими инвестициями. Если на этом этапе заказчик передумывает – возвращаем аванс. Потом примерно полгода уходит на внедрение: готовятся должностные инструкции, внедряется новая система планирования, готовятся техзадания. Плюсы часто бывают для заказчика совершенно непредсказуемые. Один из клиентов планировал потратить на обновление инвестиций в 4 раза больше, чем в итоге было потрачено. Вот это и есть цифровизация экономики. Хочется больше таких проектов. Наши услуги стоят примерно 20% от той выгоды, которую мы приносим».

Программа виртуальных двойников бизнеса всегда привлекала внимание инвесторов. Но до недавнего времени BFG-group предпочитала развиваться самостоятельно. «Мы развивались вполне органично, не спеша искали клиентов и работала. Сейчас соучредителем стал Фонд развития интернет-инициатив. У нас уже два продукта, появилось облачное решение. Хотим распространять программу на весь мир, пусть люди пользуются, – говорит Алексей Евсягин. – Идея такая: дать платформу и пусть люди пишут разные приложения. Мы будем своей лицензией продавать, они – свои, и все заработают. Мы тогда dorasti можем и до миллиарда долларов».





# Выгодно ли застройщикам идти в «Ветхое жильё»

Как инвестор и акимат в Актау за 12 лет покончили с аварийными домами



Елена Калинина

## Нашли уникальный способ?

В Актау за 12 лет работы полезного тандема частного инвестора с властью с аварийным жильем практически покончено. Строит новые дома инвестор – инфраструктуру к ним финансирует государство. Построив один дом и переселив в него жителей нескольких аварийных, инвестор получает в частную собственность эти аварийные дома и земельные участки под ними для возведения коммерческого жилья. В выигрыше все три стороны: инвестор, извлекающий прибыль и создающий рабочие места, государство, не самым затратным образом решающее серьезную социальную проблему, жители, долгие годы ждавшие переселения из аварийных домов.

«Такой способ решения проблемы аварийного жилья – уникальный. Собственники квартир довольны. Государство

тратит средства только на модернизацию инженерных коммуникаций: газораспределительных и электрических систем, автомобильных дорог, сетей водоснабжения, водоотведения и теплоснабжения. Выполняется благоустройство: парковки, тротуары, освещение, детские площадки. Сумма договора на работы с 2015 года составляет 470 млн тенге. До сегодняшнего дня освоено 170 млн тенге, на 2018 год пока выделено 50 млн тенге. А строительство, к примеру, одного бюджетного дома, обходится в 600-700 млн тенге», – отметил руководитель отдела жилищно-коммунального хозяйства акимата г. Актау Берик Изгалиев.

Получается, примерно такую сумму практически каждый год экономит акимат Актау.

## В чем выгода застройщика?

Частный собственник квартиры обладает тремя правами: владеть, управлять, поль-

зоваться. Но если жилье признали аварийным, по новому Жилищному кодексу РК, государство может предоставить другое, при этом из перечисленных выше прав остается только последнее. То есть такую квартиру нельзя продать, подарить, оставить по наследству, пояснили «Капитал.kz» в акимате города Актау.

Но инвестор, строящий дома для жильцов аварийных домов в Актау, отдает квартиры в полную частную собственность. Новые квартиры предоставляются владельцам аварийных квартир большей площадью, чем их ветхое жильё, и они не доплачивают за лишние квадратные метры.

«Пока только мы в Мангистау рискнули заняться программой «Ветхое жильё». Построили два многоквартирных дома и переселили в них жителей четырех аварийных домов, так мы завершили работу по договору. Спустя какое-то время мы вернулись к программе, поняв, как сможем продолжать», – рассказывает «Капитал.kz»

Сергей Бурацкий, заместитель директора ТОО «Курлыс Строй Сервис».

Жильё к обмену предоставляется готовым к проживанию, в чистовой отделке. Остальные квартиры были проданы. Все они средней площади, самая большая – четырехкомнатная – имеет площадь 100 квадратов. Стоимость одного квадратного метра составляет 185 тысяч тенге. «Вот и считайте, арифметика нетрудная», – говорит Сергей Бурацкий.

## Хроника очистки Актау от «аварийки»

Аварийными еще к 1991 году были признаны 19 домов в Актау. Реализация программы «Ветхое жильё» началась в 2006 году. Инвестор обязался за свой счет проектировать и строить дома для переселенцев, самостоятельно проводить подготовительную работу с населением (информирование, собрания, переселение, определение этажности и нумерации, сроки заселения), подписывать с каждым собственником жилья нотариально заверенный договор мены. За три последующих года ТОО «Курлыс Строй Сервис» построило два жилых пятиэтажных дома (30- и 65-квартирный). Бесплатно в них переселили жителей четырех аварийных домов, всего 48 семей. Остальные квартиры ТОО реализовало.

В последующие пять лет застройщик сдал еще два жилых дома, а в 2014 году акимат Актау взял курс на новую целевую программу «Ликвидация ветхого и аварийного жилья в г. Актау на 2014-2019», где ТОО «Курлыс Строй Сервис» по итогам инвестиционного конкурса снова определили инвестором-застройщиком. В условиях этой программы застройщик построил и сдал два 100-квартирных дома. В один из них в марте 2015 года переселили жильцов пяти аварийных домов, отдав им 70 квартир.

В январе этого года компания завершила строительство 125-квартирного дома и 100-квартирного дома. Жильцам аварийных домов бесплатно предоставили 64 квартиры.

По программе осталось переселить жильцов последних пяти ветхих домов. Для этих целей возведут 100-квартирный дом (сейчас работы ведутся на уровне котлована). Сдача его в эксплуатацию завершит окончательный этап программы переселения жильцов 19 аварийных домов.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### МИРОВЫЕ

#### ХЕХОХ ОБЪЯВИЛА О СДЕЛКЕ С FUJIFILM

Американская Хехох Corp. и японская Fujifilm Holdings Corp. сообщили о заключении сделки, которая подразумевает вхождение Хехох в состав совместного предприятия этих двух компаний Fuji Хехох, созданного более полувека назад. По условиям сделки акционеры Хехох получат в общей сложности \$2,5 млрд в виде специальных дивидендов и останутся владельцами 49,9% СП. Совет директоров обеих компаний уже одобрил сделку. Главой Fuji Хехох станет CEO Хехох Джефф Джейкобсон. Ожидается, что сделка будет закрыта во втором полугодии 2018 года. После закрытия сделки около 20% сотрудников СП, или порядка 10 тысяч человек, будут уволены в рамках реорганизации. Акции Хехох, стоимость которых в конце 90-х гг. превышала \$150, в настоящее время торгуются около \$35 на фоне продолжающегося снижения показателя выручки и прибыли американского производителя офисной техники. Капитализация Хехох составляет около \$8,35 млрд, при этом ее чистый долг превышает \$4 млрд. Компания была основана в американском Рочестере под именем Haloid Company в 1906 году и занималась производством фотобумаги. В 1949 году она представила первую копировальную машину ХехоХ, а в 1961 году была переименована в Хехох и получила листинг на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE). («Интерфакс-Казахстан»)

#### МИЛЛИАРДЕРЫ ПОТЕРЯЛИ \$114 МЛРД

Падение фондового рынка в США 5 февраля за день сократило состояние 500 самых богатых людей мира на \$114 млрд. Такие данные приводятся в рейтинге Bloomberg Billionaires Index. Оптимизм, связанный со снижением налогов, из-за которого в январе на рынке были зафиксированы заметные успехи, теперь уступил место опасениям относительно инфляции, пояснил Bloomberg. Сильнее всего пострадал основатель и руководитель американской инвестиционной компании Berkshire Hathaway Уоррен Баффетт. Его состояние, которое Bloomberg называет третьим по величине в мире, за 5 февраля сократилось на \$5,1 млрд и теперь, согласно Bloomberg Billionaires Index, составляет \$85 млрд. Кроме того, стоимость банковской компании Wells Fargo & Co., крупным акционером которой является Berkshire Hathaway Баффетта, в течение суток упала на 9,2%, уточняет агентство. Наряду с основателем Berkshire Hathaway за один день более \$1 млрд, по информации Bloomberg, потеряли еще 17 миллиардеров, в том числе глава Facebook Inc. Марк Цукерберг. Его состояние 5 февраля стало меньше на \$3,6 млрд (второй по величине показатель сокращения капитала в мире в этот день) и теперь составляет \$74,7 млрд. Потеря не избежал и богатейший человек в мире, основатель Amazon Джефф Безос, чей капитал сократился на \$3,3 млрд — до \$116,4 млрд (третий показатель в мире). За Безосом в списке потерь следуют сооснователи Google, возглавляющие Alphabet Inc. Ларри Пейдж (его состояние на данный момент Bloomberg оценивает в \$52,9 млрд) и Сергей Брин (\$51,5 млрд). 5 февраля оба они потеряли примерно по \$2,3 млрд. (РБК)

#### У APPLE РЕКОРДНАЯ ВЫРУЧКА

Компания Apple представила финансовый отчет по итогам первого квартала финансового года и сообщила о рекордном показателе квартальной выручки. С октября по декабрь прошлого года компания из Купертино заработала \$88,3 млрд, на 13% больше, чем годом ранее. Чистая прибыль Apple составила \$20 млрд. Как и раньше, около 70% всей выручки Apple принесли продажи смартфонов: за квартал компания продала 77,3 млн iPhone различных моделей. Хотя годом ранее этот показатель был больше примерно на миллион устройств, выручка Apple на этом рынке выросла с \$54,4 млрд до 61,6 млрд, что объясняется более высокой средней ценой устройства, увеличившейся за счет iPhone X — самого дорогого смартфона в истории Apple. «iPhone X превзошел наши ожидания. Он был самым продаваемым iPhone на протяжении каждой недели с момента начала поставок в ноябре. В январе мы также преодолели важный рубеж в 1,3 млрд зарегистрированных устройств. За последние два года этот показатель вырос на 30%, что свидетельствует о популярности наших продуктов, а также лояльности и удовлетворенности клиентов», — заявил глава Apple Тим Кук. Что же касается других устройств, то продажи планшетов iPad принесли Apple \$5,9 млрд, компьютеров Mac — 6,9 млрд, различных сервисов — 8,5 млрд, а еще \$5,5 млрд выручки пришлось на другие продукты. (hitech.newsru.com)

#### НА МАНХЭТТЕНЕ ПОСТРОЯТ ЗОЛОТОЙ ДОМ

В Нью-Йорке появится новый жилой комплекс с фасадом из кирпичной ручной работы, покрытых пылью из самого чистого 24-каратного золота. 60 тыс. кирпичей специально для манхэттенского проекта изготовят в Испании на заводе со 130-летней историей Cerámica La Covadonga. Жилой комплекс расположится в районе Нижний Ист-Сайд на Манхэттене. Это будет первое позолоченное здание из кирпича, построенное вручную. Архитекторы говорят, что кирпичи под воздействием времени будут постепенно окисляться и становиться темнее, поэтому золотая пыль на них в будущем займает новыми красками. Цена апартаментов в доме будет колебаться от \$965 тыс. за студию до \$6,5 млн за резиденцию с четырьмя спальнями. В интерьерах дизайнеры соединят естественность, изысканность и грубоватую, слегка мужественную эстетику. В отделке используют бетон, отбеленный орех и черный мрамор. На нижних уровнях комплекса расположится спа-салон площадью почти 3 тыс. квадратных метров. На крыше построят меблированную террасу и открытую кухню, на которой жильцы смогут готовить барбекю. (realty.newsru.com)

# Топ-5 крупнейших строительных компаний мира

Глек Ерсанн

Бурное развитие крупнейших экономик мира оказывает существенное влияние на рост строительной отрасли. Согласно отчету Global Construction 2030, через 12 лет объем строительного рынка будет оцениваться в \$15,5 трлн. Более половины от этой суммы (57%) сгенерируют три страны – Китай, США и Индия. По словам аналитиков компании, рынок будет расти на 3,9% ежегодно, опережая темпы глобального ВВП более чем на один процентный пункт. Все это будет происходить из-за того, что к тому времени развитые страны оправятся от экономической нестабильности, а развивающиеся продолжат процесс индустриализации. Быстрая урбанизация и растущее население станут основными факторами роста этого рынка. Неудивительно, что в топ самых прибыльных строительных и инженеринговых компаний практически все верхние строчки занимают китайские компании. «Капитал.kz» сделал подборку пяти крупнейших компаний в области строительства и инженеринга на основе их годового дохода.

## China State Construction Engineering – \$144 млрд

Пекинская China State Construction Engineering (CSCE) стала первой по-настоящему глобальной строительной компанией коммунистического Китая. Основанная в 1957 году CSCE быстро освоилась на международных рынках и стала подыскивать для себя проекты в Азии, Африке и на Ближнем Востоке. Благодаря поддержке китайского правительства, а также финансовой помощи от China Exim Bank компания стала предпринимать все более смелые шаги в качестве партнера и инвестора в иностранных проектах. По оценкам Американского института предпринимательства, CSCE участвует в более чем 70 заморских строительных проектах стоимостью в \$100 млн или выше. Одним из масштабных проектов компании стало строительство «Большой мечети» в столице Алжира стоимостью в \$1,5 млрд.

## China Railway Engineering – \$96 млрд

Вторая по величине в Китае и мире строительная компания участвует во многих крупномасштабных инфраструктурных проектах как внутри страны, так и за рубежом. Основным полем деятельности для CRE остается строительство железнодорожной инфраструктуры в стране, а также тоннелей, мостов и скоростных шоссе. В дополнение к основному бизнесу CRE занимается разработками в области геодезии и проектирования, монтажа и технического консалтинга. Все это позволило компании участвовать в крупномасштабных проектах за рубежом, а поддержка государства (CRE находится под контролем Государственного совета КНР) только укрепила позиции на международной арене. Компания стала активно поддерживать иностранные проекты. Самыми значимыми из них стали проекты в Африке: например, железная дорога Лагос-Калабар



## КРУПНЕЙШИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ МИРА

ДАННЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ КАК ГОДОВОЙ ДОХОД В МЛРД \$



в Нигерии за \$12 млрд, или проект «Инфраструктура в обмен на шахты», который подразумевает добычу меди, кобальта и других металлов в Конго в обмен на строительство. Стоимость последнего проекта оценивается в \$7,16 млрд.

## Pacific Construction Group – \$74 млрд

Крупнейшая частная строительная компания Китая совместно со своими дочерними организациями занимается инвестициями в строительство инфраструктурных проектов, включая национальную автостраду, муниципальные объекты, транспортную инфраструктуру и жилые дома. Последним крупным проектом компании стала поддержка строительства четвертой ветки метрополитена в Киеве, на который китайская компания должна выделить \$1,7 млрд. Активы самой компании составляют порядка \$74 млрд за прошлый год.

## China Communications Construction Company – \$70 млрд

Не менее крупная, чем ее «старшие братья», CCCC, или «Китайская компания коммуникаций и строительства», также является государственной корпорацией, которая специализируется на строительстве объектов транспортной инфраструктуры. Однако профильной деятельностью компании остается проектирование и строительство портов. Ей принадлежит строительство и оснащение 7 из 10 крупнейших по грузообороту портов мира. Например, CCCC построила самые большие в мире шлюзовые ворота для порта в городе Антверпен (Бельгия), а также самый длинный в мире морской мост Ханчжоу Бэй, длина которого составляет 36 км.

## Vinci – \$42 млрд

Первая некаяйская компания в списке – Vinci – является французским гигантом с более чем столетней историей. Компания заняла 227-е место в списке Fortune 500 как самая успешная и прибыльная строительная компания в мире. Во многом таким успехом она обязана поглощениям, которых было более восьми с момента ее основания. У компании огромный список крупномасштабных проектов, в том числе вантовый мост через Коринфский залив в Греции, национальный спортивный стадион в пригороде Парижа Stadede France, метро в Сингапуре и реновация отеля Mandarin Oriental в Лондоне.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## МИРОВЫЕ

ТЕХНОЛОГИИ  
ЗАБИРАЮТ РАБОЧИЕ  
МЕСТА

Все более широкое внедрение цифровых технологий и роботизация в Германии могут привести к упразднению 3,4 млн рабочих мест до 2022 года. К такому выводу пришли авторы исследования, проведенного по поручению Федерального объединения информационных, телекоммуникационных и компьютерных технологий Bitcom. «Таким образом может исчезнуть каждое десятое из нынешних 33 млн рабочих мест», — говорится в докладе. По данным исследования, цифровые технологии угрожают существованию каждого четвертого предприятия более чем с 20 сотрудниками. В коммуникационной сфере из 200 тыс. рабочих мест, существовавших в середине 90-х годов, в настоящее время сохранилось всего 10 процентов, сообщает Bitcom. По словам его главы Ахима Берга, схожие изменения грозят банкам и страховым компаниям, а также предприятиям химической и фармацевтической отраслей. В ближайшие 20 лет в этих сферах может исчезнуть до половины профессий. (DW)

EBAU ОТКАЖЕТСЯ  
ОТ PAYPAL

Крупнейший в мире интернет-аукцион eBay Inc. откажется от сотрудничества с давним партнером PayPal Holdings Inc. в сфере обработки платежей и перейдет на платформу нидерландского сервиса Adyen NV, объявила eBay после публикации квартальной отчетности. PayPal была главным платежным сервисом eBay в течение 15 лет. Компании разделились в 2015 году, однако пока они по-прежнему связаны договором о сотрудничестве, который истекает лишь в 2020 году. Как говорится в сообщении eBay, пользователи аукциона смогут расплачиваться через PayPal по крайней мере до июля 2023 года. Переход на платформу Adyen будет постепенным: в этом году он начнется в Северной Америке, где большинство транзакций eBay, как ожидается, будет переведено на Adyen уже в 2021 году. Смена системы обработки платежей снизит затраты для продавцов и расширит возможности покупателя, утверждает eBay. Adyen принимает платежи в 150 валютах, ее услугами пользуются многие высокотехнологичные компании, включая Uber. Отметим, что в IV квартале 2017 года eBay увеличила чистую прибыль на 3%, до \$618 млн, выручку — на 9%, до \$2,6 млрд. Число активных покупателей в октябре-декабре возросло на 5%, до 170 млн человек. В 2018 году eBay прогнозирует рост выручки на 7–9% без учета валютных колебаний, до \$10,9 млрд — 11,1 млрд. («Интерфакс-Казахстан»)

FACEBOOK  
ЗАПРЕТИЛ РЕКЛАМУ  
КРИПТОВАЛЮТ

Согласно новым правилам размещения рекламы крупнейшей в мире социальной сети Facebook пользователи больше не смогут размещать рекламу ICO и криптовалют, включая биткоин. Как говорится в сообщении, два ключевых принципа компании касательно рекламы заключаются в том, что объявления должны быть надежными, и завоевание доверия людей. В данной связи, отмечают в Facebook, вводящим в заблуждение или обманым объявлениям в этой социальной сети места нет. «Мы приняли на вооружение новую политику, запрещающую рекламу финансовых продуктов и услуг, которые часто ассоциируются с вводящей в заблуждение или обманной деятельностью: бинарные опционы, первичные предложения монет и криптовалют», — говорится в заявлении Facebook. Компания добавила, что хочет, чтобы пользователи Facebook узнавали о новых продуктах и услугах, не опасаясь стать жертвой мошенников. В то же время многие организации, которые занимаются перечисленной выше деятельностью, действуют не из лучших побуждений. Также отмечается, что новые правила специально оказались достаточно широкими, чтобы компания имела больше возможностей для отслеживания вводящей в заблуждение рекламы. Кроме того, новая политика Facebook распространяется на другие ее платформы, включая Audience Network и Instagram. Примечательно, что в начале января CEO Facebook Марк Цукерберг заявил, что заинтересован в изучении криптовалют и технологий шифрования с целью их возможной интеграции в крупнейшую в мире социальную сеть. (forklog.com)

SAMSUNG ВОЗЬМЕТСЯ  
ЗА ЧИПЫ ДЛЯ  
МАЙНИНГА

Южнокорейский гигант Samsung начал производство оборудования для майнинга биткоина и других криптовалют. Корпорация владеет одним из крупнейших в мире заводов по производству полупроводников, на котором в прошлом году и была завершена разработка новых чипов для ASIC-майнеров. Массовое производство началось уже в январе. Согласно сообщениям СМИ, Samsung заключил соглашение с одним из китайских производителей оборудования для майнинга биткоина в прошлом году и к настоящему времени завершил разработку собственного ASIC-чипа. Именно Китай, как предполагается, и станет первым рынком, на который выйдет компания перед более широким международным присутствием. В будущем южнокорейский вендор планирует осуществлять продажи также в Южной Корее и Японии. «Samsung открывает производство, предназначенное для обеспечения китайских майнинговых фирм оборудованием и ASIC-чипами. Поскольку Samsung только начинает заниматься этим бизнесом, сложно сказать, какую прибыль он принесет», — заявил пресс-секретарь компании. В ближайшие месяцы Samsung также рассчитывает приступить к выпуску GPU-майнеров, предназначенных для добычи более мелких криптовалют. (vestifinance.ru)

## Перерастает ли студенческое братство в Казахстане в бизнес?

Как Enactus помогает студентам реализовывать бизнес-проекты



Глек Ерсалин

Что приходит на ум при фразе «студенческое братство»? В американской культуре такие сообщества остаются стержнем студенческой жизни. Конечно, молодежные комедии сильно извратили смысл этих слов, но изначально студенческие объединения нужны были для того, чтобы помогать друг другу в течение всего периода обучения, а затем — уже после окончания университета. Например, строить совместный бизнес. Свообразным аналогом молодежных студенческих организаций в Казахстане можно считать Enactus — сообщество, где студенты университетов представляют не идеи, а уже существующие проекты, над которыми команда работала в течение долгого времени. Сама идея такой организации появилась еще в 1975 году в США и действует по тому же принципу, что и сейчас. В Enactus студенты реализуют бизнес-проекты, где основным критерием оценки остается повышение уровня жизни населения через бизнес и предпринимательство. «Капитал.kz» собрал четыре бизнес-истории о молодых предпринимателях, которые завершили свое обучение в Enactus и построили успешный бизнес.

Дизайн-студия.  
Алмас Мухаметов

Наверное, для меня выбор ниши был очень сложным решением. Когда ты только собираешься открыть бизнес, непонятно практически все то, что с этим связано. Где брать первых клиентов? Как потом с ними работать? Как находить партнеров, вести базу, продвигать себя и свои услуги? Как уже позже выяснилось, даже возраст играл свою роль. Дело в том, что когда тебе всего 25 лет, но ты уже руководитель, большинство заказчиков относятся к тебе с небольшим недоверием. Тем более что местный менталитет позволяет людям указывать, как тебе работать, заранее посчитав тебя слишком молодым.

Открыть собственный бизнес с нуля не так сложно, как кажется, однако большинство начинающих предпринимателей не знают, с чего именно нужно начать и какую сферу бизнеса выбрать. Если бы не опыт в Enactus, думаю, я бы давно сдался. Мне приходилось учиться контролировать свои эмоции и помнить, что клиент прав, даже если он не разбирается в процессах работы. Именно понимание того,

что не бывает такого, что все сразу будет безупречно, помогло мне позже открыть дизайн-студию.

Постепенно компания стала расти. Сегодня у нас в команде работают уже 20 человек, а годовой оборот достиг 50 млн тенге. Очень важно понять, что опыт, который я получил в Enactus, научил меня, использовать имеющиеся ресурсы и достигать результатов. За время работы на рынке мы выполнили более 4 тыс. заказов. Конечно, среди них были и те, кто остался

трудников. К этому времени я познакомился с Ануаром, который также был экс-участником команды Enactus. Зная, что Enactus объединяет сильных и предприимчивых людей, с которыми можно и нужно создавать общее дело, я пригласил Ануара работать к нам. Сейчас у нас работает еще пять человек.

На начальном этапе вложения составили 120 тыс. тенге. В основном это были деньги на аренду и покупку мебели в офис. На самом деле, чтобы заняться тем, чем



Алмас Мухаметов



Ержан Алимбеков



Раимбек Тыналин



Айдар Какабаев

недоволен нашей работой, но процент таких заказчиков не переходит отметку в 5% от общего количества.

Интернет-маркетинг  
и бренд-стратегия.  
Ержан Алимбеков

После окончания университета и участия в мировом первенстве в Йоханнесбурге я открыл собственную компанию, где консультировал малый и средний бизнес в вопросах того, как повысить продажи с помощью интернет-маркетинга и построить бренд-стратегию. Часть работы я отдал на аутсорсинг, так как первое время работал один. Уже позже, когда проектов стало больше, я начал подыскивать со-

занимаемся наша компания, не нужны огромные вложения. Телефон и ноутбук — это минимум, который позволит привлечь клиентов и оказывать услуги, даже если ты находишься на другом конце Земли.

Мне кажется, что я стал трансформироваться после участия в мировом кубке Enactus, ведь на меня сильное впечатление произвели зарубежные предприниматели, их культура и их отношение к предпринимательству. Как мне кажется, для зарубежного бизнеса создание компании — это целая наука, где для развития компании строится стратегический план, чтобы суметь с помощью конечного продукта донести до потребителя ценности компании.

Протезно-ортопедические  
изделия.  
Раимбек Тыналин

В начале 2006 года команда нашего университета стала национальным чемпионом и полетела представлять Казахстан на международные соревнования в Париж. Там я заметил, что на улицах города есть все условия для передвижения людей с повышенными потребностями. Это произвело на меня большое впечатление, так как в нашей стране на тот момент какие-либо приспособления были редкостью. Участие сыграло очень важную роль в том, каким образом я стал строить свой бизнес дальше. Вернувшись домой, я стал изучать местный рынок, чтобы понять, насколько необходимы специальные приспособления для тех, кто в них нуждается. Тогда же я понял, что проблема состояла в низком качестве продукции и отсутствии условий для передвижения или посещения каких-либо учреждений. Я пытался решить эту проблему при помощи привлечения спонсоров со стороны действующих предпринимателей, обращения в различные учреждения, но, возможно, из-за отсутствия практического опыта в работе в этой сфере сделать что-то так и не получилось.

Через несколько лет я снова отправился вместе с Enactus на очередные международные соревнования в Малайзию, на которые уже поехал в качестве наблюдателя и выпускника программы Enactus. Как раз во время соревнований я познакомился с директором по региональному развитию в странах СНГ и Азии компании Ottobock. Компания занималась поставками протезно-ортопедических изделий. Уже позже мы стали работать в тандеме: компания поставляла комплектующие составляющие и оборудование, а я работал с конечным потребителем в Казахстане. Так продолжалось до 2016 года, но в результате введения свободного курса валюты работать, как раньше, стало не выгодно: цены на продукцию перестали быть такими привлекательными.

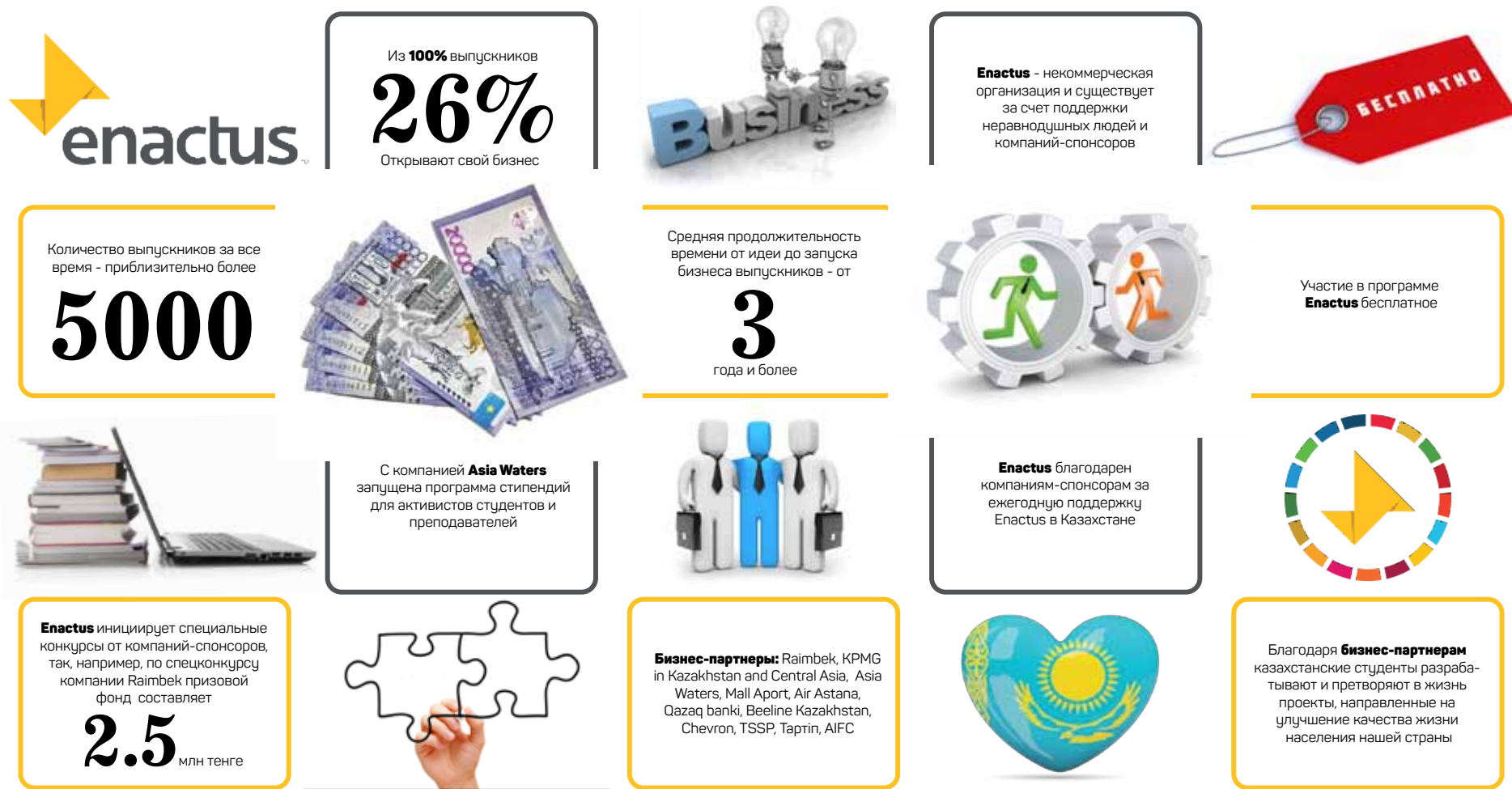
Уже позже я стал работать с компанией, которая занималась производством оборудования и реагентов, необходимых для проведения секвенирования (общее название методов, которые позволяют установить последовательность нуклеотидов в молекуле ДНК, — ред.). Дело в том, что сейчас цена оборудования и реагентов формируется не в результате зыбких надбавок, а с учетом реальной стоимости и затрат на доставку. Открытие официального представительства у нас в стране дает возможность научно-исследовательским институтам и сотрудникам работать в более выгодных условиях.

SMM-продвижение.  
Айдар Какабаев

В 2016 году я занялся продвижением компаний в интернете, разработкой сайтов и SMM-продвижением. Возможности интернета безграничны, поэтому здесь я видел потенциал и отличную нишу для работы. Собрав хорошую базу фрилансеров на различных форумах, я начал работать в этом направлении. Enactus помог в навыках проектного менеджмента. Когда есть сроки и ответственность, необходимо доводить работу до конца. Также опыт ведения переговоров и презентации. Мне кажется, что важной частью стала командная работа, которую ведут студенты при реализации проектов.

Особых трудностей в открытии компании не было. Иногда попадались привередливые клиенты, которые хотели почти бесплатно получить хороший результат. Нужно было просто найти к ним подход, проявить гибкость и показать итоговые результаты работы. Как и у любого бизнеса, в моем случае хорошо сработало сарафанное радио. Сейчас моими основными заказчиками остаются компании в строительной сфере. Не могу сказать, что на начальном этапе у меня были какие-то серьезные вложения. Небольшой бюджет на рекламу — вот на что пришлось потратиться.

## Основные показатели деятельности Enactus в мире и в Казахстане





# Тонкости круиза

Что нужно знать, отправляясь в плавание

Наталья Иодес

**К**руиз – звучит всегда так привлекательно и многообещающе. Это не только увлекательные маршруты, позволяющие посетить несколько стран за одну поездку, но и не менее интересный мир самого лайнера. Учитывая все современные тенденции, используя высокие технологии и новейшие достижения, морские круизы стали законодателем моды в индустрии туризма. Создаются просто фантастические по уровню сервиса и комфорта плавучие отели-курорты, где, кажется, есть все, что можно пожелать. И наверняка многие уже задумывались о том, что пора испытать на себе все прелести круизного путешествия. «Капитал.kz» получил ответы на самые важные и часто задаваемые вопросы у специалистов по круизам из туристической компании Premium Travel Евгении Хохленко и Юлии Мендибура.

## Самые популярные круизы среди казахстанцев

На сегодняшний день из Казахстана организовываются круизы по всему миру. Согласитесь, очень удобно разместиться в комфортабельной каюте круизного лайнера и, минуя множество перелетов, совершить путешествие по разным странам. Например, по Средиземноморью, где можно прогуляться по Неаполю, отведав лучшую итальянскую пиццу, и посетить разрушенный некогда город Помпеи, познакомиться с творчеством Гауди в Барселоне и прогуляться по старым улочкам Майорки. Затем отправиться в Марсель и Флоренцию, сфотографироваться на фоне падающей Пизанской башни, а так как все дороги ведут в Рим, завершить путешествие в этом вечном городе.

Считаете, что Средиземноморье уже всем знакомо и Римом и Флоренцией никого не удивить? Тогда отправляйтесь в круиз по Карибским островам или в путешествие по северным столицам Европы, не менее интересны круизы из Сингапура по странам Юго-Восточной Азии и по Персидскому заливу.

А может быть хочется чего поэкстремальнее? Сегодня любое, даже самое необычное путешествие может стать реальностью. Например, Антарктический круиз из Буэнос-Айреса. Существует также и экспедиционные туры к самым удаленным, загадочным и труднодоступным местам планеты. Северный полюс, Антарктида, Галапагосские острова или острова Новой Гвинеи? Легко!

В отдельную группу можно выделить «эксklusive маршруты» с посещением, например, Исландии, норвежских фьордов, а также круизы, посвященные знакомству с древними цивилизациями восточного Средиземноморья. Эта категория – для настоящих путешественников: знатоков, любителей особо ярких впечатлений.

Если говорить о продолжительности круизных программ, то наиболее востребованными являются выходные программы, часто встречаются круизы продолжительностью 10, 12 и 14 ночей. Кстати, как рассказали в компании Premium Travel, туристы часто жалуются, что за 8 дней круиза не удается даже полностью обойти лайнер. Примите это к сведению, планируя свой трип.

Но самой необычной «фишкой» подобного рода путешествий сегодня стало кругосветное плавание. Большинство круизных компаний отправляют свои корабли в кругосветку ежегодно в январе. Но здесь нужно понимать, что с бухты-барухты в такой круиз не соберешься, соответственно, планировать это путешествие необходимо заранее. Длительность таких круизов занимает от 80 до 120 дней, а стоимость стартует от \$20 тыс. до \$120 тыс. К слову, и эти туры казахстанцы приобретают, правда? Но это не массовый сегмент.

## Что нужно знать о лайнерах?

Одно из первых правил, которое следует усвоить, подбирая круиз: размер лайнера действительно имеет значение, причем даже большее, чем принадлежность судна к той или иной круизной компании. Именно размер в первую очередь определяет стиль и характер отдыха на борту, его основные плюсы и возможные минусы. Если говорить коротко, то большие корабли могут предложить путешественникам

гораздо больше возможностей, тогда как корабли поменьше имеют более уютную, приватную атмосферу на борту.

Давайте рассмотрим технические характеристики современного круизного лайнера на примере Majestic Princess 5\* Lux – лайнер класса премиум: длина составляет 330 метров, ширина – 36 метров, крейсерская скорость – 22 узла, это около 40 километров в час. Вместимость – 3600 человек. Всего на корабле 19 палуб и 18 лифтов.

щие по-русски, которые помогут решить возникающие вопросы. Кроме того, сейчас на рынке уже появились туры «с русским языком», причем это не просто сопровождающий группы, умеющий изъясняться по-русски, а полноценный сервис на судне.

Большинство современных лайнеров адаптировано для семейного отдыха. По распространенной среди круизных компаний схеме ценообразования первый и второй пассажиры в каюте платят полную



Кроме того, есть и другие важные моменты – в первую очередь год спуска корабля на воду. Дело в том, что при строительстве современных круизных лайнеров все, что нужно для комфортного отдыха и развлечений на борту, предусмотрено еще на стадии технической разработки. И потому заметно лучше, чем на кораблях «в возрасте», где заведения наподобие детских клубов, SPA-салонов или «альтернативных» ресторанов обычно размещают во время реконструкции в более или менее подходящих для них помещениях.

Если говорить об условиях размещения пассажиров на судне, то стандартные каюты на круизном лайнере по площади обычно меньше номеров в гостинице аналогичной звездности, зато обстановка и обслуживание при этом будут заметно лучше. В каждой каюте есть все удобства и кондиционер. Сервис на борту – всегда на высоком уровне вне зависимости от класса корабля. Экипажи большинства круизных лайнеров, как правило, многонациональны, поэтому с высокой вероятностью на борту найдутся члены команды, говоря-



стоимость за размещение, а третий, четвертый, пятый и шестой – гораздо меньше. Это очень выгодно для путешествующих семьями или компаниями.

Для людей с ограниченными физическими возможностями нет более удобного места для отдыха, чем морской лайнер! Имеются специально оборудованные каюты. По всему кораблю очень удобно

передвигаться, нигде нет порогов и преград, также предусмотрен специальный сервис при посадке и посадке на корабль, что делает путешествие очень комфортным.

## А как насчет морской болезни?

Если говорить о морской болезни, то современные корабли настолько большие и устойчивые, что вы вряд ли вообще почувствуете движение, особенно в спокойных водах Средиземного моря. Радар помогает большим судам избежать штормов и непогоды, стабилизаторы качки устраняют лишние колебания, но если вам все же придется столкнуться с волнением на море, любое недомогание обычно устраняется безрецептурными препаратами. Если вы очень предрасположены к морской болезни, до отъезда попросите у своего врача рецепт на трансдермальный пластырь. Альтернативными средствами являются акупрессурные браслеты, которые можно найти в большинстве аптек. Также заметьте, что таблетки от укачивания можно бесплатно получить на стойке обслуживания многих лайнеров.

## Досуг на корабле

Каждая круизная компания предлагает своим туристам совершенно разные шоу-программы, представления и спектакли. В дневное время суток вы можете отдыхать у бассейнов с морской водой и принимать солнечные ванны либо нежиться в джакузи под открытым небом. На случай, если погода испортится и пойдет дождь, многие лайнеры имеют возможность воз-



ведения над бассейнами прозрачных куполов. Если вы хотите более активного отдыха, каждый день профессиональные аниматоры проводят спортивные, интеллектуальные и просто веселые конкурсы среди пассажиров, а иногда с вами может посоревноваться и капитанский состав корабля. Танцевать на круизном лайнере можно не только ночью в ночном клубе

или баре, днем вы тоже сможете показать свои таланты и даже научиться чему-то новому, так как мастер-классы по танцам проводятся регулярно. Фитнес, йога, пилатес и гимнастика под присмотром тренеров помогут вам держать себя в хорошей форме. А если вы любите более сильные нагрузки, двери тренажерного зала для вас открыты круглосуточно. Расписание всех мероприятий вам даст в каюту на информационном листе. Чем больше круизный лайнер, тем больше развлечений на нем. Многие корабли имеют на своем борту ледовые катки, бассейны с имитацией серфинга, роллердромы, поля для гольфа, площадки для игры в баскетбол и волейбол. На самых же больших кораблях вы сможете прокатиться на тарзанке через весь лайнер. Не выходя на берег, пассажиры могут обновить свой гардероб, купить сувениры, парфюмерию, косметику и ювелирные украшения в магазинах беспошлинной торговли. Вечерние шоу и представления в стиле бродвейских мюзиклов или захватывающие трюки от артистов цирка Cirque du Soleil сделают ваш отпуск на круизном лайнере незабываемым. Каждый вечер вашему вниманию будут представлены новые танцевальные шоу, юмористические сценки, представления театра теней и кабаре. В барах пассажиры смогут послушать любимую музыку: блюз, джаз, игру фортепиано, саксофона и скрипки. На капитанском приеме пассажиры смогут лично пообщаться с капитаном корабля и его помощниками, а в один из круизных дней вам сделают экскурсию на капитанский мостик. Также вы сможете побывать на кухне корабля, увидеть собственными глазами, как готовится кулинарные шедевры и изысканные десерты. Огромные библиотеки с наименованием более 2000 книг, аукционы, на которых можно приобрести шедевры искусства, шикарные игровые казино, сигара-клубы и зажигательные дискотеки с знаменитыми ди-джеями – это все вас ждет в морском путешествии.

Детям в круизе тоже скучать не придется. Многочисленные детские клубы поделены по возрастам с интересной и развивающей программой. На круизных лайнерах рады самым маленьким гостям от 6 месяцев, для них есть особые комнаты с развивающими игрушками. Устраиваются дневные дискотеки, маскарады, спортивные соревнования и мастер-классы. Для маленьких пассажиров есть свои бассейны с водными горками. Работают круглосуточные няни, которые смогут вашего малыша развлечь, покормить и уложить спать.

Круизные лайнеры – это города на воде, которые, когда пересекаются в море, громко приветствуют друг друга. В независимости от возраста и интересов каждый пассажир найдет, чем заняться в морском путешествии и с восторгом будет рассказывать о нем своим близким и друзьям.

## Что входит в стоимость круиза, а за что нужно доплачивать отдельно?

Стоимость круиза включает многое, но вам придется дополнительно потратиться на целый ряд услуг. Обычно это альтернативные рестораны, некоторые кафе и бары с мороженым, прохладительные и спиртные напитки, экскурсии на берег, услуги прачечной, SPA-процедуры и чаевые. Тарифы компаний класса люкс и премиум покрывают еще больше, но даже они никогда не платят по программе «все включено». Для того чтобы путешествие проходило спокойно и каждый раз не нужно было оплачивать те или иные услуги, при заселении на корабль необходимо положить денежный депозит или зарегистрировать платежную карту, а в конце круиза закрыть и оплатить свой счет. Обратите внимание, что круизная компания начисляет чаевые на каждого человека в каюте – от \$13 в день. Если планируете покупать экскурсии на русском языке в портах захода, их необходимо бронировать заранее. А вот групповые экскурсии на английском языке можно заказать непосредственно на борту.

## От чего зависит стоимость?

Продолжительность круиза. Здесь все так же, как и в сухопутном путешествии, – чем дольше путешествие, тем дороже.

От сезона путешествия. Как и у большинства обычных направлений, у круизов тоже есть свои высокий и низкий сезоны, а также пиковые даты. Наиболее активный спрос наблюдается обычно на майские и новогодние праздники, а также на июль, август и сентябрь. При этом никогда не стоит забывать о том, что почти все круизы необходимо бронировать заранее. Самые активные продажи идут, как правило, за 3-6 месяцев до начала самих туров. В первую очередь обычно уходят самые дорогие и самые дешевые каюты, средние по цене варианты несколько менее востребованы, поэтому их нередко можно успеть забронировать и позднее. Также следует отметить, что на круизы никогда не бывает так любимых всеми туристами «горящих» цен: напротив, по мере

приближения даты отплытия стоимость путевок только увеличивается. В зависимости от времени года лидерами продаж становятся разные регионы. Круизы по Средиземному морю активно продаются с февраля по апрель, тогда как навигация в этом регионе начинается с мая и продолжается все лето. Уже с апреля нужно ориентироваться на покупку круизов по Юго-Восточной Азии, Южной Америке, Австралии и Новой Зеландии – эти маршруты работают с начала октября и вплоть до марта следующего года.

Класс корабля. Также имеет значение, это как отели с рангом 3\*, 4\* и 5\*.

Выбранная каюта. Как правило, каюта с окном дороже, чем внутренняя, но дешевле, чем каюта с балконом. Каюта на верхней палубе дороже аналогичной на нижней, а размещение в центре корабля дороже, чем на носу или корме.

В стоимость круиза включено: размещение на корабле в каюте выбранной категории, все питание на борту, не только основные приемы пищи, но и закуски в промежутках между ними, все развлекательные программы на борту, пользование палубным инвентарем и спортивным оборудованием, в том числе бассейнами.

В стоимость круиза не включено: как правило, портовые сборы, спиртные напитки, услуги индивидуального характера и береговые экскурсии. Интернет на борту! Да, сегодня мы не представляем путешествия без доступа к Всемирной паутине, поэтому все круизные лайнеры оснащены доступом к Сети. Правда, эту услугу тоже нужно оплатить. Например, пакет подключения на время круиза от 2 до 5 дней составит около 45 евро, 6-8 дней – около 75 евро и круиз от 9 до 16 дней – около 110 евро.

Для того чтобы картина с ценами была более ясной, «Капитал.kz» задал вопросы специалистам по круизам и узнал, во сколько обойдется туристам полный пакет услуг. Средняя стоимость восьмидневного круиза на примере Средиземноморья – самого популярного направления на сегодняшний день – составит около 2000 евро на человека при двухместном размещении. Сюда входит перелет до порта отправления, трансфер, проживание и

питание на корабле, вся развлекательная программа, также сюда можно будет внести и несколько экскурсий по городам и визы.

## Бронирование тура

Следует помнить, что многие круизные компании требуют еще и соблюдения определенных условий оплаты, согласно которым круиз должен быть полностью оплачен за 30-90 дней до начала тура. Если же круиз забронирован позднее такого срока, то полная оплата должна быть внесена при подтверждении каюты. Депозита в таком случае будет недостаточно, даже если действующие штрафные санкции на момент бронирования равны 10-25%.

## Какие нужны документы от туроператора?

Главный документ – круизный билет. Выглядеть он может по-разному, но обычно это книжечка, похожая на авиабилет, только значительно толще и напечатанная на более плотной бумаге.

Основные разделы круизного билета: маршрут круиза, информация по бронированию (номер бронирования), ваучер на круиз, время начала регистрации на посадку, время посадки, контактная информация круизной компании и корабля; анкета (boarding form) – лучше ее заполнить заранее, но можно сделать это и в порту; указания, как добраться до пирса, адрес порта, общая информация о порте, в том числе о парковках в здании морского терминала; ваучеры на дополнительные услуги, заказанные через круизную компанию: отели до и после круиза, трансферы, экскурсии и т.д.; описание портов, предлагаемых на борту экскурсий и других услуг; багажные бирки на посадку.

Ваучеры на другие услуги появляются только при условии, если они были заказаны через круизную компанию. Соответственно, и выдадут их те, у кого они были заказаны, – отдельными документами, обычно это компания, в которой приобретался круиз. Тонкостей здесь много, поэтому, планируя путешествие, не стесняйтесь задавать вопросы своему туроператору.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## MOTOR.KZ

## МЛАДШЕНЬКИЙ

Концепт Skoda Vision X покажет, как будет выглядеть третий кроссовер чешской марки, который станет еще меньше, чем компактный Karoq. «Шкода» запускает на орбиту паркетники с частотой раз в год: в 2016-м – полноразмерный Kodiaq, в 2017-м – небольшой Karoq и вот теперь, посредством концепта Vision X, чехи намекают о скором появлении нового субкомпактного SUV, аналога уже выпускающихся Seat Arona и VW T-Cross. Приготовленная для Женевы концепт-версия Vision X имеет гибридный привод и соответствующую «зеленой» начинке окраску Flex Green, с которой контрастирует панорамная крыша Anthracite, выполненная из зачерненного стекла. Также прототип получил здоровенные для его габаритов 20-дюймовые легкосплавные диски. Кстати, Vision X стал дебютной работой нового шеф-дизайнера Skoda Оливера Штефана, пришедшего на смену Йозефу Кабану, которого в прошлом году переманили конкуренты из BMW. Салон показан довольно схематично, но видно, что все управление сконцентрировано на центральном сенсорном дисплее, а физических кнопок практически нет, Светящиеся элементы из хрустала создают чарующую атмосферу. Ожидается, что серийное воплощение Skoda Vision X не заставит себя ждать долго – скорее всего, это произойдет уже осенью.

ХАРЛИ ПОЕДЕТ  
ОЧЕНЬ ТИХО

В течение ближайших полутора лет Harley-Davidson выпустит на рынок свой первый серийный электрический мотоцикл. Прототип электробайка Harley-Davidson – нейкед LiveWire представили еще в 2014 году. Мотоцикл оснастили трехфазным асинхронным электродвигателем мощностью 75 лошадиных сил (71 Нм), который питается от батарей емкостью семь киловатт-часов. Этого было достаточно, чтобы двухколесная машина набрала «сотню» за 4 секунды, при максимальной скорости в 160 км/ч и запасе хода в 80 км. Технический прогресс с тех пор не стоял на месте, поэтому для товарной версии 2019 года фирма пообещала улучшить эти показатели – например, дальность пробега на одной подзарядке как минимум удвоится. Как пишет Autoblog, ссылаясь на представителя компании, развитие проекта LiveWire поможет Harley-Davidson стать лидером в сфере электрификации мотоциклов.

РЕЗВО ПОЛЗАЕТ,  
ДАЛЕКО ЛЕТАЕТ

На Женевском автосалоне дебютирует серийная версия летающего автомобиля голландской фирмы PAL-V Liberty. Уж сколько их было за последние полвека – а сколько еще будет... Все прежние попытки наделить дорожную машину возможностями еще и перемещения по воздуху, несмотря на амбициозные планы и громкие заявления изобретателей, как правило, заканчивались провалом. И причин тому масса. Проблема не в том, чтобы научить машину лететь, или самолет – ездить. Как говорится, дьявол кроется в нюансах. Получившийся у конструкторов гибридный летательный аппарат не уступал в своих потребительских характеристиках обычному автомобилю – а ведь именно сухопутный режим является для таких аппаратов основным. Крылатая машина имеет серьезные ограничения по массе, габариты зачастую превышают размеры обычной легковушки, конструкция ее технически очень сложная и, вследствие этого хлипкая каракатица с достоинствами бюджетной малолитражки стоит дороже большинства суперкаров. Да и краш-тесты вряд ли удастся пройти достойно. Что же касается полетов... Эксплуатация летающих автомобилей с дорожным общественным использованием везде запрещена – то есть просто так взять, да взлететь с шоссе и сесть там же не получится. Все равно надо ехать на ближайший аэродром. А раз так – не проще ли иметь нормальную машину и отдельный самолет? Впрочем, настоящих Икарсов приведенные доводы остановят не способны никоим образом. Поэтому через месяц в Женеве публика увидит PAL-V Liberty, заявленный как «первый серийный летающий автомобиль в мире». Точнее, летающий трицикл-автомобиль, поскольку имеется еще и несущий винт. Новинка весом всего 660 кг сможет перевозить двух человек и перемещаться по воздуху на скорости в 180 километров в час, для чего у нее имеется сразу два мотора: 100-сильный используется для движения по земле, 200-сильный – для полетов. Для взлета машине понадобится 180 метров дороги, для посадки – не менее 30 метров. Заявленная автономность: 1315 км в сухопутном режиме и 500 км в воздушном. Прием заказов на PAL-V Liberty уже ведется, по цене от полумиллиона евро за экземпляр. Намеченный тираж составляет 90 единиц.



На автомобильных «смотрин» в Детройте Mercedes-Benz представил общественности новую генерацию модели Gelandewagen. Автомобиль получил не только новую индексацию кузова, но и изменился по всем фронтам.

При беглом взгляде на новинку любителю G-класса может показаться, что она мало чем отличается от предшественника. И это будет первым заблуждением. Да, автомобиль сохранил полюбившиеся поклонникам за почти 40 лет (!) производственные черты: форма кузова вопреки ожиданиям многих так и осталась квадратной, повторители указателей поворота по-прежнему расположены на крыльях, а запаска на корме, двери все так же имеют внешние петли, на месте и характерные расширители арок, продольные выштамповки на крыше, поясные молдинги, форсуночки омывателя передних фар и желоба водостока, да что там, даже кнопочные дверные ручки сохранили! И все же присмотритесь: бампера получили иной дизайн, светоптика теперь светодиодная, причем передние фары имеют уже не классическую круглую форму, а эллиптическую, решетка радиатора новая – она более широкая и с крупной перфорацией в ламелях, зеркала заднего вида крупнее, углы дверей и оконных проемов более округлые. А если открыть двери...

В противовес внешнему облику в салоне нового Gelandewagen дизайнеры и конструкторы не оставили от старого интерьера камня на камне. Предыдущее поколение из года в год планомерно улучшали по части роскоши и комфорта, но салон модели вопреки всем стараниям выглядел несколько грубовато и архаично. Поэтому на этот раз его решили не просто перевернуть, а создать едва ли не с чистого листа. Более того, его разработку доверили женщине. И болгарка Лиля Чернаева справилась со своей задачей весьма недурно. Безусловно, почти сразу же бросается в глаза тот факт, что внутри G-класс теперь «цитирует» модели E- и S-классов. А что вы хотели? Корпоративный стиль, унификация производства и все такое – от этого, увы, никуда не денешься. Именно поэтому вдоль торпеды под единым стеклом и общим козырьком растянулся фирменный блок из двух 12,3-дюймовых мониторов. Один выполняет роль комбинации прибор-

Mercedes-Benz G-Class  
– смена курса

ров, второй – сенсорный – курирует функции мультимедийной системы. Впрочем, в базовой комплектации чуток попогрее – приборы там классические, стрелочные.

Двигатель теперь заводится кнопкой, на руле появились сенсорные кнопки, ручник стал электрическим, а в крыше появился стеклянный люк. Кресла... здесь есть подогрев (на обоих рядах!) и множество регулировок. А за дополнительную плату можно заказать мультиконтурные сиденья от E-класса, которые включают вентиляцию, массаж, удлинитель нижней подушки, автоматический надуваемый валик боковой поддержки и сервоприводы даже у подголовников. Базовая магнитола включает семь колонок и вполне прилично транслирует звуки, для меломанов же предлагается музыкальная система объемного звучания Bang & Olufsen с 16 динамиками и усилителем мощностью 590 Вт.

Добавьте к этому фоновую подсветку салона (64 варианта цветов), новые материалы отделки (несколько сортов кожи, в том числе перфорированная Nappa, дере-

во, металл и карбон), HD-камеры кругового обзора, беспроводную зарядку для смартфона (опция)... Да, грязь на таком «Гелене» уже как-то месить не хочется...

Тем не менее Gelandewagen на это по-прежнему способен. Ему вон и дорожный просвет увеличили (от 241 мм, +6 мм), и геометрическую проходимость (правда всего на 1-2 градуса, но все же!), а глубина преодолеваемого брода и вовсе теперь 700 мм (+100 мм).

В салоне тоже между прочим стало просторнее. Производитель даже приводит подробный отчет в какой области насколько удалось создать более комфортную обстановку. Так, в передней части салона на уровне плеч и в области ног добавилось по 38 мм, а на уровне локтей – 68 мм. На втором же ряду в области ног появилось 150 мм дополнительного пространства, на уровне плеч добавилось 27 мм, а на уровне локтей – 56 мм.

И, кстати, да – кузов у G-класса тоже новый. Он имеет стальной каркас, а навесные детали (капот, двери, крылья)

выполнены из алюминия. По внешним габаритам автомобиль вырос в длину на 53 мм, а в ширину – аж на 121 мм. Жесткость кузова на кручение увеличилась более чем на 50%, а за счет использования «крылатого» металла вес внедорожника удалось снизить на 170 кг. Последние два параметра относятся к той львиной доле изменений, которые не видны невооруженным глазом.

В основе модели все так же лежит лонжеронная рама лестничного типа, а вот конструкция подвесок теперь иная. Шасси разрабатывалось совместно со специалистами AMG, что позволяет надеяться на отменную управляемость. В результате спереди у «Гелена» теперь независимая подвеска на двойных поперечных рычагах (причем крепится она напрямую к раме, без подрамника), а сзади – усиленный неразрезной мост с четырьмя продольными рычагами и тягой Панара. Подвеска пружинная, с адаптивными амортизаторами, ее ход на отбой/сжатие составляет 85/100

Fisker EMotion:  
включите чувства!

Оксана Черноожкина

На выставке потребительской электроники CES, проходившей в Лос-Анджелесе в середине января, Хенрик Фискер показал свое новое творение – электрокар Fisker EMotion. Если в этот раз датчанину удастся осуществить свой замысел без сучка и задоринки, то Tesla придется подвинуться.

Не сказать чтобы сильно, но некий дискомфорт Илону Маску испытать все же придется. Ведь как ни крути, а новое детище у Хенрика Фискера вышло впечатляющим – годы работы в BMW и Aston Martin не прошли даром. Плавные линии, мягкие изгибы... Fisker EMotion излучает самые разные, не примите за тавтологию, эмоции – чувственность, сексуальность, желание обладать. Кстати, несмотря на то, что на снимках автомобиль кажется компактным, на деле же размерами он превосходит последнее поколение Porsche Panamera: длина EMotion – 5085 мм, высота – 1465 мм, колесная база – 3018 мм.

Для пушного эффекта корпус, выполненный из алюминия и углепластика, посадили на 24-дюймовые колеса, фары сделали узкими, а крышу изготовили из специального затемняющегося стекла, четыре

зоны которого могут регулировать прозрачность вне зависимости друг от друга. Но больше всего здесь впечатляют дверные крылья. Дойдут ли они до серии – вопрос без ответа, но смотрится эффектно. И ими можно управлять со смартфона.

В салоне кожа, замша и карбон. По умолчанию он идет пятиместным, но если выбрать версию Chauffeur Edition, сзади будет два раздельных кресла и «телевизор» в придачу. Ну а



как еще назвать экран мультимедийки для задних пассажиров, когда он в диагонали 27 дюймов?

Органы управления – это в буквальном смысле пара кнопок и три сенсорных экрана – два на центральной консоли (причем один вертикальный, как у Tesla) и один, выполняющий роль щитка приборов.

И, что немаловажно, EMotion получил систему автопилота на основе лидаров Quanergy (один спереди и четыре рядом с колесами, плюс еще куча всевозможных датчиков), которая соответствует четвертому уровню автоматизации по стандарту SAE. То есть преимущественно такой автомобиль сможет передвигаться без вмешательства в процесс вождения водителя.

В движение же автомобиль будет приводить два электромотора, суммарная мощность которых 782 л.с. Привод здесь – полный. Максимальная скорость – 161 миль/ч (259 км/ч). Разгон до 60 миль (97 км/ч) – менее трех секунд. Остановить все это «добро» в случае необходимости призваны тормозные механизмы Brembo – шестипоршневые спереди и четырехпоршневые сзади. Запас хода... На образце, показанном широкой публике, стояли литиево-ионные батареи от LG емкостью 145 кВт/ч. С ними автомобиль может преодолеть более 400 миль (порядка 640 км) пути. А работать они могут благодаря разработанной компанией Ricardо электро-системой и зарядным модулем с напряжением до 800 вольт! По крайней мере так уверяет создатель электрокара. А еще Хенрик Фискер обещает в ближайшем будущем супераккумуляторы с графеном, разработкой которых занимается дочерняя компания его фирмы Fisker Nanotech. Они будут более долговечны и заряжать их можно будет за считанные минуты. В частности, сообщалось, что для пробега 100 миль (161 км) автомобилю придется провести у фирменного зарядного устройства всего каких-то 9 минут! Впрочем, батарею от LG, которая сейчас стоит на электрокаре, за это время можно зарядить на 127 миль пути (204 км). Другое дело, что при таких нагрузках она наверняка прослужит меньше, да и таких зарядных устройств не в пример меньше, чем фирменных электрозарядок Tesla...

Производство Fisker EMotion начнется не раньше 2019 года – Хенрик Фискер еще не определился с площадкой производства. Но уже сегодня можно оформить заказ на автомобиль, оставив лишь символический задаток – \$2000. Цена же автомобиля будет начинаться от \$129 900. В компании надеются, что тираж автомобиля будет не менее 5000 экземпляров в год.