ИНТРИГА Стр.5

Как отразится падение тенге на сезоне дивидендов?

АКЦЕНТ Стр.7

Минсельхоз будущего: разворот от ЛПХ к зерновым холдингам

МНЕНИЕ Стр.3

Димаш Досанов, генеральный директор АО «КазТрансОйл»

КАПИТАЛ

№11 (612)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 12 АПРЕЛЯ, 2018

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Почему mail.ru оценила okauto.kz в сотни миллионов? страница 4

Как построить бизнес на кофе и велосипедах страница 9

Израильская франшиза в казахстанской глубинке страница 8

Как казахстанец сдает в аренду изобретения в Лондоне страница 4

Пострадает ли «Богатырь Комир» из-за «РУСАЛа»? страница 6

Выгодно ли доставлять цветы онлайн? страница 8

Аналог Get Contact из РК поселился в Дублине страница 6

Мы в сети

kapital.kz

В одной пачке

Как отразятся новые антироссийские санкции на рубле и тенге?

Николай Дрозд

Анализ экспертов по горячим следам того, что происходило во вторник и среду на валютном рынке Казахстана, заставляет по-разному оценивать то, пройден ли пик волатильности. Все будет зависеть от дальнейших событий. Между тем Казахстан четко дал понять, что продолжит курс на укрепление сотрудничества с Россией.

На церемонии вручения верительных грамот в Акорде в среду Нурсултан Назарбаев сообщил, что высоко оценивает добрые личные отношения с президентом России Владимиром Путиным и назвал отношения Казахстана с РФ эталоном межгосударственных связей. Нурсултан Назарбаев считает, что убедительная победа Владимира Путина на недавних выборах – это «очередная высокая оценка народом России курса своего лидера на дальнейшее процветание, укрепление геополитического курса России, а также его самоотдачи, беззаветной преданности стране».

«Курс на дальнейшее укрепление нашего сотрудничества пользуется самой широкой поддержкой наших народов», – сказал президент Казахстана.

Эмоции и нерезиденты

Комментируя для «Капитал.kz» ситуацию на биржевом валютном рынке, заместитель председателя правления KASE Андрей Цалюк отметил, что 10 апреля объемы сессий по доллару действительно выглядели экстремально. Суммарно в тот день было приобретено $750 млн, в последний раз сопоставимые покупки отмечались 2 ноября 2015 года. По его оценкам, казахстанский рынок однозначно очень эмоционально среагировал на происходящее у соседей. Андрей Цалюк, участвовавший накануне в биржевом форуме в Москве, где было 2 тыс. профессиональных участников рынка и тема происходящего на рынках звучала практически в ходе всех обсуждений, считает, что, несмотря на очень сильное падение рубля, «там реакция рынка была не столь эмоциональной, как у нас».

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

$15 млрд

На эту сумму снизилась за неделю капитализация мирового рынка криптовалют

Подробнее [Стр.5]

Спикеры номера

Роман Ткачук, старший аналитик «Альпари»,

Алексей Калачев, эксперт-аналитик «Финам

Подробнее [Стр.6]

Цитата номера

«В торговых спорах России и Беларуси может помочь вступление всех стран ЕАЭС в ВТО. Сейчас только Казахстан и Россия являются членами ВТО, а Беларусь – нет. А в рамках ВТО существуют хотя и медленные, но вполне действующие механизмы разрешения таких споров»,

– Дмитрий Дригайло, вице-президент ГК TeleTrade

Подробнее [Стр.2]

Путешествия

Почему трипы в микроавтобусе в «медвежий угол» стоят дороже?

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НЕНЕФТЯНОЙ ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА УВЕЛИЧЕН

Правительство увеличило прогноз ненефтяного дефицита республиканского бюджета на 2018 год до 4,3 трлн тенге или 7,6% к ВВП. «Утвержденный ненефтяной дефицит, из-за того, что мы отказались от целевых трансфертов из Нацфонда, гарантированный трансферт плавно снижаем на 280 млрд тенге, был 7,1% к ВВП. Но, поскольку сейчас немного и прогноз ВВП изменился, и дополнительные поступления — из 190 млрд тенге 140 млрд тенге за счет поступлений от экспортной таможенной пошлины, показатель вырастает до 7,6% к ВВП», — сказал министр финансов Бахыт Султанов журналистам в мажилисе во вторник. Как сообщалось, Правительство Казахстана утвердило проект поправок в республиканский бюджет на 2018 год. Дефицит бюджета был увеличен до 883 млрд тенге (1,5% к ВВП). Правительство РК увеличило прогноз ВВП на 2018 год с 3,1% до 3,8%. В декабре прошлого года в Казахстане были приняты поправки в законодательство, предусматривающие утверждение абсолютного показателя ненефтяного дефицита на плановый период в составе приложений к бюджету. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

РЫНОК «ЗАНЕРВНИЧАЛ»

Министр национальной экономики Тимур Сулейменов прокомментировал ситуацию с изменением валютного курса на Казахстанской фондовой бирже. Он отметил, что реакция рынка на введение антироссийских санкций оказалась «достаточно нервной». «Понятно, что в первый торговый день после объявления санкций (США объявили о санкциях к России 6 апреля. — Ред.) рынок отреагировал достаточно нервно. «РусАл» уронил свои акции, что значительно повлияло на коррекцию российского рубля», — сообщил Тимур Сулейменов. При этом, по мнению министра, чтобы оценить влияние антироссийских санкций на дальнейшее развитие экономики Казахстана, стоит понаблюдать за тем, «каким образом будет развиваться ситуация в течение нескольких дней». «Как вы знаете, рынки достаточно нервно относятся (к любым событиям — Ред.), тем более когда это связано с политизацией некоторых вопросов. Поэтому первое – надо посмотреть, как будет в России развиваться ситуация», — отметил глава ведомства. Тимур Сулейменов уточнил, что системное ослабление российской валюты окажет «определенный эффект» на экономику Казахстана. **(Kapital.kz)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АБЛИМИТ РАХМАТЛАЕВ
+ назначен первым заместителем председателя правления АО «SAT & Company»

АЛИЯ РАКИШЕВА
+ назначена заместителем руководителя Администрации Президента РК

АЛЬКЕН КУАНБАЙ
+ назначен председателем правления АО «SAT & Company»

АРМАН УТЕГУЛОВ
+ назначен председателем Комитета ветеринарного контроля и надзора Министерства сельского хозяйства РК

АСИЯ САЛИМОВА
+ назначена председателем совета директоров АО «Страховая компания «Amanat»

ДАРХАН КАЛЕТАЕВ
+ назначен министром по делам религий и гражданского общества РК

ЕРБОЛ ТАСЖУРЕКОВ
+ назначен заместителем акима ЮКО

ЕРЛАН КАРАБАЛАЕВ
+ назначен руководителем департамента по контролю в сфере образования по Кызылординской области

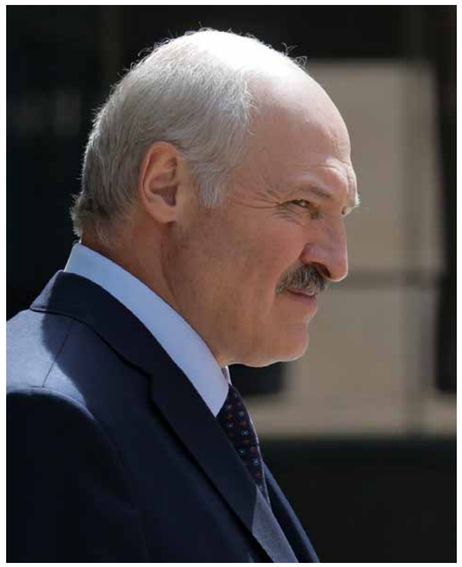
НУРЛАН ЕРМЕКБАЕВ
+ освобожден от должности министра по делам религий и гражданского общества РК и назначен президентом – секретарем Совета безопасности РК

ТАЛГАТ ДОНАКОВ
+ освобожден от должности заместителя руководителя Администрации Президента РК и назначен председателем Высшего судебного совета РК

Лукашенко отворачивается от ЕАЭС

Чего ждать Казахстану?

Аскар Муминов



Президент Беларуси Александр Лукашенко призвал правительство искать новые рынки сбыта для местной продукции и постепенно диверсифицировать свое участие в ЕАЭС. Он добавил, что с новыми рынками нужно будет определиться в течение года. 30 марта Россельхознадзор сообщил о запрете импорта в Россию пекинской капусты из Беларуси до результатов переговоров с госинспекцией по семеноводству, с 31 марта ведомство запретило поставки молочной продукции.

«Что касается экспорта, ищите другие рынки. Если Россия нас не понимает и понимать не хочет, ну, что ж, встретимся с президентом после инаугурации, обсудим детально и капитально все вопросы. Поэтому будем определяться в этом году. Что ж мы доброе дело делаем и на коленях постоянно стоим», – возмутился белорусский лидер.

9 апреля замминистра иностранных дел Беларуси Андрей Евдоченко сообщил, что благодаря мерам для диверсификации экспорта в республике доля РФ в его объеме снижается. В 2017 году она составляла 43,9%, а в 2016-м достигала 46,6%.

«Программа социально-экономического развития страны к 2020 году предусматривает планомерную диверсификацию внешней торговли с равным распределением экспорта на рынках ЕАЭС – ЕС – остальные страны», – сказал Андрей Евдоченко.

Что означает новое охлаждение отношений между Москвой и Минском и может ли это противостояние отразиться на Казахстане, если Беларусь окончательно решит отдалиться от ЕАЭС? С этим вопросом «Капитал.kz» обратился к экспертам.

Не рыночные, а политические факторы

Вице-президент ГК TeleTrade Дмитрий Дригайло заметил, что Александр Лукашенко не впервые жестко проходится по ЕАЭС. Ситуация с созданием ЕЭП предполагала, что страны смогут свободно торговать друг с другом на рыночных принципах. В реальности же, как отметил эксперт, получилось, что в двусторонней торговле каждой из стран ЕАЭС включились факторы сначала не рыночные, а политические, а именно это касается лоббистских инициатив производителей-конкурентов по схожим товарным позициям в стране, куда потенциально пойдет экспорт из другой страны. Из белорусских товаров это молоко со всеми его производными, рыба, «креветки», продукты мясной переработки, товары легкой промышленности и многие другие.

«В первую очередь искрит именно во взаимоотношениях России и Беларуси – по той причине, что Беларусь традиционно большую часть своего экспорта направляет в Россию. Неслучайно в последние несколько лет президент Беларуси указывает своим коллегам на схему, условно, «30-30-30»: 30% экспорта направлять в Россию, 30% – в Евросоюз, а еще 30% – в бывшие страны СССР, включая Казахстан и страны дальней дуги». Ранее белорусские товары находили путь к российскому потребителю по упрощенной процедуре – и в связи с отсутствием геополитических разногласий вокруг признания Абхазии, Крыма, всей ситуации по Украине и санкциям, так и в части того, что в России аналогичные позиции просто производились в недостаточном количестве», – сказал Дмитрий Дригайло.

Казахстан не пострадает

По словам Дмитрия Дригайло, после 2014 года, когда в России активно началась кампания по импортозамещению, российские производители нарастили показатели по каждой из товарных позиций – будь то продовольствие, нефтепродукты, металлопрокат, калийные удобрения. Появился предмет для спора, в ряд российских крупных производителей сейчас пытаются сыграть на разногласиях, пусть даже ситуативных, между руководством стран и пролоббировать через министерства, ведомства свои интересы.

«Может ли пострадать в этой ситуации Казахстан? Вряд ли, потому что он – гораздо более централизованно управляемая страна, чем Россия, и в казахстанско-белорусских торговых отношениях не может быть двойных толкований и неисполнений. Поэтому ничего не слышно о двусторонних торговых войнах», – подчеркнул аналитик.

Меньше пересечений и по товарным группам и потокам, что немаловажно: белорусы продают в Казахстан удобрения, уран, металлургическую продукцию, а Казахстан в Беларусь – продукты конечного потребления – пищевые и товары повседневного спроса. «Объемы белорусского экспорта в Казахстан тоже намного меньше, что имеет значение, и геополитически страны развиваются по одной модели», – говорит Дмитрий Дригайло.

Не война, а перестрелка

Руководитель аналитического департамента FXPrimus Арман Бейсембаев считает, что не стоит называть взаимоотношения между Россией и Беларусью, которые сейчас сложились, торговой войной. Уже хотя бы по причине того, что «война» эта возникла не сегодня. Перманентно этот процесс идет уже не один год и особенно обострился с созданием Таможенного союза и ЕАЭС.

По его словам, политический шантаж, как надстройка экономических отношений России и Беларуси, является основным инструментом Лукашенко в диалоге с Москвой. Этим инструментом Минск пользуется регулярно и с большим успехом.

«В этом смысле в торговых войнах ЕАЭС очевидна вся поспешность и сырость самой концепции, отсутствие адекватного диалога и паритета стран. Торговые отношения между Казахстаном и Россией тоже нельзя назвать идеальными, однако споры здесь возникают все же в меньшей степени», – говорит он. Это и результат взвешенной политики, и результат структурной схожести наших экономик, где преобладающей является вывозная сырьевая направленность. «Нам просто нечего предложить друг другу. К тому же развитие для казахстанской политики является приемлемым в куда более меньшей степени, чем для Беларуси», – комментирует Арман Бейсембаев.

Это международная реальность

Научный сотрудник Института экономики РАН Александр Караваев заметил, что торговые войны – это реальность, которая пронизывает все интеграционные объединения. Вопрос в том, как скоро нацбюрократия и интеграционная бюрократия находят общий язык. Причем практика показывает, что на более ранних этапах интеграции таких конфликтов больше. Но если политическое поле притягивается сильнее, то интеграция продолжается.

Эксперт отметил, что стоит ожидать дальнейших раундов торговых войн руками Россельхознадзора, в том числе в адрес Казахстана, который подозревают в транзите белорусского молока. С другой стороны, нужно бороться и за качество продукции. «Сама по себе конкуренция производителей влияет на цену, но повышает качество, нужны такие контролирующие структуры, как Россельхознадзор, – считает он.

А смогут ли белорусы диверсифицировать поставки?

Директор Центра стратегических и внешнеполитических исследований Арсений Сивицкий из Минска сказал, что, столкнувшись с перманентными торговыми войнами, инициированными Кремлем в 2015-2017 годах, Беларусь постепенно начала снижать экспортную зависимость от российского рынка. Так, уже в 2017 году доля России в поставках продукции Минсельхозпрода снизилась на 4,9 процентных пункта, до 89,4% от общего объема экспорта. Если говорить об экспорте сельхозпродукции в страны СНГ, после России ($2,1 млрд) на втором месте идет Казахстан ($72 млн), затем Украина ($38 млн). «Диверсификация рынков сбыта белорусской сельхозпродукции – достаточно сложная задача», – считает он.

Тем не менее, по словам Арсения Сивицкого, процесс запущен, так как программы импортозамещения в России несут вполне очевидные риски. Так, с 2017 года экспорт сельскохозяйственной продукции из Беларуси в страны Евросоюза увеличился по сравнению с 2016 годом в 1,5 раза. Для сравнения: в Россию за указанный период экспортные поставки увеличились всего на 5,9%. В прошлом году белорусская продукция впервые экспортирована в Панаму, Египет, Монголию, Австрию и Финляндию, перечислил аналитик. Также была достигнута договоренность об открытии китайского рынка для продукции сельского хозяйства между белорусским президентом Александром Лукашенко и председателем КНР Си Цзиньпином.

Уже сертифицировано 36 белорусских предприятий, они имеют право поставлять в эту страну молочную продукцию, в 2018 году Беларусь поставит в Китай 10 тыс. тонн сухого молока. Проведена также большая работа по сертификации мясоперерабатывающих предприятий для поставок говядины на китайский рынок. Сейчас идет сертификация птицефабрик, чтобы начать поставки продукции птицеводства в Поднебесную. В 2018 году, «традиционно пытаясь разрешить торгово-экономические споры с российской стороной, Беларусь прибегает к использованию различных интеграционных институтов и механизмов», – отметил Арсений Сивицкий.

Стратегия диверсификации сбыта

Директор Центра стратегических и внешнеполитических исследований считает, что даже в тех случаях, когда интеграционные чиновники встают на белорусскую сторону, это практические никак не сказывается на изменении позиции России. В целом единственная стратегия в этих условиях – планомерное наращивание диверсификации рынков сбыта. «Это актуально не только для Беларуси, но и для Казахстана», – прокомментировал он.

По его словам, по мере того, как Россия будет изолироваться от внешнего мира из-за нарастания геополитической напряженности в отношениях с Западом и усиления антироссийских экономических санкций, эти процессы будут негативно сказываться и на постсоветских государствах, включая традиционных партнеров и даже стратегических союзников, таких как Беларусь и Казахстан.

Просто исполнять законы

Дмитрий Дригайло, отвечая на вопрос, какие меры и механизмы необходимо задействовать, чтобы торговля в ЕАЭС была цивилизованной, сказал, что нужно просто исполнять принятые законы, правила союза. Они продуманные, но механизм исполнения по-прежнему сложный, и оказывается проще чинить препятствия в интересах конкретного производителя, который хочет занять место на полке.

«Возникает множество исключений, которые даже при наличии политической воли наверху сложно довести до исполнения по каждой из историй. Может помочь, если все страны ЕАЭС войдут в ВТО, потому что сейчас Казахстан и Россия являются членами ВТО, а Беларусь – нет, а в рамках ВТО существуют хотя и медленные, но все же внятные механизмы разрешения таких споров», – заключил он.

В одной пачке

(Начало на стр. 1)

Тенге идет за рублем, но не след-в-след

Спикер видит в происходящем два ключевых фактора: первый – следование за рублем, но не след-в-след, поскольку по итогам торгов 10 апреля тенге значительно укрепился к рублю. Соотношение изменилось с 5,5 до 5,25. Это говорит о движении за рублем, но все же не синхронном. Второй, по его наблюдениям, связан с произносимым часто в последнее время на нашем рынке термином: carry trade. По мнению г-на Цалюка, поведение тенге к доллару после окончания периода налоговых платежей в конце февраля складывалось под определенным влиянием иностранных игроков. Наш собеседник подчеркнул, что трудно утверждать однозначно, так как об этом можно судить только по косвенным факторам, а Нацбанк публикует статистику с определенным временным лагом.

Для иностранных инвесторов на рынке госбумаг не столь велика, она не превышает 2%, а в абсолютном выражении, согласно публиковавшейся ранее статистики, она была на уровне $340 млн. В России влияние нерезидентов гораздо выше. Они серьезно снижали ликвидность. Что касается бумаг отдельных компаний на российском рынке, то там участие нерезидентов доходит до 70% и их выход из рублевых инструментов, возможно, еще не завершен.

Для Казахстана важнее события, а не действия нерезидентов

По мнению Андрея Цалюка, мартовская стабильность тенге была в какой-то степени обеспечена такими «керритрейдерами», которые покупают казахстанские госбумаги, прежде всего ноты Нацбанка за тенге, и для этого они продавали доллары на бирже. В момент резких изменений на рынке, по всей вероятности, сработал фактор иностранного присутствия, те участники, которые продавали доллары, по всей видимости, начали их покупать. Для тех иностранных участников, которые хотят реализовать большой потенциал доходности тенговых бумаг, крайне важен стабильный курс тенге по отношению к доллару. В ситуациях ослабления тенге эта схема перестает им быть интересной, и они начинают выходить из тенге. Реакция иностранных игроков, однако, не является причиной происходящего на казахстанском валютном рынке. Она лишь несколько усиливает эффект.

Тренд задается, конечно, поведением российского рынка под воздействием санкций. На обвал влияет ситуация с одной из крупнейших российских металлургических компаний – «РусАлом», которую в настоящее время пытаются, насколько известно, спасти власти. Компания вынужденно объявила технический дефолт, и это привело к серьезному падению большого числа российских компаний. На фондовом рынке как раз никакой катастрофы не произошло, поскольку инвесторы достаточно быстро увидели возникающие возможности и перешли к покупкам. Но в валютном сегменте рубль упал до уровня 63 за доллар, после чего произошла стабилизация, а вот тенге продолжал следовать за рублем 11 апреля.

Коррекция неизбежна, но ее глубину предсказать сложно

По оценкам г-на Цалюка, пик проблем все же был пройден 10 апреля. По итогам утренней биржевой сессии эксперт предположил, что объемы приобретения долларов все же будут сокращаться по сравнению со вторником. На утренней сессии в среду было приобретено $320, 4 млн, что означает снижение по сравнению с дневной сессией накануне и постепенную нормализацию ситуации. За этим ростом доллара неизбежно последует коррекция, это совершенно очевидно, но насколько глубокой она будет, сказать крайне сложно, это будет зависеть от многих факторов.

Г-н Цалюк не видит признаков перетекания избыточной тенговой ликвидности на валютный рынок, поскольку индикаторы денежных рынков и, прежде всего, MM Index показывают лишь небольшое повышение. Чуть более резкое движение вверх по валютным свопам и небольшое движение по репо. Спикер не видит здесь сколько-нибудь значительных изменений. Объемы по свопу выросли, как и в меньшей степени объемы по репо, но «во всяком случае это не пропорционально тому, что происходит на валютном рынке. Как раз это и позволяет говорить о том, что волатильность носит временный характер и реакция сегмента иностранных валют является чрезмерно эмоциональной. Заместитель председателя правления, однако, специально подчеркнул, что, конечно, очень многое будет зависеть от дальнейшей реакции российского рынка на санкции.

Как отреагировал рынок акций?

Казахстанский индекс акций снизился 10 апреля гораздо умереннее, чем российский. При этом спикер не считает, что можно говорить о какой-то тенденции, связанной с большим «проседанием» акций банков, поскольку у нас в индексе сейчас наиболее высокого уровня доходности, поскольку инвесторы до сегодняшнего дня могли увидеть возникающие возможности и перешли к покупкам. Но в валютном сегменте рубль упал до уровня 63 за доллар, после чего произошла стабилизация, а вот тенге продолжал следовать за рублем 11 апреля.

Коррекция неизбежна, но ее глубину предсказать сложно

По оценкам г-на Цалюка, пик проблем все же был пройден 10 апреля. По итогам утренней биржевой сессии эксперт предположил, что объемы приобретения долларов все же будут сокращаться по сравнению со вторником. На утренней сессии в среду было приобретено $320, 4 млн, что означает снижение по сравнению с дневной сессией накануне и постепенную нормализацию ситуации. За этим ростом доллара неизбежно последует коррекция, это совершенно очевидно, но насколько глубокой она будет, сказать крайне сложно, это будет зависеть от многих факторов.

млн по итогам утренней сессии, тогда как среднесуточный объем в текущем году составляет почти в два раза меньше – $167,2 млн. Таким образом, с начала недели тенге ослабевает на 3,4%, в то время как снижение российского рубля более существенное – на 8,3%. На фоне более сильной девальвационной динамики пары USD/RUB тенге сегодня укрепился к российскому рублю еще на 14 тын – до 5,36 тенге за рубль (укрепление с начала недели на 3,4%). Отмечу, арбитраж по доллару/рублю и рублю/тенге еще не полностью отыгран, и многое будет зависеть от динамики российского рубля против доллара США на сегодняшних торгах. В то же время на валютных рынках по-прежнему наблюдается высокая волатильность, что в том числе связано с ожиданиями по ответным мерам США на химическую атаку в городе Дума (Сирия) и тем, как на это отреагирует Россия. Не исключено, что администрация Трампа может ограничиться санкциями вместо военных ударов, что в зависимости от мер также может усилить/ослабить давление на рубль. В моменте влияние курса рубля и ситуации на российском финансовом рынке более весомое, нежели позитивная динамика цен на нефть, которые вчера достигли наиболее высокого уровня за закрытия за последние три года – $71,03 за баррель».

Очень многое в дальнейшем развитии событий будет зависеть от того, удастся ли предотвратить попадание на валютный рынок избыточной тенговой ликвидности, абсорбируемой Нацбанком. В статистике Нацбанка по открытой валютной позиции 10 апреля произошли определенные изменения. Объем изъятий Нацбанком тенге снизился за день с 3,211 трлн тенге до 2,6 трлн тенге. При этом по операциям постоянного доступа, в которых, в частности, отражаются сделки по валютным свопам и однодневные депозиты банков в Нацбанке, динамика выглядит более показательной. Объемы изымаемой ликвидности снизились за день с уровня около 204 млрд тенге до 9 млрд тенге. Возможно, высокая вероятность коррекции в ближайшие дни вернет эти средства с валютного рынка обратно в тенговые инструменты Нацбанка.

Димаш Досанов: «Мы обеспечим самодостаточность страны в поставках сырья на внутренний рынок»

Глава АО «КазТрансОйл» – о проекте Кенкияк – Атырау и транспортировке нефти

Елена Тумашова

В прошлом году в Казахстане добыли рекордный объем нефти – больше 86 млн тонн. Это заслуга Кашагана – рост добычи на месторождении-гиганте стабилен, и Тенгиза, где также отмечено увеличение добычи. Министерство энергетики РК планирует, что в текущем году добыча достигнет 87 млн тонн. С 1 апреля этого года компания «КазТрансОйл» изменила тариф на экспорт – повысила его на 10%. Почему это делается именно сейчас, а также что происходит в сфере транспортировки нефти в Казахстане, какие экспортные и транзитные направления привлекательны, деловому еженедельнику «Капитал.Kz» рассказал Димаш Досанов, генеральный директор АО «КазТрансОйл».

– Димаш Габитович, как отрасль транспортировки углеводородов Казахстана чувствует себя в последние годы?

– В целом финансовое и производственное положение у компании стабильное. Мы по-прежнему нацелены и ведем работу по диверсификации и развитию действующих маршрутов поставок нефти на экспорт и внутренний рынок страны. В настоящее время «КазТрансОйл» имеет возможность транспортировать энергоносители на экспорт по пяти направлениям: Казахстан – Китай, Атырау – Самара, путем налива в танкеры в порту Актау и в цистерны для отправки по железной дороге, а также путем перевалки в систему Каспийского трубопроводного консорциума. Ведет транзит российской нефти в направлении КНР и Узбекистана.

По результатам 2017 года объем транспортировки нефти по системе магистральных нефтепроводов АО «КазТрансОйл» составил 46,3 млн тонн, что выше результата 2016 года на 2,5 млн тонн, или на 6%. Грузооборот составил 39,8 млрд тонн км, а это больше чем в 2016 году на 4,2 млрд тонн км, или на 12%. Впервые за предыдущие несколько лет мы наблюдаем рост производственных показателей. Это во многом обусловлено увеличением с января 2017 года транзита российской нефти в направлении КНР с 7 до 10 млн тонн в год и прокачкой кашаганской нефти в объеме 700 тыс. тонн. Сегодня мы ведем работу с российскими партнерами по увеличению транзита российской нефти в КНР до 13 млн тонн в год.

Кроме того, как я уже говорил, с ноября прошлого года мы ведем транзит российской нефти по маршруту Прииртышск – Шагыр в направлении Узбекистана – 68 тыс. тонн прокачали в 2017 году и 36 тыс. тонн – за три месяца 2018-го. В нынешнем году рассматриваем возможность транзита российской нефти в Узбекистан и Кыргызстан по маршрутам: Бестамак (слив с ж/д цистерн) – Кенкияк – Кумколь – Шагыр (налив в ж/д цистерны), либо Атасу (слив с ж/д цистерн) – Шагыр (налив в ж/д цистерны).

– Экспортный тариф сейчас в свободном ценообразовании?

– У нас три вида тарифа на транспортировку нефти – внутренний – все полезные ископаемые НПЗ, экспортный – за пределы республики и транзитный – через территорию Казахстана в другие страны. До 2015 года ставки регулировались государством, а в 2015-м из-под госрегулирования было выведено два вида тарифов – экспортный и транзитный. Внутренний тариф остался под контролем Комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей.

Экспортный тариф был утвержден КРЕМиЗК в 2014 году в размере 5 817,2 тенге за тонну на 1 тыс. км и не менялся 4 года. Сейчас было принято решение, которое согласовано с головной компанией – АО НК «КазМунайГаз» – о повышении тарифа на 10% с 1 апреля 2018 года. Расчет тарифа соответствует утвержденной тарифной методике – «затраты плюс», согласно которой в тариф включаются расходы, связанные с оказанием услуг, и прибыль, обеспечивающая эффективное функционирование предприятия.

– Почему вы это сделали?

– Мы должны обеспечивать безопасную и стабильную транспортировку нефти, а для этого нужно поддерживать, модернизировать и развивать наши активы. Наша компания проводит масштабную инвестиционную программу. За последние 4 года, с 2014 по 2017, инвестиции в поддержание и развитие системы нефтепроводов составили в целом 239,7 млрд тенге.

Начиная с 2014 года, когда экспортный тариф на транспортировку нефти был утвержден госорганом, мы наблюдаем постепенную переориентацию части поставок нефти с экспортных направлений на внутренний рынок и по другим направлениям, в результате чего меняется структура грузооборота. А это не позволяет компании получить запланированные доходы. Более того, проведенный в августе 2015 года переход к свободно плавающему курсу тенге оказал негативное влияние на финансово-экономическое положение нашей компании. А это не было учтено в тарифе. Кроме того, растут затраты. За прошедшие с последнего пересмотра тарифа 4 года у нас они увеличились примерно на 33% – с учетом амортизации, роста фонда выплат, роста цен на сырье и материалы и пр. При том, что накопленная инфляция составила порядка 42%. То есть мы сдерживаем наши затраты.

Вместе с тем, на фоне падения цен на нефть, мы входили в положение нефтедобывающих компаний, понимали, что цены на ресурсы были не такими, как желала бы общественность, но они испытывали финансово-экономическую нагрузку и все это время не поднимали тарифы. Но надо понять и нас, что пересмотр тарифа стал объективной необходимостью.

– Почему именно на 10%? Рынок готов к этому?

– Это соответствует динамике роста тарифа на внутренний рынок (тариф установлен КРЕМиЗК на период с 2015 по 2019 год, он предполагает увеличение на 10% ежегодно, – прим. ред.). Цены на нефть сейчас выше $60, думаю, рынок готов к повышению тарифа, и мы к этому готовы.

В прошлом я возглавлял нашу совместно контролируемое предприятие – Казахстанско-Китайский трубопровод (ККТ). Компания в свое время привлекала долларовые займы на строительство нефтепроводов. После перехода к свободно плавающему курсу тенге долг по этим займам в пересчете на тенге вырос почти в два раза, а выручка осталась прежней. Чтобы решить этот вопрос, ККТ пришлось пойти на пролонгацию кредита еще на пять лет и повышение экспортного тарифа. Тариф был повышен до 6 799 тыс. тенге за тонну на 1 тыс. км, и рынок выдержал эти цены.

Я не хочу сказать, что сейчас, поднимая экспортный тариф в «КазТрансОйле» на 10%, мы идем по грани. В случае с ККТ повышение тарифа было необходимостью, поскольку привлекался долларовый заем, в ином случае для компании мог бы наступить дефолт.

Но, даже повысив тариф КТО в этом году, мы не достигли того уровня тарифа, который уже установлен в нашем совместно контролируемом предприятии.

– Увеличение экспортного тарифа КТО связано с дивидендной политикой компании?

Повышение экспортного тарифа связано, прежде всего, с тем, что тарифы должны быть не ниже стоимости предоставления услуг и должны учитывать возможность получения определенной прибыли, обеспечивающей эффективное функционирование субъекта. То есть повышение тарифов произведено не с целью обеспечения выплаты дивидендов. Кстати, дивидендная политика компании не менялась с 2012 года.

За пять последних лет мы выплатили порядка 230 млрд тенге дивидендов, 10% из них – простым гражданам, нашим акционерам. В прошлом году мы выплатили рекордную за период Post-IPO сумму дивидендов – 59,7 млрд тенге. О дивидендах по итогам 2017 года пока говорить рано. Это решение будет принято на общем годовом собрании акционеров 24 мая.

По итогам консолидированной финансовой отчетности за 2017 год чистая прибыль компании составила 50,1 млрдтенге, рост нашей прибыли составил почти 51,5 на фоне результатов предыдущего года. Я считаю, что как публичная компания, участник и пионер программы «Народного IPO» наша компания успешна. Мы стараемся повышать свою эффективность.

По результатам 2017 года объем транспортировки нефти по системе магистральных нефтепроводов АО «КазТрансОйл» составил 46,3 млн тонн, что выше результата 2016 года на 2,5 млн тонн, или на 6%

Понятно, что это не просто. Мы реально оцениваем ситуацию: увеличивающиеся объемы добычи с Кашагана и Тенгиза после реализации проекта будущего расширения пойдут, в первую очередь, в КТК. Что касается других месторождений на Кумкольской и Актюбинской группах месторождений добыча падает. Поэтому стараемся поддерживать наши финансово-экономические показатели привлечением транзитных объемов нефти, повышением конкурентоспособности наших услуг, внедрением новых технологий, оптимизацией затрат, проведением эффективной тарифной политики.

– На участке ТОН-2 вы также увеличили транзитный тариф. Чем это объясняется?

– Тариф на транзит на участке ТОН-2 не менялся с 2014 года, когда был утвержден государственным органом. В 2015 году, когда транзитный тариф вышел из-под госрегулирования, «КазТрансОйл» также оставил его на прежнем уровне. С 1 апреля 2018 года мы повысили транзитный тариф до уровня внутреннего для казахстанских компаний.

Не менее немаловажный фактор – в 2014-2016 годах мы вложили существенные инвестиции в реконструкцию и модернизацию казахстанского участка ТОН-2. Нефтепровод был введен в эксплуатацию в конце 50-х и, естественно, давно нуждается в капитальном ремонте. Кроме того, его пропускная способность была увеличена. Мы должны поддерживать свои активы на должном уровне и обеспечивать надежную и безопасную транспортировку нефти, это наша стратегическая цель. Но также вложенные инвестиции должно окупаться и быть экономически оправданными.

К тому же, помимо транзита нефти российских компаний, через участок ТОН-2 перекачивается сырье казахстанских грузоотправителей на внутренний рынок, и тариф для них был в 2,5 раза выше транзитного. Повышение транзитного тарифа до уровня внутреннего позволило устранить разницу в тарифах, создать равные условия для всех грузоотправителей, что также не противоречит принципам Евразийского экономического союза. Повысив транзитный тариф на участке ТОН-2 до уровня внутреннего тарифа, мы привели стоимость перекачки в долларовом выражении практически к уровню 2014 года ($2,5 за тонну на 1 тыс. км). В абсолютном выражении изменение составило $1,5 на тонну. Участок небольшой, меньше 190 км, поэтому такое повышение не окажет существенного влияния на экономику поставок грузоотправителей по этому направлению.

– Какой объем российской нефти вы перекачивали в Китай до этого?

– Транзит российской нефти в КНР по своей системе нефтепроводов мы осуществляем, начиная с 2014 года, на основании межправительственного соглашения Казахстана и России. На первом этапе, как я уже говорил, годовой объем составлял 7 млн тонн в год. Дополнительный объем – 3 млн тонн ежегодно, который мы стали транспортировать с начала прошлого года, также предусмотрен межправительственным. Но ранее ни у нас на участке ТОН-2, ни у коллег из Транснефти на их участке не было технической возможности реализовывать эти договоренности на практике. Как и коллеги из России, мы успешно завершили реконструкцию и расширение на необходимом участке трубопровода осенью 2016 года.

Дополнительный объем нефти пошел уже по новому тарифу, это результат переговоров с Роснефтью. Если 7 млн тонн мы перекачивали по цене $9,8 за тонну, то дополнительные 3 млн тонн – уже по цене $15 за тонну. Средневзвешенная цена для 10 млн тонн составила $11,36 за тонну.

Договоренность «7+3» работает до 2019 года. Мы пролонгировали соглашение с Роснефтью на транзит на 10 млн тонн по новой цене – $15 на период с 2019 по 2023 год.

– В чем вы видите возможности транзита для рынка в целом, и каким образом «КазТрансОйл» планирует развивать это направление?

– Транзит – эффективная возможность заработать. Вообще у нас в экспортных направлениях профицит, есть технические возможности, но недостаточно нефти для транспортировки. В прошлом году в Ташкенте было подписано рамочное межправительственное соглашение, в котором в части нашей деятельности обговорены и согласованы вопросы транзита российской нефти в Узбекистан. Речь идет об объеме до 0,2 млн тонн в 2017 году, до 1 млн тонн ежегодно в период с 2018 по 2020 год и до 5 млн тонн в год с 2021 года.

Сейчас КТО подтверждает возможность прокачки до 1 млн тонн. Дело – в цене и ресурсах, эти вопросы узбекским коллегам необходимо решать напрямую с российскими. Будет объем – техническую возможность прокачки мы обеспечим. Для того чтобы обеспечить транспортировку до 5 млн тонн, необходимо развитие нефтетранспортной инфраструктуры трех сторон – Казахстана, России и Узбекистана, в том числе строительство магистрального нефтепровода Шымкент – Джизак, если планируемые объемы транспортировки будут подтверждены. Но в этом случае транзит российской нефти в Узбекистан мы планируем на условиях предоставления узбекской стороной гарантированных объемов нефти на условиях «ship or pay» и на период, достаточный для окупаемости вложенных инвестиций.

– А китайское направление?

– В направлении КНР мы прокачиваем по максимуму. Сейчас идут переговоры с российской и китайской сторонами по просру увеличения транзита на 3 млн тонн свыше нынешних 10 млн тонн в год. Но для технической реализации этой возможности нам, как и нашим коллегам из России, необходимо провести еще одну модернизацию – увеличить производственные мощности. На это потребуется не менее двух лет и, естественно, капитальные вложения будут заложены в тариф. Но заинтересованность и китайской, и российской стороны в увеличении объемов транзита есть.

– Транзит сейчас занимает меньшую долю в бизнесе КТО, чем экспорт?

– Да, это так. Транзит по итогам 2017 года составил чуть выше 10 млн тонн. Транспортировка на внутренний рынок, то есть на НПЗ – 14,8 млн тонн, на экспорт – около 21,5 млн тонн. Поставки на внутренний рынок, на наши заводы являются ныне основной и стратегической задачей.

Дополнительный объем нефти пошел уже по новому тарифу, это результат переговоров с Роснефтью. Если 7 млн тонн мы перекачивали по цене $9,8 за тонну, то дополнительные 3 млн тонн – уже по цене $15 за тонну. Среднезвешенная цена для 10 млн тонн составила $11,36 за тонну

– Как раз к этому вопросу – обеспечению казахстанских нефтеперерабатывающих заводов казахстанским сырьем. Это одна из актуальных проблем рынка. Проект, в котором участвует КТО – увеличение пропускной способности трубопровода Кенкияк – Атырау – рассматривается как часть решения этой проблемы. На какой стадии сейчас находится реализация этого проекта?

– Проект реверса трубопровода Кенкияк – Атырау является основной частью крупномасштабного проекта по увеличению пропускной способности системы Казахстан – Китай до 20 млн тонн в год. В настоящее время такая техническая возможность реализована только на участке Атасу – Алашанькоу. Цель проекта реверса – увеличить пропускную способность Кенкияк – Атырау до 6 млн тонн в год и обеспечить поставки западно-казахстанской нефти по системе Казахстан – Китай на ПНХЗ и ПКОП. Сейчас трубопровод дает возможность качать нефть в направлении Атырау, после завершения станет возможным качать в сторону Кенкияка. Недавно, в марте, мы получили положительное заключение Госэкспертизы по проектно-сметной документации проекта, который будет реализовываться нашим совместно контролируемое предприятие АО «СЗТК «МунайТас».

Нефтепровод Кенкияк – Атырау – часть экспортной системы Казахстан – Китай, создание которой было инициировано главой государства как альтернативное направление экспорта нефти в начале 2000-х. До этого проекта, до строительства трубопровода Атасу – Алашанькоу, было два пути экспорта нефти из Казахстана – через Россию по нефтепроводу Атырау – Самара и через Каспий (вариант с танкерами предполагает более сложную логистику). А сегодня, благодаря системе Казахстан – Китай, «КазТрансОйл» – единственная в стране компания, которая предлагает добывающим компаниям трубопроводный доступ в направлении Китая. Это стратегически важный проект как для «КазТрансОйла», так и для страны в целом: в будущем он обеспечит возможность перекачки западно-казахстанской нефти на восток страны – для Павлодарского и Шымкентского нефтеперерабатывающих заводов. Таким образом, мы обеспечим самодостаточность страны в поставках сырья на внутренний рынок.

– В 2017 году вы начали прокачивать нефть с Кашагана. Как увеличение добычи нефти на этом месторождении повлияло на объемы прокачки нефти вашей компанией?

– В прошлом году мы прокачали 700 тыс. тонн нефти с кашаганского месторождения по нефтепроводу Атырау – Самара. Это положительно отразилось на нашем финансово-экономическом состоянии. Сейчас большая часть добываемой на Кашагане нефти уходит по КТК, в прошлом году завершилось его расширение. Но для нас важнее то, что специально для транспортировки легкой малосернистой нефти совместно с Транснефтью мы создали новый маршрут, позволяющий сохранять качество сырья по нефтепроводу Атырау – Самара и до порта Новороссийск. В 2017 году по данному направлению мы прокачивали нефть кашаганских партнеров и АО «Узенькмунайгаз».

– В прошлом году вновь стали обсуждать возможность создания Казахстанской каспийской системы транспортировки нефти, предполагающей транспортировку нефти через Каспий в Азербайджан и далее на европейские рынки. Как вы оцениваете возможность реализации этого проекта?

– В свое время он рассматривался как альтернативный вариант экспортных поставок из Казахстана – в рамках политики многовекторности. На данный момент у нас профицит экспортных мощностей по Атырау – Самара, Атасу – Алашанькоу, также есть мощности КТК. Учит

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

FACEBOOK ВВЕДЕТ ОТМЕНУ ОТПРАВКИ СООБЩЕНИЙ

Недавно выяснилось, что генеральный директор Facebook Марк Цукербург обеспечил себя уникальным правом удалять свои сообщения из переписок с другими пользователями. Спустя несколько часов после этого компания рассказала, что работает над функцией, которая позволит делать примерно то же самое любому желающему. Такая возможность появится в социальной сети через несколько месяцев. Facebook заверила, что пока возможность удалять старые сообщения не станет доступна каждому пользователю сервиса, компания не тронет ни одного сообщения Цукерберга. Впрочем, нет никаких намеков на то, что Facebook восстановит уже удаленные сообщения руководителя сервиса. Судя по всему, так компания пытается хотя бы немного успокоить людей, возмущенных тем, что Цукерберг выдал себе исключительную привилегию, недоступную рядовым пользователям. Стоит отметить, что Facebook не рассказала, как именно будет работать новая функция. Поэтому не ясно, будет ли это возможность полного удаления сообщений, которая была у генерального директора. На данный момент в сообщениям в социальной сети можно добавлять тайм-ер ограниченным сроком действия. Однако эта функция предназначена для того, чтобы помечать на удаление новые сообщения, а не стирать содержимое старых чатов. **(3dnews.ru)**

YOUTUBE ОБВИНИЛИ В ШПИОНАЖЕ

В Федеральную торговую комиссию США обратились 20 групп юристов с требованием расследовать деятельность видеохостинга YouTube. По их мнению, дочернее предприятие Google неправомерно собирало информацию о маленьких детях, сообщает CNN. По мнению авторов инициативы, IT-корпорация в течение нескольких лет нарушала Закон о защите конфиденциальности детей в интернете (COPPA). Этот документ ограничивает сбор данных о детях младше 13 лет. За это время могли быть нарушены права более 23 млн маленьких пользователей. Несмотря на то, что для регистрации собственного аккаунта YouTube пользователь должен подтвердить, что он достиг тринадцатилетнего возраста, видео на хостинге доступны для просмотра без входа в личный профиль. Также, считают юристы, необходимо принимать во внимание, что дети могут использовать для входа на сайт учетные записи своих родителей. Согласно социологическим исследованиям 2017 года, почти у половины американских детей в возрасте до 12 лет есть собственный аккаунт на YouTube. Корпорация Google запрещает рекламодателям таргетировать свои объявления на несовершеннолетних, однако заявители утверждают, что замечали механизмы, демонстрирующие рекламные объявления по словам «игрушка» или «малыш». В поданной жалобе содержится требование оценить каждый случай нарушения в более чем $41 тыс. **(lenta.ru)**

APPLE ПЕРЕШЛА НА ВОЗОБНОВЛЯЕМУЮ ЭНЕРГИЮ

Компания Apple объявила, что полностью перешла на возобновляемую энергию. Таким образом, Apple совершила определенный прорыв: два года назад сообщалось, что за счет энергии из возобновляемых источников покрывается 93% потребностей компании в электричестве, пишет The Verge. Издание поясняет, что, как и в случае с Google, речь не идет о непосредственном потреблении Apple и ее партнерами исключительно возобновляемой энергии: зачастую они получают электричество из общей энергосети, в которой невозможно определить происхождение «конкретного электрона». Однако Apple активно инвестирует средства в развитие ветряных, солнечных и других «чистых» электростанций, а также покупает так называемые сертификаты возобновляемой энергии, подтверждающие, что энергия получена из возобновляемого источника. «Apple уже имеет 25 действующих проектов в области возобновляемой энергетики по всему миру. Они генерируют 626 МВт мощности, включая 286 МВт только от генераторов солнечной энергии, введенных в строй в 2017 году. Еще 15 проектов находятся в процессе постройки. Когда они будут завершены, 1,4 ГВт возобновляемой энергии будут производиться в 11 странах», – говорится в релизе Apple. **(hitech.newsru.com)**

УИНКЛВОССЫ ЗАПУСТИЛИ «ОПТОВУЮ» ТОРГОВЛЮ КРИПТОВАЛЮТАМИ

Биткоин-биржа Gemini, основанная братьями-инвесторами Кэмероном и Тайлером Уинклвоссами, объявила, что с 12 апреля предложит крупным трейдерам возможность совершать сделки с целыми блоками биткоина и Ethereum. Как говорится в сообщении, новый сервис позволит торговать большими объемами BTC и ETH, при этом крупные сделки не появятся в основной книге заявок. Это должно позволить избежать чрезмерного влияния на цену активов, в то же время обеспечив «дополнительный механизм для создания источников ликвидности». Отмечается, что минимальный размер сделки составит 10 BTC или 100 ETH соответственно. Размещая ордер, клиенты смогут указывать минимальное количество, лимит цены, а также тип сделки — покупка это или продажа. «В соответствии с нашей приверженностью справедливому, прозрачному и основанному на правилах рынку блок-ордеры будут транслироваться в электронном виде участвующим маркетмейкерам одновременно, обеспечивая наилучшее выполнение и раскрытие цены для тех, кто участвует в программе», — говорится в сообщении. **(forklog.com)**

«Стенобои» из IT

Почему mail.ru оценила okauto.kz в сотни миллионов рублей?

Елена Брицкая

На днях один из основателей стартапа OKauto (проверка и уведомление о штрафах за нарушение ПДД через мобильное приложение) Алибек Наримбай заявил, что в mail.ru его компанию оценили в 100-300 млн рублей.

За год существования проект вышел на ежемесячные обороты в 150-200 тыс. активных пользователей (в денежном выражении – 10 млн тенге). Приложение обошло альтернативные сервисы в лице e-gov и интернет-банкингов, так как позволяет легко проверить и удалить (за 5 минут) штраф из базы при оплате. Впрочем, монетизировать приложение основатели планируют не за счет комиссий за погашение штрафов, а продавая страховые полисы ОГПО, автозапчасти, реализуя дополнительные сервисы (помощник на дороге, эвакуатор, автюрист и т.д.), выдавая рассрочку для оплаты штрафов в течение первых семи дней и внедряя бонусные системы на услуги АЗС.

Идейные вдохновители и сооснователи проекта Алибек Наримбай и Али Шайхислам рассказали «Капитал.kz», какие инвестиции потребовались для запуска, какую прибыль они ожидают и почему предприниматели в Казахстане должны быть «стенобоями».

О самом начале и интернете вещей

Алибек Наримбай: В 2009 мы с партнерами открыли компьютерный клуб Mouse Club и шесть лет зарабатывали на этом. В то время мы разработали систему управления электрическим током. Это было нужно, чтобы включать-выключать игровые консоли и телевизоры, когда время у игроков заканчивалось. Это то, что сейчас называется IoT-технологиями, на этом построена технология «умный дом». А мы это еще в 2009 году сделали и несколько лет пользовались. Уже потом я по телевизору увидел, что парень включил лампочку через приложение и получил грант в 10 млн тенге. Я тогда понял, что занимаюсь не тем (смеется).

Продать эту технологию мы пробовали, но наш опыт продаж тогда был очень маленьким. Хотя могли сделать «умный дом», всеми лампочками управлять, утюгами. Мы делали презентацию в «Казахтелекоме», «Казпочте». Нам сказали: «Мы подумаем». Это были какие-то менеджеры среднего звена, которые выглядели очень важными.

Али Шайхислам: Мы уже на втором курсе начали принимать заказы на разработку сайтов. В основном клиентами были малый и средний бизнес. Я следил за тем, что происходит на Западе и в России. И уже тогда я понял, что все идет в сторону мобильных приложений. Перед OKauto у меня был отрицательный опыт разработки и проектирования мобильных приложений – покупки жд/авиабилетов, заказа такси. Но, несмотря на это, я рад полученному опыту.

Сколько нужно времени и денег

А.Н.: В марте 2017-го возник OKauto. Но инвестиции мы привлекли еще на стадии идеи. У нас был бизнес-план всего на один лист. Мы стали искать инвестора, который бы нам поверил, и нашли. Первый раунд инвестиций составил $260 тыс. Из них к настоящему моменту освоена половина. Мажоритарная доля в компании принадлежит нам с Али. После регистрации компании проект запустился ровно через год. Большую часть времени подготовки заняли изучение законодательной базы, получение доступа и интеграция к источнику базы данных.

Government relations как коммерческая тайна

А.Н.: Взаимодействие с государственными сервисами – самая сложная часть пути. Как удалось получить доступ к реестру биллинговой базе МВД? Мы с Али называли друг друга «стенобоями». Мы решили не останавливаться ни перед чем и идти до конца. Не бывает нерешаемых проблем. А Али вообще обладает упертым характером.

А.Ш.: Тут важен опыт продаж. Для предпринимателя этот навык – must have. Мы не решали эти вопросы посредством агашек. Конечно, удача сыграла свою роль, но, кроме этого, надо изучить текущую законодательную базу. Что под капотом погашения штрафа? Есть банк, комитет казначейства, куда поступают в конечном счете деньги, есть МВД, платежный шлюз электронного правительства и есть пользователь. Нам с партнерами удалось объединить всех этих участников. В основном многие банки не подключаются к этой базе, потому что не позволяет технический потенциал и ответственные стороны за интеграцию не справляются с этой задачей.

А.Н.: Потом было сложновато, когда у нас начался рост в первые месяцы, мы не ожидали такого количества скачиваний и «боролись» с отказоустойчивостью. Наши серверы даже на 20% не загружались, а государственные уже падали. Падали серверы МВД, банков. Особенно плохо было, когда это случалось в пятницу вечером. Тогда все: до понедельника никто не работает. После наблюдений всех подводных камней мы разработали систему приоритетов и очередей.

А.Ш.: Максимальное время ожидания запроса – до 30 секунд, а в зависимости от загруженности очереди – 2 минуты, в среднем – до 7 секунд. Но по нынешним меркам это долго.

Сколько уникальных пользователей сейчас?

А.Ш.: Сейчас у нас 150-200 тыс. активных пользователей ежемесячно.

А.Н.: Вообще, мы всегда говорим о числе скачиваний. Сейчас их у нас более 400 тыс. Но, как правило, это не один автомобиль и не один пользователь. Вы можете проверять свою семью, жену и т.д. На самом деле количество авто и водителей уже более 900 тыс. Скоро будет миллион.

А.Ш.: С точки зрения динамики роста активных пользователей мы выросли на 100% за последние полгода.

Конкуренты и монетизация

А.Н.: Какая у нас доля рынка? Если смотреть по скачиваниям, то это уже каждый десятый автомобиль, место в РК зарегистрировано около 4 млн авто). Если оценивать по уникальным пользователям, то уже больше 20%. Мы не считаем Egov и банки нашими конкурентами. У них масса других услуг, как они будут конкурировать со специализированным приложением? Мы почти не зарабатываем на комиссиях и будем даже рады, если человек узнает о штрафе у нас, а оплатит его через удобный ему сервис.

А.Ш.: Мы – в первую очередь контент-провайдеры и позиционируем себя как сервис проверки и уведомления о штрафах. Я сомневаюсь, что банки смогут, например, предоставить фото предписания.

А.Н.: Из тех пяти направлений монетизации, о которых мы заявляем, только одно в активной стадии реализации, а другие – на уровне изучения подводных камней и поиска партнеров. Для этого предусмотрен второй раунд инвестиций в размере не менее $1 млн, в результате которого мы планируем стать большой IT-компанией. Запуск начинаем со страховки.

А.Ш.: В публичном питче мы рассказали, что затраты у нас сейчас 2 млн тенге в месяц, а обороты – 10 млн тенге, но это не значит, что наша рентабельность – 80%. На текущий момент чем больше сумма общих платежей по штрафам, тем больше нам приходится замораживать оборотные средства.

А.Н.: Рабочей модели монетизации пока нет. Но каждый из пяти планируемых пунктов при его реализации в десять раз покроет все затраты. По нашим расчетам, самыми прибыльными будут дополнительные сервисы.

Мы считаем, что оборот компании может достигнуть в течение полутора лет десятков миллионов долларов. А в штате будет максимум 25-30 человек. Окупаемость наступит через несколько месяцев после запуска сервисов монетизации.

Что значит оценка mail.ru для компании?

А.Н.: Оценка компании во многом зависит от веры инвесторов. В зависимости от этого ее можно оценить и в 100 млн, и в 500 млн рублей.

А.Ш.: Оценка стартапа – это своеобразная философия, там нет четкой формулы. На местном уровне обычно применяется олдскульный подход, основанный на расчетах дали рынка, выручки, умноженной на количество месяцев или лет. В случае со стартапом это за разовая покупка или продажа. Речь идет о траншах от общей суммы привлеченных инвестиций на развитие проекта при выполнении промежуточных показателей.

А.Н.: Кстати, если мы «по-олдскульному» будем считать, то компания станет еще дороже.

А.Ш.: А вообще, в истории Казнета до этого не было примеров, чтобы российские эксперты или mail.ru оценивали казахстанские стартапы.

К экспансии готовы

А.Н.: У нас готовы все необходимые разработки, и как только другая страна будет готова открыть доступ к базам данных по штрафам, мы можем зайти на эти рынки. Например, Украина готовится к этому еще с 2013 года, но известные события все затормозили. Года через два у нас будет возможность зайти с готовой моделью. Рынок Узбекистана тоже интересен, его мы бы смогли уже сейчас «забрать» за парочку месяцев и стать там лидерами. Но для этого нам нужны второй раунд инвестиций и укрупнение компании.

А.Ш.: Зарубежные рынки – это вопрос опыта и готовой модели. В перспективе возможна и Юго-Восточная Азия. В этом году в феврале я посетил Сингапур и Малайзию, но, как мне показалось на первый взгляд, сервис проверки и уведомления штрафов не будет сильно востребован – местные службы неплохо справляются, но, с другой стороны, есть и свои законодательные нюансы.

Кадры привлекали опционами

А.Ш.: Местный кадровый потенциал оставляет желать лучшего (смеется). Нехватка чувствуется из-за отсутствия критической массы. А даже если найти тех немногих, кто со светлой головой, то, как правило, их очень сложно заинтересовать, поскольку есть альтернатива зарабатывать в долларах или работать за границей.

А.Н.: Но все же команду мы нашли в Казахстане. Поиск программистов занимает много времени, мы постоянно в поиске. Предлагаем сотрудникам опционную программу. И уже есть люди, у которых есть доля в нашем проекте. Они стоят у истоков продукта, и мне кажется, ребята точно не прогадали.

Три совета начинающим стартаперам

А.Н.: История успеха у всех уникальная, а ошибки у всех одинаковые. «Дядюшка Маргулан» (Маргулан Сейсенбаев, – ред.) так говорит, и мы с ним согласимся. Надо изучать «фэйлы» других компаний.

А.Ш.: У меня до этого проекта были три «фэйла». Первый совет: тестируйте проект на этапе зарождения идеи. И если «пошло», не останавливайтесь ни за что. До того, как появилась возможность проверить или оплатить штраф в приложении, мы провели тесты. Например, сделали кнопку «оплатить» и замеряли, сколько пользователей на нее нажимали.

А.Н.: Вообще, предпринимателю, чтобы сделать великий проект, надо 6-7 лет работать, обжиться. OKauto – успешный, но далеко не первый мой проект. Так вот второй совет: если тестирование проекта прошло успешно, становитесь «стенобоями». Очень очень много в Казахстане. Если у вас нет суперагашки, нужно уметь их пробивать. Это уже вопрос, наверное, характера, темперамента.

А.Н.: А третий совет – на тему «как искать инвестора». Многие приходят ко мне и говорят: не могу найти инвестора, нет денег. Я привожу пример: вы хотите купить новый «Лексус», который стоит 50 миллионов. Предлагаю купить его сегодня, если принесете вечером 5 миллионов. Вы точно найдете деньги, потому что будете уверены – завтра продадите его за 50. И инвестору нужно показать компанию, которая принесет ему 50 миллионов при вложениях в 5. В Казахстане деньги есть и всегда были. Или идея плохая, или донести ее не могут.

А.Ш.: Но есть и проблема неопытности инвесторов, особенно когда речь идет о стартапах. Мы искали такого бизнес-ангела, у которого есть понимание инвестиций в IT. Человека из офлайна, с видением из постсоветского пространства не советуем, потому что высока вероятность возникновения непонимания на определенном этапе.

Инновации напрокат

Как казахстанец сдает в аренду изобретения в Лондоне

Елена Брицкая

Казахстанец Ренат Галямов учился в Oxford Brookes University, а потом основал успешные стартапы в Казахстане – med24.kz и в Лондоне – Wonder. Он стал победителем конкурса британских выпускников Study UK Alumni Awards 2017-2018, который проводится Британским советом. О своих креативных проектах и обучении в Великобритании молодой бизнесмен рассказал «Капитал.kz».

Помогло ли образование за рубежом?

Знания, знакомства с интересными людьми, опыт работы в команде – все это лишь малая часть того, что я получил, обучаясь в Великобритании. Зарубежные университеты часто проводят встречи с известными людьми. На таких встречах можно в дружественной обстановке задавать вопросы и получать ценные советы. Я помню, как выпускники моего университета Oxford Brookes University, будучи основателями стартапов, приглашали нас к себе в офис, рассказывали о тонкостях бизнес-моделей, делились опытом и отвечали на наши наивные вопросы. Я думаю, можно не упоминать о том, что все обучение проходит на английском языке и что с тобой учатся студенты со всего мира.

Как родился Wonder

Идея Wonder появилась довольно случайно – мы вели креативную студию и думали над идеей «библиотеки инноваций», в которой бы были продукты, находившиеся в офисе.

Мой партнер, Александр Березовский, сделал прототип приложения, в котором кто угодно мог арендовать эти продукты и попробовать их дома, и показал его мне. Я сказал: «Отличная идея, каждый может поделиться своими изобретениями». Алекс ответил: «Это не совсем то, но так даже лучше!» Так родилась идея Wonder.

Люди пользуются нашим сервисом, чтобы найти и попробовать новейшие изобретения не выходя из дома. Зарегистрировавшись на сайте, они видят список продуктов, выбирают понравившийся, делают заказ и получают его домой, чтобы опробовать в течение нескольких дней.

Бизнес-модель и обороты

Мы сотрудничаем напрямую с изобретателями (стартапами), которые размещают свои продукты на нашем сайте и получают заказы. Мы берем себе 30% с каждого заказа. У стартапов есть выбор: самим обрабатывать заказы или воспользоваться сервисом Wonder Pro, когда мы размещаем их продукты на своем складе, подготавливаем каждый заказ, пишем индивидуальное письмо-открытку, запаковываем все в красивую Wonder-упаковку и отвозим клиенту. Вне зависимости от услуги, каждый товар застрахован от потери, кражи и повреждений на сумму до 25 тыс. фунтов стерлингов.

В начальный капитал мы вложили свои деньги, это было чуть больше года назад. В прошлом году мы подавали заявку в самый известный венчурный фонд Y Combinator, но, к сожалению (а может и к лучшему), не прошли. Поступали предложения от британских и голландских инкубаторов, которые мы не приняли.

На данный момент сервис работает в Лондоне, и с недавних пор мы запустили доставку по всей Великобритании. В Лондоне у нас более 2000 клиентов, и 20% из них арендуют повторно, при этом индекс потребительской лояльности (NPS) – 93. Из соображений конфиденциальности мы не можем поделиться точными объемами бизнеса, но большинство продуктов, как правило, разбирают на два месяца вперед. От этого нам пришлось ввести очередь на регистрацию, чтобы избежать ситуации, когда весь товар разобран. Каждый месяц мы выделяем около 100 приглашений и добавляем около 10 новых продуктов на платформу.

В планах – США

Среди наших конкурентов есть несколько компаний, но почти все они фокусируются на бытовых продуктах. На их сайтах сдают в аренду различные вещи, начиная от ковров и мебели и заканчивая музыкальными инструментами. Мы же предлагаем нашим пользователям только инновационные продукты напрямую от изобретателей.

В этом году планируем выйти на рынок США, так как считаем его одним из наших основных. На этом этапе понадобятся инвестиции.

Я также являюсь создателем портала медицинских услуг med24.kz (поиск нужных врачей в разных городах РК), которым уже много лет пользуются пациенты и медицинские организации со всего Казахстана.

Советы бизнесменам, которые создают онлайн-площадки

- Фокусируйтесь на пользовательском опыте – с момента, когда пользователи впервые видят ваш сайт, до доставки товара и его распаковки.
- Станьте лучшими друзьями ваших пользователей.
- Будьте в курсе новинок, посещайте сайт Wonder.

Валютный муссон в «сезон дивидендов»

Как отразится ослабление тенге на дивидендах от нацкомпаний и банков?

Николай Дрозд

Утренние биржевые торги на казахстанском валютном рынке 10 апреля, ставшие первыми полноценными после переваривания казахстанским рынком падения российских фондовых индексов и почти 10-процентного ослабления рубля к доллару и евро, прошли при экстремально высоких объемах сессии по доллару – $331, 2 млн, чего не было с 2015 года. По итогам двух сессий дневной биржевой долларовый рынок достиг весьма впечатляющей цифры в $807 млн.

Внешние факторы выходят на авансцену

Масштабы ослабления тенге оказались, однако, очень далекими от рублевых. Дальнейшие события на валютном рынке станут новой проверкой на прочность системы инфляционного таргетирования с точки зрения того, насколько гибкой будет реакция рынка на давление на тенге со стороны слабеющего рубля, последует ли перетекание тенговой ликвидности на валютный рынок в поисках более высокой доходности и будет ли необходимым вмешательство регулятора.

Остальные макроэкономические параметры, включая нефть и ситуацию с платежным балансом, выглядят достаточно благополучно и каких-то фундаментальных слабостей тенге, которые могли бы проявиться в ситуации волатильности, не наблюдается. Доля нерезидентов, которые наиболее быстро конвертируют свои активы в таких ситуациях на развивающихся рынках, у нас традиционно крайне невелика. В последние месяцы их присутствие снижалось вместе с уровнем доходностей, даже в сегменте нот Нацбанка. Если в ноябре на операции репо нерезидентов приходилось 14, 6 млрд тенге, то в феврале – 1,3 млрд тенге. Так что о конце Carry trade и одномоментном масштабном исходе нерезидентов, подобном тому, как это произошло на российском фондовом и валютном рынках, говорить крайне сложно.

Интересно, что до того, как в происходящее на рынках мощно вмешалась геополитика, большинство участников свежего опроса Ассоциации финансистов Казахстана ожидали небольшого ослабления тенге по отношению к рублю. В то время как по отношению к доллару тенге, согласно консенсус-прогнозу, должен был оставаться примерно на нынешних уровнях. Эксперты предполагали к концу апреля курс тенге к доллару на уровне в 5,62, в то время как соотношение «тенге – доллар» – 320,4, а «рубль – доллар» – 57,6. Рублю будет нелегко вернуться к этим фундаментально обоснованным уровням даже при крайне маловероятном отсутствии новых порций геополитической напряженности.

При этом ожидания того, что ближайшие месяцы для казахстанского рынка могут складываться нейтрально с точки зрения внешних макроэкономических факторов и большее значение могут приобретать внутренние истории, связанные, например, с сделками и поглощениями в секторе мобильной связи, размером дивидендов у компаний и банков, входящих в представительский индекс KASE, или с рейтингами, или ключевыми показателями отдельных банков, существенно ослабевают.

Дивиденды нацкомпаний

Апрель традиционно является началом сезона годовых собраний акционеров крупных казахстанских компаний и банков. Если говорить только об эмитентах, представленных в индексе KASE, то 20 апреля соберутся акционеры «Халык Банка», затем через неделю в один день это произойдет в «Казахтелекоме», KEGOC и «Банк ЦентрКредите». На 24 мая назначено принятие решения акционерами о размере дивидендов в «КазТрансОйле». Даты проведения собраний в Kaz Minerals, Kcell и «Банке Астаны» пока не объявлены.

Дополнительный интерес начинающемуся периоду выплаты дивидендов придает то, что на этот год по-прежнему планируется вывод на МФЦА акций нацкомпаний и дивидендная политика может быть одним из важных ориентиров для инвесторов.

В ходе предыдущих IPO, например «КазТрансОйла», компании брали на себя достаточно жесткие обязательства по доле чистой прибыли, направляемой на дивиденды, и они в последующем не только соблюдались, но и были превзойдены. «КазТрансОйл» остается одной из бумаг, тщательно анализируемых аналитиками с точки зрения дивидендных выплат. Унификация размеров дивидендов для всех выходящих на рынок компаний со стороны «Самрук-Казыны» вряд ли возможна, поскольку речь идет об очень разных игроках с различными потребностями в инвестициях и долговом финансировании. Возможно, госхолдинг может попытаться определить минимальную долю чистой прибыли, которую стоит направлять на дивиденды. «КазТрансОйл» тратит на выплату дивидендов 100% чистой прибыли. Аналитики компании «Халык Финанс» в своем свежем обзоре изменили целевую рекомендацию по акциям «КазТрансОйла» с «покупать» до «держать», несмотря на рост выручки компании. Значительно выше ожидаемых вырос уровень затрат на амортизацию. По оценкам аналитиков «Халык Финанса»: «дивидендные ожидания уже отражены в цене акций. При допущении выплаты 100% чистой прибыли на дивиденды за 2017 год ожидается 130 тенге за акцию». Аналитики «Халык Финанс», однако, считают, что «КазТрансОйл» скорее всего не станет снижать дивиденд относительно выплат 2016 года. Уровень в 155 тенге на акцию, по их оценкам, достаточно комфортен для денежных потоков компании и не окажет весомую нагрузку на оборотный капитал. Но это выглядит уже каким-то перевыполнением всех возможных обязательств.

KEGOC во втором полугодии прошлого года увеличил долю выплачиваемой чистой прибыли с 50 до 70%. Компания приняла на себя также достаточно напряженные ограничения, устанавливающие предельный уровень долга к размерам выручки.

А возможности выплат со стороны «Казахтелекома», очевидно, невелики с учетом его планов приобретений, включая долю в KCELL, которые находятся в зоне неопределенности, по-прежнему актуально выкупа у партнеров доли в СП «Алтел – Теле 2», требующего погашения долговых обязательств на значительную сумму и задействования всех свободных средств компании.

Станут ли платить банки?

В банковском секторе из эмитентов, входящих в представительский индекс KASE, дивидендных выплат можно ждать только от «Халык Банка». По оценкам экспертов «Казкоммерц Секьюритиз», они могут быть достаточно весомыми. Аналитики прогнозируют, что банк может направить на выплату дивидендов около 35-40% от чистой прибыли, что соответствует сумме в 5,5-6,3 тенге на акцию. Чистая прибыль банка за прошлый год составила 173,4 млрд тенге. Таким образом, если ожидания «Казкоммерц Секьюритиз» оправдаются, на дивиденды будет потрачено от 60,7 млрд до 69,36 млрд тенге. Эти прогнозы, однако, делались до «черного понедельника» на российском рынке.

Банк считается высококапитализированным, в направлении в капитал всей чистой прибыли нет смысла, с учетом того, что проблемный портфель присоединяемого «Казкома», очевидно, исчерпал все неприятные сюрпризы, а инвестиционная привлекательность «Халыка» в определенные моменты ограничивалась недостаточно высоким соотношением прибыль на капитал.

«Банк ЦентрКредит», по условиям программы повышения финансовой устойчивости от Нацбанка, ограничен в выплате дивидендов акционерам. В нынешней ситуации также трудно ждать большой щедрости от «Банка Астаны», оказавшегося в центре внимания после снижения рейтинга и разрыва отношений с рейтинговым агентством Fitch. Аналитики агентства видели одну из проблем как раз в недостаточной капитализации и неопределенности планов акционеров докапитализировать банк. В этих условиях нет особых сомнений, что чистая прибыль банка в размере 1,3 млрд тенге с большой вероятностью будет конвертирована в капитал. Дата собрания акционеров пока не определена, и, возможно, оно будет происходить не в условиях, когда макроэкономическая повестка, связанная с российским рынком, оказывается доминирующей и растет значение дивидендных выплат.

Если неопределенность с рублем и российским фондовым рынком будет сохраняться, возможно, нацкомпании и банки менее уверенно могут платить высокие дивиденды, предпочтут наращивая капитала и резервирование.

Чем похожи криптовалюты и инфекции?

Дмитрий Чепелев

За неделю общая капитализация криптоэнергоносителей снизилась на $15 млрд и на 11 апреля 2018 года составила $264 млрд. На рынке все так же продолжают превалировать нисходящее движение и высокая волатильность, обусловленная чрезмерной его чувствительностью к информационным поводам, которые касаются запретительной политики регуляторов разных стран.

Если применить законы эпидемиологии к Bitcoin…

В то время пока ведущие эксперты отрасли пытаются предсказать дальнейшую судьбу Bitcoin (BTC) и тесно связанных с ним прочих криптовалют, аналитики Barclays подошли к изучению криптофеномена с необычной стороны и пришли к выводу, что природа Bitcoin (BTC) во многом походит на природу инфекционных заболеваний.

По мнению исследователей, криптовалютных инвесторов можно разделить на три предполагаемые группы: те, кто уже инфицирован; те, кто потенциально восприимчив к инфекции; и те, кто обладает иммунитетом.

Представитель Barclays Джозеф Абэйт попытался выстроить модель для оценки стоимости актива, пользуясь при этом законами эпидемиологии.

В своей записке для клиентов компании он написал: «По мере того, как владельцами активов становятся все большее количество людей, доля населения, которая может перейти в категорию покупателей (потенциальных переносчиков вируса), падает, в то время как доля населения, готового перейти в разряд продавцов (выздоравливающих), растет. В конечном итоге это приводит к стабилизации стоимости актива, и, соответственно, по мере увеличения числа случайных шоковых ситуаций, изменяющих соотношение продавцов и покупателей, цена начинает падать». По мнению эксперта, это ведет к существенному превалированию предложений на продажу и, в итоге, к снижению цены.

«Схожая динамика может наблюдаться при распространении инфекционных заболеваний, когда эпидемия достигает так называемого порога иммунитета – точки, при которой достаточная часть населения становится невосприимчивой, после чего повторных всплесков эпидемии не происходит», – добавляет аналитик.

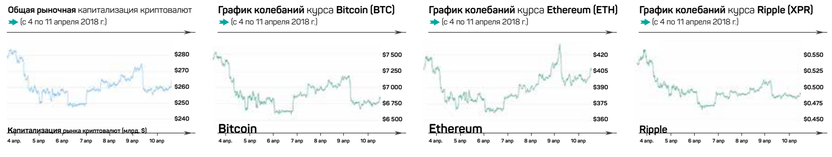
Исследователь считает, что **Bitcoin (BTC)** вряд ли сможет вновь приблизиться к пиковым значениям стоимости декабря 2017 года, когда за 1 BTC предлагали $20 тыс. «По нашему мнению, фаза рекламной распространения инвестиций в криптовалюты осталась позади, а вместе с ней позади остались и пиковые значения стоимости», – заключает Джозеф Абэйт.

Начав неделю на отметке в $7440, Bitcoin (BTC) за прошедшие 7 дней потерял 7,9% стоимости и на 11 апреля торговался по цене $6853. Практически всю неделю стоимость «цифрового золота» была ниже $7 тыс., при этом минимальная цена за Bitcoin (BTC) была зафиксирована 6 апреля на уровне $6500. Подобный минимум был зафиксирован и на прошлой неделе, что позволяет предположить наличие на этой отметке существенной линии поддержки, пробитие которой может отправить Bitcoin к $5500.

Ethereum (ETH), несмотря на тяжелую неделю, остался хоть в небольшом, но плюсе. По итогам прошедших семи дней «цифровая нефть» набрала 0,5% и на 11 апреля 2018 стоила $409. Минимальная недельная цена была зафиксирована 6 апреля и составляла $367. В целом колебание цены Ethereum (ETH) за неделю следует за общим трендом, задаваемым колебанием стоимости Bitcoin (BTC). Однако исключением можно назвать существенный рост ETH, зафиксированный 9 апреля 2018, благодаря которому «эфиру» удалось закончить семидневный отрезок в плюсе, даже несмотря на падение в конце недели.

Ripple (XRP) на 11 апреля торговался по цене $0,491, что на 8,7% меньше, чем неделей ранее, минимальная цена была зафиксирована 6 апреля и составляла $0,465.

Злую шутку с Ripple сыграла «новость» о том, что технологию Interleger от Ripple задействовали в платежной системе Apple Pay. Новость опубликовал портал Cryptocrimson.com, а подхватили другие криптоориентированные издания. Позже представители Cryptocrimson выступили с извинениями и сообщили, что неправильно интерпретировали поступившую к ним информацию, а «Payment Request API от Ripple», который якобы был задействован в Apple Pay, на самом деле является универсальным открытым протоколом, который производители электроники приняли для унификации механизмов оплаты банковскими картами в интернет-браузерах. Таким образом, первоначальная волна повышения цены, вызванная данной новостью, обратилась вспять и унесла стоимость XRP еще ниже.



Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 4 по 11 апреля 2018 г.)

Топ-3 криптовалют	4 апреля 2018 г.	11 апреля 2018 г.	Изменение в %
1. Bitcoin (BTC)	$7444	$6853	-7,9%
2. Ethereum (ETH)	$407	$409	+0,5%
3. Ripple (XPR)	$0,538	$0,491	-8,74%

Международное агентство S&P подтвердило Банку Астаны рейтинг на уровне «B-»

Международное рейтинговое агентство S&P подтвердило Банку Астаны кредитные рейтинги на уровне «B-/B» и «kzB+».

Кредитный рейтинг от «Большой тройки» международных рейтинговых агентств является для банков одним из инструментов измерения их кредитоспособности и финансовой устойчивости. Банк Астаны осуществляет все необходимые действия по обеспечению соответствия своих финансовых показателей установленным критериям рейтинговых агентств и национального регулятора:

1. Банк полностью соответствует требованиям регулятора в части достаточности капитала и ликвидности, а также прочих пруденциальных нормативов. Соответствующую информацию можно найти на сайте НБ РК.
2. Такие показатели, как чистая прибыль, процентные и непроцентные доходы, демонстрируют устойчивую тенденцию роста с 2015 года. В 2018 году за счет активного развития розничного бизнеса ожидается рост чистой прибыли, а также увеличение рассматриваемых Агентством коэффициентов ROA и ROE до 0,5% и 4,3% соответственно.
3. Ввиду достаточной капитализации и ликвидности, а также соблюдения банком всех требуемых нормативов, на текущий момент необходимость в дополнительном вливании средств в банк отсутствует. В течение 2017 года состоялись успешные размещения простых акций банка посредством IPO на КФБ и SPO на МБ. Было привлечено порядка 10 млрд тенге.
4. Банком поэтапно были увеличены провизии по кредитному портфелю. Только за один месяц в декабре 2017 года провизии были увеличены на 4,5 млрд тенге. В момент официального перехода на стандарты МСФО 9 по состоянию на 1.02.2018 банк планомерно обеспечил дополнительное формирование провизий на сумму 2,2 млрд тенге, в результате чего сумма резервов составила +106% по отношению к предыдущему уровню провизий.
5. На конец 2017 года объем реструктурированных кредитов был снижен более чем в два раза по сравнению с 2016 годом. Причиной снижения стал успешный ввод в эксплуатацию ряда инвестиционных проектов.
6. В 2017 году достижения казахстанского банка признало влиятельное издание Global Finance, назвав Банк Астаны «Лучшим цифровым банком Казахстана». Банк Астаны был отмечен наравне с такими глобальными банками, как HSBC, CITI, DBS, Standard Chartered и другими. Решение принималось редакцией журнала и коллегией судей мирового класса из Infosys, глобального лидера в области консалтинга и технологий с учетом поданных заявок, анализа рынка, данных, полученных от отраслевых аналитиков и руководителей компаний, а также других пользователей услуг digital banking. Среди критериев оценки такие факторы, как сильная стратегия по привлечению и удержанию цифровых клиентов, успех в использовании клиентами цифровых услуг, рост диджитал-клиентов, выбор банковских продуктов, ощутимые преимущества от диджитал-инициатив, а также дизайн и удобство в использовании мобильного и интернет-банкинга и сайта.

Банк неукоснительно придерживается своей политики инновационности, клиентоориентированности и финансовой устойчивости. Такие объективные показатели, как рост чистой прибыли, наличие достаточной капитализации и ликвидности, устойчивые финансовые показатели банка, тесное сотрудничество с государственным и квазигосударственным сектором и высокая поддержка со стороны акционеров представляют собой потенциальные факторы для последующего пересмотра рейтингов в пользу их повышения.

Основные финансовые показатели Банка Астаны на 1 января 2018 года:

- активы банка составили 339,7 млрд тенге, сократившись с начала года на 21,3 млрд тенге, или на 5,9%;
- кредитный портфель сократился на 11,8 млрд тенге и составил 169,9 млрд тенге;
- обязательства банка с

От Pootin'a до Дублина

Казахстанский стартап Codebusters привлек внимание всего мира провокационным продуктом и за один месяц расширился до открытия офиса в Дублине

Георгий Ковалев

Казахстанская команда разработчиков Codebusters получила мировую известность и предложение о работе благодаря хорошо продуманной провокации. В середине февраля, когда в ряде стран, в том числе и в Казахстане, было заблокировано приложение GetContact, известное как похититель личных данных, казахстанские программисты запустили альтернативную версию этой программы, которую позже назвали Pootin. В первые же дни по количеству скачиваний она обогнала WhatsApp и Telegram, а всего за один месяц ее скачали 800 тыс. пользователей по всему миру.

Зачем программистам играть в опасные игры с личной информацией, а также как приложение Pootin позволило им заявить о своих возможностях на весь мир, «Капитал.kz» рассказал Мурат Алиханов, CEO и основатель команды Codebusters.

Силиконовая долина в яблоневых садах

Офис Codebusters – в лучших традициях Силиконовой долины. Огромный дом в алматинских предгорьях, красивый пейзаж и чистый воздух, множество комнат, где можно работать круглосуточно, в команде или уединившись. Спартанская обстановка, ничем не отвлекающая от работы. И, конечно, множество компьютеров.

В первую очередь интересует природа появления приложения Pootin. Какой смысл привлекать к себе внимание программой, которая чаще всего вызывает резко негативную реакцию, потому что делает публичными данные человека, который ее скачал? «Когда мы пишем о нашем приложении, большинство читателей тоже будут недовольны. Через это приложение можно раскрыть информацию, которую обычно принято скрывать: измены в браке, получение взяток, «некрасивые» болезни. Мы создали аналог приложения GetContact, но если оно определяется как сервис-приложение для определения скрытых номеров, то мы позиционируем Pootin как социальную сеть. Со временем мы планировали внедрить анонимный чат, но не успели: Apple снял нас с App Store, – рассказывает Мурат Алиханов. – Мы не придумали это приложение сами, мы его слямзили. В этом нет ничего плохого, в Казахстане вы не найдете ни одного оригинального проекта, да и в ближайшие 5 лет такого не будет. Любой успешный стартап был заимствован и скопирован. В интернете вообще копировать не стыдно, наоборот, стыдно изобретать велосипед, когда другие люди – умнее тебя и на большем рынке уже предложили свое решение».

В любой стране мира неприкосновенность персональных данных охраняется законом. Зачем же Codebusters создали продукт, весьма двусмысленный с точки зрения морали? «Мы получали данные исключительно с разрешения пользователей. Им приходило уведомление, что они делятся с нами своей контактной информацией, своей контактной книгой. Пользователь вправе принять решение, давать или не давать на это согласие, – говорит Мурат Алиханов. – Для нас работа с этой программой стала экспериментом и получением нового опыта. Мы умеем программировать, но нам негде было получить опыт вирального роста, работы под давлением. И мы решили, что, если создадим аналог GetContact, получим возможность использовать навыки, которые использовать прежде не было необходимости. Мы за неделю добились того, чтобы наши серверы испытывали нагрузку 300 000 пользователей в день. Мощности пришлось увеличивать 2-3 раза в день. Это условия, которые испытывает очень мощно растущий стартап, и это положительный опыт. Само по себе приложение очень простое, мы сделали его за полдня. Но хайп возымел настолько огромный эффект, что о нас узнал не только весь Казахстан, но и весь мир».

Популярная программа дала новый профессиональный опыт

Если резюмировать полученный опыт, какие новые навыки получила команда? «Теперь знаем, как быстро масштабировать сервис. Условно, нам пришлось за один час выполнять задачу, на которую в обычных условиях выделяют 8 часов. Мы выросли во всем, что касается поддержки серверной инфраструктуры, качества кода и его оптимизации, – говорит Мурат Алиханов. – Мы выросли в технологическом плане, а также как аналитики. Мы живем в мире, где все решения должны быть основаны на числах, и с этой точки зрения мы очень хорошо прокачались. Мы изучали поведение пользователей не в вялом режиме, когда они заходят в режиме тысячи человек в день, а когда их 10 тысяч прямо сейчас сидят в приложении. Приложение при этом погибает, и мы должны с этим что-то делать! Следующий шаг уже будет гораздо качественнее».

Стала ли команда Codebusters дороже после опыта работы с приложением Pootin? «Эта история мало что изменила. Мы остались теми же ребятами, просто получили больше экспертизы и знаний. До этого нас знал только казахстанский бизнес, а теперь обращаются со всего мира, хотят с нами работать. Мы сознательно на это пошли. Зато люди со всего мира нам пишут: «О, какие вы крутые, а можете делать то и то?» Так что приложение Pootin вышло в нужное время в нужном месте, – говорит Мурат Алиханов. – Нас ругали крупные digital-компании, мы ввязались в интеллектуальную дуэль с государственными органами, которые хотели нас заблокировать. Все думали, что это наш основной проект, на котором мы хотим деньги заработать. О заработках скажу отдельно: мы могли бы достичь поступлений от рекламы примерно в $10 тыс. в день, но из-за блокировки остановились на показателе $1 тыс. Реклама в казахстанском сегменте интернета недорогая – в 3 раза дешевле, чем в России. А если сравнивать с американским рынком, то он дороже в 15 раз в сравнении с нашим. Так что в первую очередь для нас это был тренажер для быстрого роста команды. Сейчас мы на грани того, чтобы выйти на мировой рынок разработки программного обеспечения, открыли филиал в Дублине».

Учитывая потенциальную опасность, которую таит для персональных данных общение в интернете, «Капитал.kz» попросил универсальные советы. «Что касается персональных данных: делитесь только теми данными, которыми вы не боитесь делиться. Всегда смотрите, какие права даете приложениям. Приложения всегда явно спрашивают, – говорит Мурат Алиханов. – И будьте осторожны в условиях публичного вай-фая. Навыки рядового программиста позволяют снифить (поднюхивать или подслушивать) данные, которые проходят по Сети. Поэтому не советую платить в кафе онлайн-картой».

Отразится ли ситуация с «РУСАЛом» на «Богатырь Комир»?

Эксперты представили видение ситуации

Елена Тумашова

Акции крупнейшего в мире производителя первичного алюминия и глинозема «РУСАЛ» обвалились. Это произошло после того, как Минфин США опубликовал список из 24 российских чиновников и предпринимателей и 14 компаний, которые попали под очередные санкции Соединенных Штатов. Олег Дерипаска и его UC RUSAL вошли в обновленный список. На следующий день после этого «алюминиевые бумаги» подешевели более чем на 50% на бирже в Гонконге и на 20% – на площадке в Москве. Компания сообщила инвесторам о риске технического дефолта. В Казахстане «РУСАЛ» владеет, наряду с «Самрук-Энерго», «Богатырь Комир». Эксперты прокомментировали для делового еженедельника «Капитал.kz», отразится ли санкционная история алюминиевого гиганта на угольном гиганте Казахстана.

– Каким образом ситуация с «РУСАЛом» может отразиться на «Богатырь Комир»?

Роман Ткачук, старший аналитик «Альпари»: Ситуация вокруг «РУСАЛа» не повлияет на производственные и финансовые процессы на «Богатырь Комир»: на продукцию предприятия есть устойчивый спрос. Отметим, что у «РУСАЛа» большой долг (порядка $8,5 млрд) – компания может испытать локальные финансовые проблемы. В некоторый момент ей могут потребоваться свободные деньги – «РУСАЛ» может продать часть непрофильных активов. Поэтому, если найдется покупатель на долю в «Богатырь Комир» (например, ее может выкупить «Самрук-Казына»), то «РУСАЛ» может выйти из этого актива.

Алексей Калачев, эксперт-аналитик «ФИНАМ»: Мне кажется, риски по «Богатырь Комир» невелики. Компания добывает энергетические угли для тепловых электростанций и не включена в производственную цепочку «РУСАЛа». Энергоактивы «РУСАЛа», связанные с производством алюминия, включают несколько сибирских ГЭС. А среди российских партнеров «Богатырь Комир» – Троицкая ГРЭС, входящая в ПАО «ОГК-2», и Рефтинская ГРЭС, принадлежащая ПАО «Энел Россия». Поэтому, с производственной точки зрения, компании ничего не грозит.

100% долей уставного капитала ТОО «Богатырь Комир» принадлежит зарегистрированной в Нидерландах компании Forum Muider B.V.. Доли в последней распределены поровну между АО «Самрук-Энерго» и UC RUSAL. Чтобы обезопасить «Богатырь Комир» от риска распространения на нее санкций США, достаточно уменьшить долю «РУСАЛа» до менее 50%. Думаю, это несложно сделать.

Вероятно, для решения финансовых проблем вскоре «РУСАЛ» начнет избавляться от не слишком важных для своей деятельности активов. Если найдется покупатель на его долю в Forum Muider B.V., есть шанс этим воспользоваться.

– Насколько вероятен технический дефолт, о котором говорил Олег Дерипаска?

Роман Ткачук: «РУСАЛ» в связи с санкциями может испытать финансовые проблемы. Вполне возможен технический дефолт по облигациям: компании запрещены расчеты в долларах, поэтому при выплатах купонов международным инвесторам возможны задержки. Банкротство «РУСАЛа», на наш взгляд, маловероятно. Либо к 2021 году (на который приходится пик выплат компании по внешним долгам) текущая ситуация разрешится и компания сможет рефинансироваться на внешних рынках. Либо компания получит поддержку со стороны российских властей – рефинансировать компанию могут российские банки «Сбербанк» и «ВТБ». В ближайшие недели акции «РУСАЛа» могут находиться под давлением: из бумаги выходят западные инвесторы. Но в дальнейшем акции восстановят часть потерь – мы не ожидаем банкротства или других апокалиптических сценариев.

Алексей Калачев: Технический дефолт по обслуживанию валютного долга вполне вероятен. Это связано даже не с финансовым положением компании, а с возможностью кредиторов получить платежи, если расчеты компании в долларах будут заблокированы. На начало года общий долг «РУСАЛа» составлял более $8 млрд. Хотя значительная часть кредитов выдана российскими банками, почти все они номинированы в долларах. Думаю, по крайней мере по этой части долга можно будет договориться по пересчету обязательств в рубли.

Как долго продлится ситуация с акциями «РУСАЛа? До какой минимальной стоимости они, на ваш взгляд, могут упасть?

Роман Ткачук: Когда происходят сильные снижения в стоимости акций и маржин-коллы (принудительные продажи) у брокеров, участники торгов находятся во власти деструктивных эмоций и даже паники, спрогнозировать нижнюю точку падения стоимости акций бывает сложно, так как объективные факторы, анализ и логика перестают влиять на решения трейдеров. На момент написания комментария (вторник, 10 апреля, – прим. ред.) ближайшая поддержка в графике движения цены акций «РУСАЛа» находится на отметке 20 рублей за акцию. Однако точный прогноз движения бумаги сейчас никто не решится давать.

Алексей Калачев: Ситуация «РУСАЛа» довольно серьезная. Он оказался самым уязвимым объектом для применения новых санкций. Американский рынок имел большое значение для экспорта российского алюминия, расчеты на рынке этого металла ведутся в основном в долларах. «РУСАЛ» контролирует целую отрасль металлургии России. При этом United Company RUSAL Plc инкорпорирована на острове Джерси в юрисдикции Великобритании, официальная штаб-квартира расположена на Кипре, а акции размещались в Гонконге. Да еще и основная величина огромного долга компании номинирована в долларах. То есть, как оказалось, очень просто было устроить для «РУСАЛа» максимум проблем с наименьшими усилиями.

В результате первой панической реакции фондовых рынков компания теряла до половины капитализации. На московской бирже за два торговых дня котировки проваливались с 34 до 15 рублей за акцию, но отскочили до 22,5 рублей, где находятся и сегодня (вторник, 10 апреля, – прим. ред.).

Похоже, инвесторы взяли паузу, чтобы осознать масштаб проблемы, получить новую информацию и оценить риски. Пока остается много неясного. Во-первых, еще неизвестно, потеряет ли «РУСАЛ» еще какие-то рынки сбыта алюминия, кроме американского. Это важный вопрос, более 80% российского алюминия продавалось на экспорт, в том числе до 20% – в США. Во-вторых, придется ли и каким образом переводить расчеты за алюминий из долларов в другие валюты, и согласятся ли трейдеры работать с «РУСАЛом» в новых условиях. От ответов, которые даст ближайшая практика на эти вопросы, зависит, что будет дальше с акциями. Пока что мощный технический уровень поддержки сформировался на уровне 15 рублей за штуку. Вероятен сценарий, при котором бумаги снова начнут дешеветь, и, медленно опустившись до этого уровня, испытают его на прочность. А дальше будет видно. Ниже этого уровня – провал.

Минсельхоз будущего

Почему в МСХ решили больше не делать ставку на личные подворья

Валерий Сурганов

Как только Минсельхоз начал проводить реформы в АПК, сразу стали появляться «сочувствующие» личным подсобным хозяйствам (ЛПХ), которые якобы кормят всю страну. А кооперация ЛПХ начала ставиться в пику кооперации крупных агрохолдингов с малыми профессиональными фермерскими хозяйствами. Нужно только понять, кто на самом деле будет обеспечивать продовольственную безопасность и отправлять излишки сельхозпродукции на экспорт.

Способны ли ЛПХ обеспечить внутренний рынок и экспорт?

Об этом лучше всего на недавнем совещании у вице-премьера правительства – министра сельского хозяйства Умирзака Шукеева говорили сами фермеры. Так, утверждается, что производство молока в Казахстане в основном мелкотоварное: согласно данным Комитета статистики Миннацэкономики РК, за 2017 год производство молока в стране составило 5 млн 459 тыс. тонн. Из них 4 млн 78 тыс. тонн, или 75%, якобы обеспечили личные подсобные хозяйства населения.

Но почему это фейк, которому не стоит верить.

«В Казахстане наметилась резкая нехватка молока. Однако официальная статистика показывает совершенно другие цифры – свыше 5 млн тонн молока. Именно такое количество молока производится в нашей республике ежегодно, если верить статданным. Но на переработку поступает только 1 млн 400 тыс. тонн молока в год. Вряд ли разница в более чем 3,5 млн тонн молока выпивается самими производителями. Поэтому предстоит разобраться, куда девается остальное молоко. И существует ли оно в природе», – удивился исполнительный директор ОЮЛ «Молочный союз Казахстана» Владимир Кожевников.

Дело в том, что это несуществующее или загадочно исчезнувшее молоко «производится» личными подсобными хозяйствами. Точнее, безответственно приписывается на местах.

«Про обеспечение страны молоком с личных подворий, которые закрывают якобы 75% рынка – это ложь вопиющая. Почему, да потому что ЛПХ сегодня – это хорошая отдушина для акимов всех уровней. У нас малейший бред сразу же ставят в индексы. В чем прокол программы кооперации ЛПХ? Приняли программу и сразу включили ее в индексы акимов, которым нужно отчитываться. И они отчитывались. Кооперативы не создавались в реальности, а на бумаге. То же самое и с продукцией ЛПХ. Если, например, мое хозяйство сегодня надоило 12 тыс. тонн, то я их покажу, и ни литром меньше или больше. Потому что, если завтра ко мне придут проверять по выданным субсидиям, меня так оклавят, что мало не покажется. А на ЛПХ можно рисовать все что угодно. И они рисуют», – рассказал нашему изданию директор знаменитого ТОО «Агрофирма «Родина» под Астаной Иван Сауэр.

Как не стало одного миллиона голов КРС

Аналогичная ситуация возникла и в мясной отрасли. Как пояснил нам генеральный директор ОЮЛ «Мясной союз Казахстана» Максут Бактибаев, еще в 2011 году стартовала Программа развития экспортного потенциала мяса крупного рогатого скота (КРС). Она предполагала, что Казахстан, помимо самообеспечения мясом говядины, выйдет на внешние рынки с экспортом его излишек в размере 60 тыс. тонн в год. Но эти показатели не были достигнуты. Для сравнения: в 2017 году мы экспортировали только 5 тыс. тонн говядины, хотя в 2018 году Минсельхоз ставит перед отраслью задачу – утроить показатель, продав за рубеж 15 тыс. тонн мяса говядины.

«Экспорт мяса в 60 тыс. тонн, почему он не был достигнут? Потому что, когда делали расчеты программы в 2009 году, они базировались на статистических данных, что у нас в стране 7 млн голов КРС. Мы все фермеры и мы все знаем, что приписки по поголовью – это самое легкое, что можно сделать. Потому что в личных подсобных хозяйствах никто не проверяет скот. Поэтому валовый продукт растет за счет этих показателей и виртуальный скот постоянно прибавляется. Так вот с введением полной идентификации скота, которая была проведена в 2011 году, оказалось, что 1 млн голов КРС на самом деле просто нет в наличии. И сразу пошло сдувание показателей. Но как раз этот несуществующий миллион голов и стал препятствием, чтобы физически экспортировать запланированный объем мяса», – поведал Максут Бактибаев.

Он приводит пример, почему следует опираться на организованные профессиональные фермерские хозяйства, а не ЛПХ. По его словам, бизнес в мясном животноводстве ориентирован на то, чтобы завезти в Казахстан племенной скот, который размножится и даст серьезный рост поголовья. Благодаря тому, что профессиональные фермеры завезли в республику 55 тыс. голов племенного скота, их поголовье уже превратилось в 135 тыс. голов КРС. Таким образом, Казахстан уже вышел на самообеспечение по племенным хозяйствам. Мало того, в настоящее время в реальности, а не на бумаге, профессиональные фермерские хозяйства обеспечивают более половины потребностей внутреннего рынка в мясе говядины. И планируется, что в ближайшее время они доведут этот показатель до 70-80% рынка.

Кластерный бизнес или «фермерство на выживание»

Все дело в том, что новая политика Минсельхоза направлена как раз на то, чтобы поддержать субсидиями кооперацию именно профессиональных фермерских хозяйств. Например, в мясном животноводстве это уже естественным путем сложившиеся кластеры: мясоперерабатывающий завод, откормплощадки на 3-5 тыс., а то и 10 тыс. голов КРС, которые выступают в качестве якорей, а вокруг них группируются десятки и сотни малых профессиональных фермерских хозяйств с поголовьем от 100 до 300 голов.

По мнению главы Минсельхоза Умирзака Шукеева – это и есть настоящая, подлинная кооперация. Крупные откормплощадки сдают в аренду малым фермерам племенных быков, обеспечивают их кормами и ветеринарным обслуживанием. Малые фермеры используют предоставленных быков для воспроизводства, затем выращивают бычков и сдают их на откормплощадки. С откормплощадок они отправляются на мясокомбинат, а оттуда товарные партии мяса расходятся по всей стране и отправляются за ее пределы.

Так живет и работает весь мир. В Казахстане уже 30 подобных откормплощадок и порядка 16,5 тыс. замыкающихся на них малых фермерских хозяйств. И субсидии, которые следует выделять этому бизнесу, не должны влиять на конечную цену продукции, то есть это должна быть субсидия на приобретение техники, в инфраструктуру, на удешевление процентных ставок по кредитам.

Что же касается кооперации ЛПХ, то в настоящий момент Минсельхоз занят анализом того, сколько на самом деле таких кооперативов было создано, а сколько оказалось фейковыми.

«В прошлом году было создано около 1 тыс. кооперативов ЛПХ, и эта система была полностью основана на субсидиях. Но мы сейчас видим, что большая часть из этой 1 тыс. кооперативов просто не работает. Это может привести к тому, что начнутся неплатежи, невозврат кредитов, соответственно, возникнет угроза потери домов. Мы в данный момент обсуждаем, как быть дальше. Да, в развитых странах ЛПХ не существует, это явление там называется «фермерство на выживание». И на нем строить эффективный бизнес просто невозможно. Поэтому мы будем стимулировать развитие профессиональных фермерских хозяйств. А ЛПХ, если они готовы сдавать излишки своей продукции, то им следует строить не производственный, а заготовительный кооператив. Заготовители и будут забирать с личных подворий излишки молока и мяса и везти их на переработку. Тем более что для заготовителей уже действует норма о компенсации НДС», – объяснил нам корректировку курса МСХ глава ведомства Умирзак Шукеев.

Концептуальную черту под изменением в подходе Минсельхоза подвел в заместитель председателя «Союза фермеров Казахстана» Серик Ибраев:

«Если подходить к вопросу с устаревшими лекалами и желать того, чтобы большая часть населения оставалась жить в сельской местности, тогда, возможно, ставка на ЛПХ может быть оправданной. Но если мы исходим из поставленных президентом задач о повышении производительности труда в сельском хозяйстве в 2,5 раза, то сельское хозяйство должно быть профессиональным. Люди могут жить в городских агломерациях и выезжать на работу в фермерские хозяйства вахтовым методом. То есть сельское хозяйство должно быть таким же видом деятельности, как нефтедобыча. К этому сейчас идет весь мир. И мы должны идти вместе с этим процессом.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

COINBASE НАМЕРЕНА СТАТЬ БРОКЕРОМ

Американская биржа криптовалют Coinbase обратилась к местным регуляторам с просьбой выдать ей лицензию брокера. Этот шаг позволит бирже вести свою деятельность в соответствии с требованиями Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC), рассматривающей криптовалюты как ценные бумаги, сообщает Wall Street Journal. Получение статуса лицензированного брокера позволит компании расширить список торгуемых активов, в том числе и теми, что SEC классифицирует как ценные бумаги (например, токенами, выпускаемыми в ходе первичных предложений монет). По словам главного операционного директора и президента Coinbase Асиффа Хирджи, компания стремится в перспективе расширить список поддерживаемых цифровых активов, однако значительным препятствием этому по-прежнему служит нормативно-правовая неопределенность. «Как только регулятивной ясности станет больше, чем сейчас, мы начнем включать в листинг новые активы, — добавил он. Лицензия брокера позволит компании больше соответствовать американской нормативно-правовой базе и тем самым снизить правовые риски. Отметим также, что Coinbase ранее сообщила о планах предоставить пользователям возможность выводить на торги монеты, полученные в результате форков сети биткоина. **(vestifinance.ru)**

КИТАЙ ВНЕДРИТ 5G В 2019 ГОДУ

Китайские операторы связи начнут внедрение технологий 5G уже в 2019 году. Об этом заявил заместитель министра промышленности и информационных технологий Китая Цяо Юэшаня. «Операторы связи, в том числе China Unicom, China Mobile и China Telecom начнут внедрять СЧ-диапазон (среднечастотный диапазон) и НЧ-диапазон (низкочастотный диапазон) в 2019 и 2020 годах, — сообщил чиновник. По словам Цяо Юэшаня, производители запустят коммерческую 5G-продукцию, в том числе оборудование для центральных станций и оконечные аппараты, уже в конце этого года. Он также сообщил, что власти уже завершили черновик трехлетнего плана развития мобильных телекоммуникационных технологий следующего поколения. По словам замминистра, в стране будут созданы инновационные центры 5G. В 2016 году Китай приступил к исследованиям и разработке, а также экспериментальным испытаниям сети 5G. В настоящее время система 5G проходит через этап разработки международных стандартов, которые должны быть представлены в июне этого года Международной организацией по стандартизации. Представитель Министерства промышленности и информатизации КНР Чжан Фэн ранее заявлял, что Китай выступает за сотрудничество и совместное развитие коммуникационной сети 5G по всему миру. **(vesti.az)**

IKEA ВЫПУСТИЛА BLUETOOTH-КОЛОНКИ

Пока все ждут чего-то грандиозного от партнерства Sonos и Ikea, последняя запустила в продажу свои собственные Bluetooth-колонки. Они называются Eneby и доступны в двух размерах: 20,3 × 20,3 и 30,5 × 30,5 см. Покупатели могут выбирать колонки из нескольких цветовых вариантов: с пластиком черного или белого цвета и черной или серой тканью из полиэстера. Меньшее устройство позиционируется как портативное, поскольку оснащено ручкой. Есть возможность докупить набор батарей: с ними колонка сможет работать без подключения к сети электропитания до 10 часов. Динамики имеют функцию автоматического выключения с целью экономии энергии в случае простоя. Подключить источник звука к колонке можно не только по Bluetooth, но и по 3,5-миллиметровому AUX-кабелю. К каждой из колонок есть возможность подсоединить до восьми Bluetooth-устройств. Характеристики звучания Ikea не предоставила, но устройства оснащены отдельными высоко- и низкочастотными динамиками. Eneby можно ставить на горизонтальные поверхности и вешать на стены. Как и большинство других товаров от Ikea, колонки требуют сборки — правда, минимальной. Речь по большей части о прикреплении ручки к меньшей модели. На данный момент устройства нельзя купить на сайте компании, зато они доступны в большинстве магазинов — но только в США и Великобритании. **(3dnews.ru)**

НОРВЕГИЯ ЗАПУСТИТ БЕСПИЛОТНЫЕ КОРАБЛИ

Норвежская компания Massterly планирует в ближайшие годы запустить судоходную компанию, весь «парк» которой будут составлять только самоуправляемые морские корабли. Massterly, является далеко не первой норвежской компанией, которая создает самоуправляемые суда. Еще в прошлом году был представлен корабль-робот Yara Birkeland, созданный компанией Kongsberg. Сейчас Kongsberg (частью которой уже является Massterly) объединяет усилия с морской транспортной компанией Wilhelmsen для того, чтобы построить первую в мире судоходную компанию с автономными судами. «В данный момент времени мы стоим только в самом начале пути, который чуть позже откроет широкий рынок услуг морских автоматических транспортных перевозок. Сначала мы будем использовать суда-роботы для каботажных перевозок, а затем уже выйдем и на уровень международных грузовых рейсов», – рассказал президент компании Wilhelmsen Томас Вилхелмсен. В масштабный проект включено не только производство судов-роботов, но и проектирование, разработка и строительство наземных центров управления, оборудование которых будет контролировать передвижение судов и в случае необходимости будет использоваться для дистанционного управления. Первые корабли-роботы должны начать курсировать у побережья Норвегии уже в 2020 году. **(hi-news.ru)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В АКТОБЕ ПОЯВИТСЯ ПАРК ЗА 650 МЛН ТЕНГЕ

Уникальный семейный парк отдыха откроется в Актобе. Его общая площадь составит 3,5 гектара, а объем инвестиций в проект — более 658 млн тенге. Заказчиком выступает акционерное общество Nurai Invest Group, сообщили в пресс-службе акима области. Открытие уникального парка развлечений под открытым небом запланировано на 1 июня текущего года. На территории парка планируется построить огромный лабиринт, всесезонный ледовый каток, спортивные и игровые площадки, батуты, веревочный парк, скалодром, тир, боулинг, контактный зоопарк, этноаул, мобильный планетарий, площадки для мини-гольфа. «Это семейный парк, который даст возможность совмещать отдых и развлечения как для детей, так и для взрослых. Оборудование уже заказано, идет поставка», — сообщил акиму области директор Nurai Invest Group Ербол Мухамеджан. Этот парк отдыха является частью большого проекта Yurta Park, второй этап которого планируется реализовать до 2020 года. К этому времени инвесторы намерены завершить строительство культурно-развлекательного комплекса стоимостью 9 млрд тенге. **(capital.kz)**

КАЗАХСТАНЦЕВ НАУЧАТ ВЫРАЩИВАТЬ САДЫ

Как трансформировать яблоки в прибыль и улыбки – рассказали итальянские агрономы в рамках специального семинара. В Алматы они собрали представителей фруктового бизнеса со всего южного Казахстана. «Италия является одним из мировых лидеров на яблочном рынке. Мы предлагаем саженцы, оборудование, всю систему от посадки до сбыта. Новые технологии подразумевают интенсивный сад. Наши саженцы имеют слабую корневую систему, из-за чего они быстро могут дать плод. Окупится такой проект в течение 3-4 лет. Стоимость интенсивного сада на один гектар от 30 до 60 тыс. евро, в зависимости от технологии. При этом на один гектар можно посадить от 2500 до 4333 саженцев, смотря какую схему посадки использовать», — поделился секретарь менеджер итальянской компании Биржан Ержигитов. На какую финансовую поддержку могут рассчитывать предприниматели, участвуя в тех или иных проектах, рассказал председатель правления АгроКредитной Корпорации Нармухан Сарыбаев. «Сейчас в министерстве сельского хозяйства идет работа по изменению подхода к инвестиционному субсидированию. Будет утверждаться планка около 25%. То есть все субсидии будут выплачиваться не более чем 25% от стоимости инвестиций. Эти субсидии можно будет применять как первоначальный взнос путем зачисления на специальные счета. Это облегчает правило обязательного 15% денежного участия. Эти 15% можно будет получить от государства как предварительный авансовый платеж, который мы закрываем на специальный счет, и после ввода в эксплуатацию сада мы его в оплату направляем, либо возмещаем ранее профинансированную собственность», — сообщил Нармухан Сарыбаев. **(kapital.kz)**

«РАХАТ» УВЕЛИЧИТ ДИВИДЕНДЫ

Кондитерская фабрика «Рахат» выплатит дивиденды за 2017 год в размере 1 млрд 324,8 млн тенге, говорится в протоколе годового общего собрания акционеров компании, опубликованном на сайте KASE. За 2016 год компания выплатила 493,2 млн тенге. Таким образом, за 2017 год компания увеличит дивиденды в 2,7 раза. Размер дивидендов установлен в размере 368 тенге на одну простую акцию. Оставшуюся после выплаты дивидендов часть чистого дохода компании было решено не распределять и оставить на счете нераспределенной прибыли. В 2017 году АО «Рахат» получило 6,623 млрд тенге чистой прибыли. Таким образом, на выплату дивидендов будет направлено 20% от чистой прибыли. АО «Рахат» имеет 3,6 млн акций, все они размещены. Кондитерская фабрика открылась в 1942 году. Производит в общей сложности 250 наименований кондитерских изделий. Экспортирует продукцию во многие страны ближнего и дальнего зарубежья, в том числе – в Россию, Германию, Монголию, Таджикистан, Китай и Афганистан. Основным акционером АО «Рахат» является южнокорейская LOTTE Confectionery (доля акций – 92,44%). **(«Интерфакс-Казахстан»)**

ТИМУР СУЛЕЙМЕНОВ ОТЧИТАЛСЯ О РАЗВИТИИ ГЧП

Министр национальной экономики Тимур Сулейменов на заседании правительства отчитался о развитии в Казахстане направления государственно-частного партнерства. «На сегодняшний день зарегистрировано 212 договоров в сфере ГЧП на общую сумму 766,4 млрд тенге, из них за первый квартал 2018 года заключено 16 договоров на сумму 521,5 млрд тенге. В целом, по состоянию на 1 апреля текущего года введено в эксплуатацию 140 объектов на сумму 90,6 млрд тенге, из них за 1 квартал 2018 года – 8 объектов на 1,2 млрд тенге», – рассказал Тимур Сулейменов. При этом на различных стадиях готовности находятся еще 620 проектов на сумму 1,6 трлн тенге. Так, на республиканском уровне прорабатываются 14 проектов. На местном уровне на стадии подготовки находятся 606 региональных проектов на 1,1 трлн тенге. В отраслевом разрезе из 212 заключенных договоров большинство приходится на сферы образования – 52%, здравоохранения – 19%, культуры и спорта – 14%. Остальные сферы занимают 15%. «Лидерами по количеству заключенных договоров ГЧП являются ВКО, ЮКО, Карагандинская и Костанайская области. По объему привлеченных инвестиций – Актюбинская область – 15,4 млрд тенге, Астана – 15,1 млрд тенге, ВКО – 12,3 млрд тенге и ЮКО – 10,8 млрд тенге», – поделился данными Тимур Сулейменов. **(kapital.kz)**

Как построить онлайн-сервис доставки цветов

Елена Тумашова

«Знаете, меня вдохновляют такие истории: несколько парней создают мобильное приложение, продают какой-нибудь корпорации и зарабатывают на этом миллионы», – Айжан Танатарова, основательница онлайн-сервиса доставки и заказа цветов zakazbuketov.kz, уверена, что в цветочном бизнесе, который нашел свое место в сети, тоже есть все шансы на успех. Маленький бутик может продавать объем огромного цветочного магазина только за счет того, что присутствует в интернете. «У нас, например, примерно половина заказов приходит из социальных сетей, остальное – за счет поисковых сервисов, рекламы в интернете», – говорит Айжан о своем проекте. Опыт с Инстаграмом у нее тоже есть – взрывной и имиджевый. И есть сервис заказа и доставки цветов – с полной автоматизацией и собственным мобильным приложением.

Для «Капитал.kz» Айжан Танатарова рассказала о том, зачем установила ресторанную систему учета, что дало сотрудничество с известными казахстанскими вайнерами и какой видит собственную франшизу.

Логистика помогла, 8marta не сработало

Я работаю с 18 лет. Начинала курьером в крупной компании, возила документы и потихоньку поднятила особенности сферы перевозок. Со временем перешла на более высокие должности, в 24 года стала первым руководителем. Вот так я попала в логистику. Это был нефтегазовый сектор. Не могу сказать, что все давалось легко, были такие ситуации, когда я, как гендиректор, должна была в три часа ночи ехать в аэропорт встречать какое-то оборудование, чтобы проследить, что его доставят на месторождение в срок. Было очень много перелетов: я могла, например, в воскресенье улететь в Нидерланды, в среду вернуться и тут же полететь в Китай. Это было очень интересно. Но до 30 лет, пока не появился второй ребенок. Тогда я ушла из логистики в сферу IT. А когда родился третий ребенок, решила: нужно проводить время с детьми, открыть свое дело, пусть и маленькое, и принадлежать самой себе.

Как-то раз – это было четыре года назад – я не смогла заказать цветы на 8 Марта. И вот она, бизнес-идея – открыть цветочный онлайн-магазин. Вытянула домен с названием этого праздника. Бывший муж, айтишник, сделал лендинг. Я запустила сайт и стала ждать заявок. Но их не было.

Я стала изучать рынок, смотреть, как работают другие интернет-магазины, разговаривала с людьми. В итоге купила другой домен – такой, как называется моя компания, благо он был свободен. И это, по сути, стало новым этапом в моем бизнесе.

Цветочный сервис с CRM-системой

Первое, с чем пришлось столкнуться, – недоверие. Бухгалтер, флорист и девушка на заказах – вот, с чего мы начинали. Слишком мало сотрудников, это создавало трудности в поиске новых: не все могут поверить в небольшую компанию, принимающую по три заказа в день.

В то же время проблема заключалась практически в отсутствии профессиональных современных флористов: приходили либо представители «базарной школы», либо те, кто прошел курсы «как подрезать цветы и убрать шипы с розы».

Но большей проблемой оказался финансовый вопрос: люди не понимали, как это – получать зарплату раз в месяц. Хотели каждый день. Были и такие, кто говорил: заплатите мне пять тысяч, я выйду – и в итоге не выходили. Это длилось практически два года. Только в прошлом году нам удалось выстроить систему выдачи заработных плат – так, как принято в нормальной компании. И мы собрали профессиональный штат.

У нас много систем учета. Интернет-магазин у нас на «Битриксе», синхронизируется с 1С, с CRM-системой, запущены телеграм-боты. И еще мы установили универсальную систему учета: она помогает нам учитывать расход и приход букетов. Очень удобно, настроили ее под себя. Не смогли только поменять слово «официант» на слово «флорист». Работаем, конечно, и с обычной бухгалтерией.

Японские розы лучшие в Израиле

Мы скооперировались с другой компанией – нашим клиентом и партнером в одном лице – и совместно закупаем цветы. Это позволяет экономить на доставке. Основную часть себестоимости импортного цветка составляет транспортировка: чем больше вес груза, тем ниже тариф. Цветы ведь еще скоропортящийся товар. Брак, появляющийся в дороге, в холодильнике, лом сейчас у нас составляет 5-7%. Раньше было больше – до 20%. Снижение процента – это вопрос опыта. Мы стали смотреть статистику, есть отдельные люди, которые следят за спросом – начальник отдела розничных продаж и главный флорист просматривают, сколько запросов на тот или иной цветок было.

Откуда доставляются наиболее качественные цветы? Здесь лучше говорить с позиции того, какая страна какой цветок производит. Например, в Израиле выращивают лучшие лизиантусы (японская роза), мы по умолчанию знаем, что эти цветы нужно завозить оттуда. Вообще формулировка такая: конкретно вот в этой стране в сезон конкретно вот такой цветок классный. Или еще уже: конкретно вот в этой стране вот эта плантация выдает качественный цветок.

Себестоимость, конечно, тоже играет роль. Голландский пион в сезон мы можем продавать по 1,5 тыс. тенге, потому что получаем, скажем, по 1 тыс. А не в сезон его себестоимость может вырасти до 2,5-3 тыс. тенге. Роза – зависит от ростовки, сорта, плантации (разница между плантациями может доходить до 10 центов на один и тот же сорт).

От неконтролируемого эффекта к имиджу

Когда интернет-магазин заработал в полноценном режиме – это произошло 2-2,5 года назад, – возник вопрос дальнейшего продвижения и продаж. Я стала ближе «знакомиться» с Инстаграмом. Это сейчас можно «закинуть» в аккаунт в этой социальной сети $100 и получить продажи, хотя бы какие-нибудь. Раньше такого не было. Я просматривала профили и вдруг увидела Yuframe. Молодые люди, делающие смешные ролики, мне очень понравились. Позвонила по указанному номеру (как оказалось потом – Арману Юсупову) и предложила сделать для моего проекта рекламу. Ребята согласились.

Выпустили 15-секундный ролик к 14 февраля – и мы захлебнулись: поток подписчиков, сотни писем в директ. Мы тогда не осилили 70% заказов. Не были готовы. Но я поняла: нужно подписывать с ребятами договор. Как они потом сами сказали, для них наше партнерство тоже стало первым опытом – в подписании серьезного договора, на год. Это был эксклюзивный контракт.

Конечно, следующие вайны уже не приносили такого взрывного, неконтролируемого эффекта. Потом, когда мы начали ранжировать свою аудиторию, поняли, что у «Юфрейма» более молодые фолловеры, их не интересуют дорогие цветочные решения. Но зато ролики в Инстаграме стали нашим имиджевым инструментом, мощно сработали на узнаваемость бренда. Я удивлялась, когда старые знакомые, узнав, что я теперь занимаюсь цветами, сначала воспринимали это пренебрежительно, но когда слышали, собственником какого бренда я являюсь, меняли свое отношение на 180 градусов. Это было непривычным чувством. В такие моменты я понимала, что сделка была крутой и деньги вложены не зря. Позже я связалась с другим вайнером – Нурланом Батыровым («Безумная женщина», – прим. ред.). Мы подписали годовой контракт и по сей день работаем. А Артур Аскарулы стал брендамбассадором трех наших брендов (еще один – RAFALE – мы создали как альтернативу традиционным букетам; третий бренд – «Цветок короля Артура» – создал Артур Аскарулы, и сейчас мы владеем этим брендом совместно).

Сотрудничество с вайнерами стало ключевым в развитии. Переломным моментом. Просто открыть магазин, настроить контекстную рекламу и сидеть в ожидании покупателей – очень рискованно начинать цветочный бизнес именно так. Цветы – скоропорт. Когда у тебя в холодильнике цветов на 2 млн, а ты расслабляешься, рискуешь просто потерять эти деньги.

Почему в регионах франшиза будет дешевле?

В создание и развитие бизнеса я вложила около $150 тыс. В эту сумму входят все технические решения – создание интернет-площадки, настройка рекламы (как контекстной, так и рекламы в социальных сетях), SEO-продвижение, разработка собственного мобильного приложения, внедрение CRM-системы и всех систем учета. Плюс сопровождение: разработчики у нас в Москве, специалисты по контекстной рекламе – в Беларуси, веб-дизайнеры и SEOшники – из Украины.

Сумма вложений включает и все ошибки и возникающие непредвиденные ситуации – брак, сломавшийся холодильник… Нечестные флористы. Да, я столкнулась и с таким риском. И поняла: очень сложно работать дистанционно. Дважды пыталась открыть магазин в Астане и ничего не вышло. Не потому, что плохой предприниматель, а потому, что требуется постоянный контроль. Это одна из причин, почему возникло желание работать по франчайзингу. Знаете, как бывает? Клиент заказывает, например, букет из 51 розы, флорист заворачивает и вместе с этим кладет визитку своего родственника: приходите, говорит, в следующий раз к нам, мы вам сделаем то же самое, но дешевле. В цветочном бизнесе сильны традиции: в нем работают семьями. Получается, за наш счет они ищут себе клиентов.

Работа через франшизу даст нам возможность нанять службу безопасности, сотрудники которой смогут с помощью камер отслеживать все, что происходит в каждой нашей точке. Для одного магазина это экономически невыгодно.

Мы сами будем заниматься поставкой цветов, сделаем этот процесс прозрачным, так же как и стоимость цветка. Определим комиссию за организацию работы – допустим, 10%. Стоимость франшизы будет различаться: для Алматы, Астаны и крупных городов – Шымкент, Атырау, Актау, Актобе она будет более высокой, как мы сейчас видим – около $1 тыс., в остальных городах – 150 тыс. тенге. По ежемесячным выплатам также будет градация. Для тех, кто захочет с нами работать, такая схема будет однозначно более выгодной, чем продавать на базарах, где царят особые отношения в цветочном мире.

Запросов на нашу франшизу поступает очень много. Практически каждый день нам пишут вдирект, звонят. Цветочный бизнес – высокодоходный, в отличие от того же самого логистического бизнеса, поэтому, я уверена, у всех получится зарабатывать вместе с нами.

Установить разные цены мы решили из-за разного дохода населения, его плотности и культуры дарения цветов: в Алматы она еще более или менее присутствует, в Астане тоже начинается, но в регионах это не так. Там и выбор цветов скуден: розы, хризантемы, пион в лучшем случае в сезон… Будем менять эту ситуацию.

Английский для глубинки

Почему израильская языковая школа для дошкольников English Friendly Univercity начала развитие в Казахстане с маленьких городов

Георгий Ковалев

При видимом обилии предложений по изучению английского языка найти на этом рынке незанятую нишу вполне возможно. Что демонстрирует успех израильской франшизы языковой школы для самых маленьких – English Friendly Univercity.

Начав в 2016 году с открытия летнего языкового лагеря в Алматы, основатель школы Паулина Гейбл-Кравц столкнулась с сильным конкурентным давлением. И чтобы не тратить усилия на борьбу в условиях незнакомого для нее рынка, совершила поворот в сторону маленьких городов. Там ее школа, по сути, стала первым и единственным предложением. Сейчас английский язык по методике EFU преподают в Есиле и Шу. «Капитал.kz» связался с Паулиной Гейбл-Кравц, проживающей в Израиле, и узнал некоторые детали методологии и философии этой франшизы.

Игра вместо скучного зазубривания

История появления языковой школы для маленьких English Friendly Univercity – иллюстрация подвижничества и творческого подхода к образованию ее основателей. Одна из них, Паулина Гейбл-Кравц, почти 20 лет назад эмигрировала из России (где она открыла первую в городе частную школу с английским уклоном) в Израиль, где тоже начала карьеру частного преподавателя. А чтобы отличаться от других подобных заведений, Паулина придумала, как делать процесс обучения интересным с помощью игр.

Сначала это были настольные игры, которых Паулина Гейбл-Кравц разработала около 20. Персонажем одной из игр стал маленький лягушонок, и однажды в порыве творческого переосмысления он появился на свет в виде мягкой игрушки. «В итоге он вырос до весьма приличных размеров и обзавелся не только именем Профессор Фроггти, но и массой игрушечных друзей. Например, есть 8-метровая Госпожа Змея. По сценарию, она однажды едва не съела Мистера Фроггти, но потом они подружились, – рассказывает Паулина Гейбл-Кравц. – Игрушки помогают создавать на занятиях особую атмосферу, которая превращает изучение языка в увлекательный игровой процесс. Дети не ощущают, что их учат, на занятиях их всегда окружают книги, игры и игрушки. Они живут этими играми и учат язык. Лозунг нашей школы – «Для детей и вместе с ними». Например, мы начинаем вместе с ребенком писать книгу, а когда он увлекается, то уже продолжает писать ее сам».

Я спрашиваю, какие педагогические принципы заложены в основу школы English Friendly Univercity. Всего их, оказывается, четыре. «Первый – давать сегодня те знания, которые помогут им завтра. Второй – в этой школе не заучивают английский, его осваивают, используют. Третий принцип: хотя для работы привлекаются дипломированные учителя, на занятиях они не довлеют над волей ребенка, нет никакого принуждения – только игра и учитель, скорее, главный игратель, советник и советчик, нежели преподаватель. Последний принцип заложен в название школы, где слово Friendly в дополнение к словарному прочтению «дружелюбный, дружественный» мы понимаем как «подходящий, отвечающий запросам ребенка», – рассказывает Паулина Гейбл-Кравц.

Из столицы – в маленькие города

Всегда интересно понять, какие повороты судьбы заставляют авторов методических разработок и новых систем изучения языков открывать школы в далеких странах. В случае с Паулиной Гейбл-Кравц это тоже интересная история. «Все началось с того, что 10 лет назад я заинтересовалась творчеством Роберта Кийосаки (инвестор и бизнесмен, всемирно известный бизнес-тренер, автор бестселлера «Богатый папа, бедный папа», – прим. ред.), вдохновилась его идеями и открыла первый в Израиле бизнес-клуб, который был сертифицирован командой Кийосаки, – рассказывает Паулина Гейбл-Кравц. – У меня появилось много новых знакомых в интернете, одна из них оказалась похожей на меня по страсти к познанию нового. И вот уже 10 лет мы творим вместе, стали соучредителями этой школы, хотя она живет в Америке, а я в Израиле. Продумывая концепцию школы, мы с партнером перелопатили тонны специальной литературы, встречались с коллегами из других стран».

Расширяя свое бизнес-образование, Паулина Гейбл-Кравц посетила специальные курсы во Франции. И лектор порекомендовал обратить внимание на рынки стран СНГ. Следующий цикл лекций он провел уже в Казахстане, так Паулина Гейбл-Кравц оказалась в Алматы. Затем последовал новый визит, теперь уже с группой волонтеров. Они договорились со школами и торговыми центрами, где провели бесплатные показательные занятия по изучению английского языка на основе маленькой пьесы. Стало понятно, что востребованность в подобного рода программах в Казахстане есть.

В 2016 году Паулина Гейбл-Кравц открыла в Алматы летний языковой лагерь для детей. И столкнулась с тем фактом, что в этом городе очень большая конкуренция на этом рынке. Потом, к сожалению, наша героиня попала в автомобильную аварию и вернулась в Израиль. Но одновременно получила предложение о сотрудничестве от Казахстанской ассоциации франчайзинга.

Итогом сотрудничества стали две школы English Friendly Univercity, открытые в городах Шу и Есиль. «В Есиле 6 тыс. населения, мне кажется, что наша школа – единственная своего рода, в первый же день на занятия пришли 50 детей. Интерес неподдельный, дети очень открытые и отзывчивые, результат виден сразу, они начинают бегло говорить и общаться на английском языке», – рассказывает Паулина Гейбл-Кравц.

Инвестиции и условия франчайзера

Основа открытия школы по франшизе English Friendly Univercity следующие. Авансовый платеж за использование франшизы – $900, эти деньги можно выплатить частями. Далее ежемесячный роялти составляет 50 тыс. тенге. Инвестиции в игровые аксессуары: настольные игры, игрушки, а также учебные пособия – 1 млн тенге, но и здесь выплаты могут быть поэтапными.

«У меня большие планы в отношении развития в Казахстане. В начале мая я приеду в Астану на выставку франшиз. Буду искать партнеров, с которыми можно развивать разные проекты. Можно вместе двигаться дальше: в Кыргызстан и Узбекистан, в Беларусь», – делится планами Паулина Гейбл-Кравц.

Кофе и велосипеды

«Велоедов» делится секретами бизнеса

Елена Тумашова

«Как бывает? Люди приходят к нам попить кофе, видят, что можно арендовать велосипед – и пользуются этой возможностью. Но бывает и так, что кто-то приходит только за этим, а потом уже становится нашим «кофейным» посетителем», – в прошлом году супруги Анастасия Филиппова и Сергей Богомаз соединили кафе и аренду велосипедов – получился «Велоедов». За счет чего зарабатывает велокафе, что получилось не так, как задумывали, и сколько стоит эксклюзивный электровелосипед – Анастасия рассказала деловому еженедельнику «Капитал.kz».

За счет чего сэкономили

До открытия кафе мы с супругом занимались дизайном интерьеров. В какой-то момент нам предложили помещение и финансы, и мы решили попробовать себя в бизнесе. Семен всегда увлекался велосипедами, это и определило специализацию кафе. Идею подсмотрели в Нидерландах. Там формат немного другой – веломанагазин с кофейней. Мы понимали, что этот вариант у нас не сработает: наши люди любят посидеть, покушать. Поэтому немного изменили концепцию: совместили кафе и аренду двухколесного транспорта.

Поскольку мы на практике знакомы со сферой дизайна общественных заведений, знаем, что нужно вкладывать $1 тыс. на квадратный метр, чтобы получить хороший результат. Наше помещение – 64 квадратных метра, плюс есть пространство на улице (фасад, лестница, подъемник для инвалидов, газон). На все, включая оборудование для кухни и оформление документов, ушло около $50-60 тыс. Получилось дешевле, чем если заведовать соотношению «квадратура – предполагаемые затраты», потому что очень много мы делали сами – дизайн, декоративные элементы, часть мебели, люстру.

Кастом-велосипеды для гостей

Аренду велосипедов мы предлагаем в теплое время года – в сезон. В этот период обновляем парк (прошлогодние велосипеды повесили на фасад). Решили взять модели со скоростями и, скорее всего, возьмем два электросамоката Xiaomi. И плюс для нас готовятся два кастом-велосипеда (кастом-байки собираются вручную по персональным параметрам, – прим. ред.). Изначально это была одна из идей – кастом-гараж как дополнительный проект. Но у нас не хватало времени, и зимой было достаточно трудно. Сейчас нашли человека, который может этим заняться, появилось немного времени – и вот мы делаем кастом-велосипеды для нашего кафе. Если они понравятся посетителям, сделаем еще.

Помимо этого, думаем об электровелосипедах. У нас есть один такой и также есть электросамокат – тоже собранные вручную. Мы их практически не сдаем в аренду, потому что они получились очень дорогими по себестоимости. Стоят дома в гараже, ездим на них сами. Иногда привозим в кафе и даем нашим постоянным гостям. Наш электровелосипед мощный, и на него мы затратили около 500 тыс. тенге. Можно собрать, конечно, и более дешевую версию. Самокат стоит чуть дешевле.

В аренду мы сдаем недорогие японские велосипеды. Они очень легкие в управлении и красивые, отличаются от спортивных велосипедов, поэтому их с большим удовольствием арендовали прошлым летом. Часто такие велосипеды берут для фотосессий, для прогулок по парку. Стоимость их разная, в среднем около 50 тыс. тенге. В прошлом году у нас было пять велосипедов, и они все окупились за сезон.

Велосипеды VS кафе: что приносит доход

Вообще, велосипедная «составляющая» не приносит особого дохода, она скорее как дополнение. Основной доход мы, конечно, получаем от кафе. Раньше в меню были сэндвичи, сейчас – питты. Мы их сами печем, черные с разными начинками. Это основное блюдо. Делаем бургеры, но питты все равно пользуются большей популярностью. Также предлагаем гостям домашнее мороженое (на зиму оставили только два сорта), но сейчас начался сезон, и мы расширим ассортимент. Мы стараемся все делать сами. Даже для лимонадов сиропы готовим сами.

Возможно, в этом сезоне будем активнее продвигать аренду велосипедов. Наши расценки чуть выше, чем везде. Во-первых, потому что велопарк небольшой, во-вторых, наши велосипеды отличаются, в-третьих, мы и сами не хотим, чтобы был бесконечный поток аренды: велосипеды очень быстро изнашиваются, приходится вкладывать в них слишком много денег.

Вложения в бизнес еще не окупились. Летом мы выходили в ноль и даже начали двигаться в сторону плюса. Но осень и зима – это трудные времена. Не только для нас: зима многих подкашивает. Чисто с форматом мы это не связываем: в несезон и постоянных гостей стало меньше. Этот период мы пережили, и сейчас чувствуется приток посетителей. Думаю, этим летом будет еще лучше, чем предыдущим.

Плюсы, минусы, особенности

В самом начале мы по-другому представляли наше велокафе. Но примерно на третий месяц поняли: так, как придумали мы, не будет.

Например, мы хотели, чтобы у нас собиралась велосипедная тусовка. Оказалось, основной массе велосипедистов это не очень интересно, они даже за кофе не заезжают. Но зато нашими частными посетителями стали молодые пары с детьми (у нас есть, чем их занять – книги, раскраски). Выходные стали у нас семейными днями. Велосипедисты, конечно, заезжают, но это обычно ребята постарше, с определенным финансовым достатком (для кого-то, возможно, у нас дороговато).

Аренда велосипедов пошла даже лучше, чем думали. На нашей велопарковке стояли велосипеды, но таблички, что они сдаются в аренду, не было. Многие люди просто приходили и спрашивали об этом. Летом в нашей локации еще достаточно много иностранцев (много хостелов рядом), они частенько арендуют байки. Думаю, в этом году сервис пойдет еще лучше.

Немного поменяли кухню. Завтраки оставили до 15:00. Пробовали вводить ланчи, но они не пошли. У нас маленькая кухня и один повар, поэтому достаточно сложно делать широкое меню.

Обычно выходные у нас и по кухне, и по аренде более активные. Летом же каждый день как выходной. И мы это уже начали ощущать.

Антикафе, которое «гуляет само по себе»

Как астанчанка делает бизнес с котиками

Елена Тумашова

«Некоторое время назад мы с мужем побывали в Южной Корее, заходили там в котокафе – и загорелись: нужно и нам открыть такое! Мы решили создать кафе с кошками, собрав в нем все лучшее, что когда-либо видели в подобных заведениях», – пока Айгуль Курманалиева, владелица Cat Cafe Miki Piki, рассказывает о том, как пришла идея, понимаешь, почему она решила создать именно такой бизнес. Айгуль – большая любительница этих животных, и для нее кошки, которые живут в кафе, не часть бизнес-стратегии, а полноценные партнеры. Каково это – делать антикафе совместно с кошками, собеседница рассказала деловому еженедельнику «Капитал.kz».

Как все начиналось

Самое трудное – не то что найти кошек, они сейчас продаются везде, а подобрать животных по возрасту. Когда в коллектив взрослых кошек попадает новичок, его не всегда принимают. Поэтому мы решили взять своих питомцев именно котятами, чтобы они привыкли друг к другу и сдружились.

Пока искали помещение, делали в нем ремонт, завели дома девять котят. Породы разные, искали по заводчикам. Сейчас это костяк нашего кошачьего семейства. Наши кошки социально адаптированные, ласковые. Потихоньку начинают привыкать к вниманию, к тому, что кто-то хочет погладить, поиграть. Хотя мы не разрешаем брать на руки, если кошка не хочет, потому что если ее удерживать, она может царапнуть.

Релаксация и спокойствие

Многие люди не могут завести кошку дома: у кого-то аллергия или нет времени, или человек постоянно переезжает. Они приходят общаться с кошками к нам. Среди посетителей нашего антикафе есть те, у кого кошки есть дома, – люди у нас просто отдыхают. Наше кафе для тех, кто любит кошек, мы всем кошатникам рады.

Но, бывает, многие приходят и не могут понять: что здесь делать. В таких случаях говорю: вы можете просто провести время у нас, поиграть в настольные игры, у нас есть «Монополия», маленький бильярд, настольный хоккей, аэрохоккей и PS4.

Многие воспринимают нас как детское кафе, где можно оставить детей или устроить детский праздник. Обычно такие праздники очень шумные и веселые. Но наш формат предполагает релакс, спокойную обстановку. Люди к нам приходят снять стресс и расслабиться и получают удовольствие от общения с кошками. Кто-то проводит у нас тренинги: таких гостей не всегда интересуют кошки, они просто хотят посидеть в наших пуфиках, в нашей атмосфере и пообщаться.

Мы работаем по принципу антикафе. Это не общепит, у нас нет кухни: никто не разрешит готовить там, где живут животные. Нам позволено делать только напитки для быстрого употребления – кофе, чай, коктейли. И мы угощаем кексами, булочками, круассанами – их покупаем в хорошей кулинарии, и у нас они хранятся под стеклом.

Минимум, который можем себе позволить

Стоимость входа у нас 2,5 тыс. тенге для взрослых и 1,5 тыс. тенге для детей. В эту цену входит угощение, чай или кофе на выбор. И два часа времени. В будни мало посетителей, люди, бывает, и целый день сидят, мы не ограничиваем. А в выходные у нас строго по записи и лимит – два часа. Помещение вмещает максимум 15 человек, приходится регулировать количество гостей, которые могут находиться у нас одновременно. Иначе возникает шум и столпотворение. Кошек нельзя перегружать (когда кошки не спят столько, сколько нужно, им тяжело).

Стоимость входа – это минимум, который мы можем себе позволить, чтобы удержаться на плаву. В эту сумму входит все: угощение для гостей, заработная плата сотрудников, коммунальные услуги. И, конечно, содержание кошек – оно должно быть достойным. Раз в месяц приходит ветеринар, раз в неделю я вожу кошек в клинику на различные процедуры (их график для всех питомцев расписан на год). Очень много денег уходит на ветеринара (когда он приезжает к нам, если время процедур подошло для нескольких животных сразу, это стоит дороже), также на витамины, лекарства. Мы тщательно следим за тем, чтобы кошки не заболели. Например, всем гостям даем бахилы, одноразовые тапочки – грязь с улицы к нам заносить нельзя! Мытье рук и обработка спецраствором обязательны. С кошками как в детском саду: один малыш заболеет – подхватывают все остальные.

Проект самоокупается – и это классно

Знакомые бизнесмены рекомендуют мне немного поднять цены, чтобы не работать «впритык». Потому что есть маленький опыт – котокафе закрываются из-за нехватки финансов: не нарабатывают так, чтобы можно было нормально содержать кошек и штат сотрудников.

Это не очень доходный бизнес. Больше социальный. Требует много вложений. Как только появляется доход, я покупаю что-нибудь «кошачье» – книжки-раскраски, фигурки, чашки. Много не заработаешь. Но то, что проект самоокупается, мне хватает содержать его, платить зарплату людям и еще что-то остается себе, это уже классно. Тем более учитывая, что мы открылись в новом районе города.

Основной заработок у нас в выходные. Я была бы рада, чтобы и в будни было также. С понедельника по пятницу мы даже сделали скидки для школьников, пенсионеров, чтобы привлечь больше людей.

Сколько стоят кошки

Помещение мы купили в черновой отделке. Ремонт и дизайн интерьера делали с нуля, покупали мебель. В это вложили около $25 тыс., и эти деньги пока не окупили.

Определенные средства ушли на покупку котят. У нас разные породы. Многие посетители говорят, что таких никогда не видели. Самая дорогая – абиссинская. Котенка нам продали за 175 тыс. тенге – дешевле, чем он стоит обычно (250-300 тыс. тенге). Нам отдали со скидкой только потому, что мы не брали для разведения и обязались стерилизовать (даже договор подписали). Порода очень интересная, эта кошечка всем очень нравится. Котята других пород стоят меньше – 40-60 тыс. тенге.

Первые девять кошек – это наш костяк. Но для котокафе этого мало. Иногда покупаю еще животных, они живут сначала у меня дома, получают все обязательные и необязательные прививки (на это, кстати, уходит 20-25 тыс. тенге). И только после этого потихоньку начинают приучать «старичков» и «новичка» друг к другу: привожу нового питомца в его новый дом. Сейчас у нас 14 кошек.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПОКУПАТЕЛИ ОДЕЖДЫ ЖДУТ КАЗАХСТАНСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

За два месяца казахстанские легкопромышленники произвели одежды на 4,54 млрд тенге — на 15,5% больше, чем годом ранее. Наибольший объем производства в секторе пришелся на Алматинскую область — 18,1% от РК, 819,7 млн тенге — сразу на 51% больше, чем годом ранее. На втором месте — Карагандинская область, 16,1% от РК, 728 млн тенге — сразу плюс 27,9% за год. Еще 14,6% выпуска в отрасли пришлось на Алматы — 661,7 млн тенге, сразу на 62,2% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. В то же время в натуральном выражении значительный рост (почти в 5 раз год-к-году) отмечен только в производстве трикотажных свитеров, джемперов и прочей аналогичной одежды. По остальным позициям зафиксирован небольшой спад (в пределах 5%), также более значительное сокращение производства отмечено в сегменте выпуска одежды из меха — на 8,5% за год и верхней одежды для девочек — сразу на 19%. По итогам января 2018 доля казахстанского производства в сегменте одежды хотя сколько-то значима лишь в сегментах носочно-чулочных изделий (19,3%) и спортивных костюмов (16,9%). Во всех прочих сегментах казахстанские производители перекрыли лишь порядка 1-2% спроса. **(energyprom.kz)**

В АСТАНЕ ПРЕДЛОЖИЛИ МОНЕТИЗИРОВАТЬ СКАМЕЙКИ

В 2017 году в Астане была начата традиция установки именных или «мемориальных» скамеек. Первая именная скамейка была установлена в районе набережной возле памятника Кенесары хану. На сегодняшний день установлено 12 скамеек. Аналитик Центра государственно-частного партнерства Арыстан Дидар привез в пример мемориальные скамейки в Гайд-парке (Лондон), где установить подобную скамейку можно за 1000 фунтов стерлингов со сроком на 10 лет. Опыт Англии показывает, как можно монетизировать проект. По мнению аналитика, районы набережной реки Есиль, который стал центром притяжения художников, музыкантов и многих других творческих личностей, можно превратить в аллею тематических скамеек с привлечением общественности и бизнеса. Очевидными плюсами подобной инициативы могут стать реклама для бизнеса, улучшение архитектурного облика района и повышение туристического имиджа. «У нас немного по-другому. У нас скамьи устанавливаются так, что люди полностью оплачивают ее стоимость производителю, поставщику. Как такой коммерциализации, доход в виде денег для города нет. Но плюс в том, что город получает на свой баланс дополнительные скамьи от горожан», — отметила архитектор центра урбанистики Толкын Сагалова, которая координирует работу этого проекта. Для добавления скамейки горожане сами оформляют «владельца» и именная табличка будет стоять на ней до конца эксплуатации. **(«Елорда инфо»)**

РЫНОК ЧАСТНЫХ ШКОЛ БУДЕТ РАСТИ

В Казахстане насчитывается 120 общеобразовательных част

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

КИТАЙ ЗАПУСКАЕТ БЛОКЧЕЙН-ФОНД

В промышленном парке Ханчжоу начал работу Xiong'An Global Blockchain Innovation Fund, специализирующийся на инвестициях в инновационные блокчейн-стартапы. Фонд основан венчурной компанией Tunlan Investment, а размер его капитала составляет $1,6 млрд, из которых $400 — инвестиции из местной казны. Советником фонда стал Сюй Сяопин — основатель венчурной компании Zhenfund, ранее инвестировавшей в блокчейн-проекты Stream и Lino. Менеджером фонда выбран известный китайский криптоинвестор Ли Сяолай. Проект, получивший название «Глобальный фонд блокчейн-инноваций Сюнгана», был анонсирован на церемонии открытия Индустриального парка блокчейна в Ханчжоу. Также на территории индустриального парка будет запущен инкубатор блокчейн-стартапов. Город Ханчжоу славится поддержкой инновационных компаний. В частности, именно здесь в 1999 году был основан интернет-гигант Alibaba Group. Новый район Сюнган представляет собой особую экономическую зону в 100 км к юго-западу от Пекина, которая по площади будет втрое превосходить Нью-Йорк. Китайские власти сейчас активно работают над ее созданием. Си Цинпиндин заявил, что Сюнган станет «экономическим» площадкой для инновационного развития, которая должна уделять приоритетное внимание экологической защите и улучшать благосостояние людей». **(forklog.com)**

РЫНОК ОНЛАЙН-КИНОТЕАТРОВ РАСТЕТ

Российский рынок онлайн-кинотеатров в 2017 году вырос на 60%, до 7,7 млрд рублей, следует из отчета «ТМТ Консалтинг». С 2016 года численность аудитории онлайн-кинотеатров практически не изменилась, и по итогам 2017 года количество зрителей составило 40 млн. Однако растет объем платящей аудитории: она выросла на 30%, до 2,6 млн пользователей, говорится в отчете. Стагнацию эксперты объясняют снижением десктопной аудитории и переходом ее на мобильные устройства и Smart TV. Драйверами роста для рынка в «ТМТ Консалтинг» называют растущую популярность платного контента для пользователей, борьбу с пиратством и расширение партнерских отношений между операторами платного ТВ и онлайн-кинотеатрами. Крупнейшими игроками остаются ivi и Okko, их доли от общего объема рынка составляют 32% и 17% соответственно. Доля Megogo оценивается в 13%, Amediateka — 12%, Tvigle — 7%, Tvzavr — 6%. Почти все крупные игроки выросли в 2017 году больше чем на 50% и нарастили доходы от пользовательских платежей на 70%. При этом прошедший год стал первым, когда доходы онлайн-видеосервисов от платной модели превысили рекламные. Так, на рекламе сервисы заработали на 31% больше, чем годом ранее. **(kommersant.ru)**

AMAZON ПОТРАТИЛА НА ИССЛЕДОВАНИЯ $22,6 МЛРД

Amazon второй год подряд возглавила рейтинг американских компаний по объему расходов на исследования и разработки. Об этом говорится в данных FactSet. Согласно выводам аналитиков, в 2017 году расходы Amazon на исследования и разработки выросли на 41% и составили $22,6 млрд. В основном компания тратила средства на развитие облачной платформы Amazon Web Services, голосового помощника Alexa и другие технологии, включая системы машинного зрения, используемые в магазине Amazon Go без очередей и касс. Следом за Amazon в первой пятерке рейтинга расположились другие американские IT-гиганты: Alphabet (16,6 млрд.), Intel (13,1 млрд.), Microsoft (12,3 млрд) и Apple (11,6 млрд.). В десятку крупнейших компаний по расходам на исследования также вошли холдинг Johnson & Johnson, фармацевтическая компания Merck, автопроизводитель Ford, соцсеть Facebook и фармацевтическая компания Pfizer. При этом Facebook заметно улучшила свои позиции в рейтинге по сравнению с 2016 годом, поднявшись с 13-го места на девятое. Расходы соцсети на исследования и разработки выросли на 32% и составили $7,8 млрд. **(newsru.com)**

У TESLA ПОЯВИТСЯ ПОЛНОПРИВОДНЫЙ ЭЛЕКТРОМОБИЛЬ

Глава компании Tesla Илон Маск анонсировал выпуск полноприводного электромобиля с двумя моторами. По его словам, произойти это может уже в июле, но для начала производитель должен нарастить объемы. «Наш необходимо выйти на показатель 5 тыс. автомобилей Tesla 3 в неделю, прежде чем добавить нововведение, которое усложнит производство», — написал Маск в Twitter. По его словам, лишь после наращивания объема производства начнется выпуск более сложных моделей, для которых требуются дополнительное оборудование и сборочные операции. Отметим, что рейтинговое агентство Moody's Investors Service объявило о снижении кредитного рейтинга долгосрочных обязательств Tesla, Inc., отметив риски дальнейшего ухудшения оценки кредитных обязательств компании. В Moody's отметили, что Tesla не может реализовать заявляемые планы по производству Tesla Model 3 и в дальнейшем рейтинг может опуститься еще ниже. «Компания испытывает проблемы с ликвидностью из-за отрицательного денежного потока, а также приближения сроков погашения конвертируемых обязательств ($230 млн в ноябре 2018 года и $920 млн в марте 2019 года). Tesla произвела только 2452 автомобиля в течение IV квартала 2017 года; в настоящий момент компания заявляет о планах в достижении производства в 2500 машин к концу марта 2018 года и 5000 машин к концу июня 2018 года. Год назад компания прогнозировала, что темпы производства составят 5000 машин к концу 2017 года и 10000 машин к концу 2018 года», — сообщили аналитики агентства. **(iz.ru)**

Фитнес для деловых

Приживутся ли системы EMS-тренировок в Казахстане?

Георгий Ковалев

В Алматы появился новый вид физкультуры – EMS-фитнес. Эта оздоровительная система не требует от клиентов никаких сверхусилий. Достаточно дважды в неделю посетить зал в заранее определенное время и провести здесь полчаса, из которых собственно тренировка занимает 20 минут. Не надо приносить ни спортивной формы, ни даже принадлежностей для душа – все выдадут инструкторы.

Но насколько подобная «ленивая» упаковка в действительности соответствует идее укрепления здоровья? Получает ли клиент пользу, адекватную вложенным деньгам? «Капитал.kz» изучил систему, которая на первый взгляд кажется идеальной для современного сверхзанятого менеджера.

Осторожно: имеются противопоказания

Чтобы понять смысл тренировочного процесса новой системы, надо расшифровать аббревиатуру EMS. Это electric mio stimulation, то есть электро-мышечная стимуляция. Методика предполагает выполнение очень простых упражнений, порой даже без отягощений, но в условиях, когда работающие мышцы дополнительно нагружаются импульсами тока низкой частоты. Они даже простой подъем рук вверх могут превратить в непосильную задачу. При этом клиент избегает необходимости работать со свободными весами (штанга, гантели), оберегая себя от возможных травм.

Возможно, вы уже обратили внимание на вывески спортзалов с изображениями атлетов в футурологических облегающих костюмах. В этих костюмах – суть и соль EMS-системы. Костюм с помощью кабеля подключается к специальному компьютеру, который благодаря заложенной в него программе задает ритм подачи импульсов. Для лучшей проводимости костюм перед занятием смачивают водой. Для человека низкочастотный ток совершенно безвреден, он даже используется в специальных видах медицинской терапии.

Однако имеются противопоказания. О них предупреждают специальные анкеты, которые заполняет впервые посетивший EMS-занятие клиент (полный список противопоказания читайте в конце статьи).

Бизнес популяризовало «сарафанное радио»

Сейчас в Казахстане действуют девять EMS-студий: восемь в Алматы и одна в Астане. Первым в стране развивать эту технологию начал Андрей Пелевин, ныне – управляющий партнер сети EMS-студий Energy Life. «Мои знакомые в 2014 году привезли это оборудование, но не захотели заниматься. А я поверил в технологию и принял, как мне кажется, правильное решение, – рассказывает Андрей Пелевин. – Прежде ничем подобным не занимался, я специалист по сервису, работал в отелях и ресторанах, планировал открыть свою кофейню. Спорт в моей жизни всегда присутствовал, поэтому совместить дело и хобби показалось идеальным. Поначалу было очень трудно: новый продукт, высокое недоверие, продвигать было непросто. Когда появились первые положительные отклики от клиентов, я воспрянул духом и решил заняться этим серьезно».

При правильной маркетинговой стратегии технология показала очень хорошие финансовые результаты. «Я открыл студию в престижном районе Алматы, удобном с точки зрения привлечения клиентов: это статусный жилой микрорайон, насыщенный офисами. Проводил бесплатные показательные тренировки, на которые приглашал топ-менеджеров компаний. Было много клиентов «из соседей»: в основном женщины, часто домохозяйки. Женщины в целом более открыты к новому и готовы экспериментировать, так что попробовать. Для нас, как инвесторов, это очень интересный бизнес. На уровень самоокупаемости выходишь уже на второй месяц, и потом до конца года отрабатываешь инвестиции, – рассказывает Анна Осипова, коммерческий директор инвестиционной компании aRex Group. – Одна такая студия может генерировать от 1 млн до 3 млн тенге в месяц, в зависимости от локации. Даже пять клиентов в день позволяют студии чувствовать себя комфортно. Менеджмент и организация бизнеса очень просты: стандартный клуб небольшого размера (в Европе, например, типичный зал – 40 кв. м), два тренера и администратор плюс клиринг. Открытие требует инвестиций в 15 млн, из них 12 млн – на приобретение двух установок. Средний чек сейчас стал меньше, он сократился до 5-7 тыс. тенге, но возвратность все равно

«сарафанное радио» сыграло большую роль в популяризации студии, – вспоминает Андрей Пелевин. – Скорость возврата инвестиций была ошеломительной. Инвестиции в оборудование составили 12 млн тенге, аренда студии – 380 тыс. тенге в месяц. При стоимости одной тренировки 10 тыс. тенге я стал получать первую прибыль спустя 5 месяцев. Затем я этот бизнес успешно продал, оставшись управляющим партнером компании, и теперь занят тем, что помогаю желающим запустить свои EMS-студии.

Инвестор вложился после первой тренировки

Главным инвестором и единомышленником Андрея Пелевина стала казахстанская инвестиционная компания aRex Group. «Андрей предложил нам эту технологию, уже открыв несколько студий. Мы изучили в цифрах, но с решением не торопились. Однажды Андрей принес в офис этот тренажер и заявил: «У вас тренировка». Мы потренировались, оценили и решили высокая».

В конце 2017 года aRex Group стала официальным дистрибьютором германского разработчика EMS-систем Miha Bodytech в Казахстане. «Первую студию мы открыли в сентябре 2017 года, а в ноябре уже вышли на окупаемость и решили стать дистрибьюторами. Прошли обучение и сейчас задаем стандарт работы на этом рынке. Студию можно запустить в течение двух месяцев. Мы не просто продаем оборудование, но и выдаем тренерский сертификат, помогаем построить бизнес, привлечь первых клиентов. Наша задача – выстроить стандарт обслуживания. Для нас важна безопасность клиента, разумность нагрузки, – подчеркивает Анна Осипова. – Это не замена тренажерного зала. Тренировочная программа формируется индивидуально, на основе запроса клиента и его целей. Тренер программирует нагрузку по степени сложности для каждой группы мышц. Основные характеристики записываются на индивидуальную карту, которая автоматически считывается компьютером. Во время тренировки вы проводите в зале 20 минут, но они эквивалентны 2 часам в фитнес-зале. Это безопасно, средний человек с легкостью выдерживает».

Главное преимущество этого вида упражнений – высокая доступность и минимум затраченного времени. «Теперь нельзя сослаться на дефицит времени. Технология стала очень популярна в Европе. В Германии EMS-салоны на каждом шагу, как у нас – салоны красоты, – говорит Анна Осипова. – Заниматься можно так: две тренировки в неделю или одна в четыре дня, чтобы мышцы восстановились и были готовы к следующей работе. Как и в любом спорте, важно соблюдать режим питания. До получения первых результатов проходит месяц-полтора тренировок».

Фитнес без дополнительного интереса долго не живет

А как к новой технологии относятся адепты классической физкультуры? К нашему удивлению, большинство экспертов указали на недоказанность глубокого воздействия EMS-фитнеса на организм человека. Интернет-сайты серьезных медицинских и спортивных организаций критикуют разработчиков этих программ за отсутствие масштабных исследований технологии. Нет исследований – нет доказанной пользы.

Однако фитнес-инструкторы указывают и на то, что и никакого вреда подобные занятия тоже не принесут. За исключением случаев, когда клиент скроет имеющиеся у него противопоказания.

Ринат Ершинов, персональный тренер по фитнесу сети клубов Invictus Fitness, сравнивает EMS-тренировки с использованием гипоксической маски – очень модного в последнее время аксессуара. «Гипоксическую маску используют, чтобы воссоздать условия тренировки высоко в горах. Однако единственное, что она дает – недостаток кислорода и затрудненное дыхание. Это ни в какой степени не повторяет уникальные тренировки в высокогорье, где действительно формируются и закрепляются уникальные способности организма. Зато гипоксическая маска хорошо смотрится на фотографиях в Инстаграме», – говорит Ринат Ершинов.

Эксперт подчеркивает, что сама технология EMS-тренировок идеальна для реабилитации, то есть восстановления после травм или некоторых неврологических болезней. Однако что касается заявляемого разработчиками «развития силы и выносливости» – тут возникают обоснованные сомнения. «Для получения результата мышцы должны сокращаться за счет сигналов от центральной нервной системы. Этот процесс запускает целый каскад изменений в организме, что приводит к развитию и росту. А когда вся работа происходит за счет внешнего источника импульсов, результата не будет», – говорит Ринат Ершинов.

Научное обоснование этого мнения можно найти в работах ведущих мировых физиологов, в частности, у Виктора Селуянова. По мнению этого ученого, необоснованная электростимуляция мышц может привести к нарушению работы всей центральной нервной системы.

Василий Горелик, независимый фитнес-консультант, обращает внимание на фундаментальный недостаток системы – игнорирование физиологически обоснованных методов физического развития человека. Для гармоничного развития человеку важно одновременно развивать фундаментальные системы организма: мышечную, сердечно-сосудистую и дыхательную. Полноценный рост каждой из них невозможен без развития двух других.

По оценке Василия Горелика, при всей текущей привлекательности EMS-фитнеса, перспективы у этого вида упражнений не самые привлекательные. Любой вид фитнеса имеет свой жизненный цикл, обусловленный тем, насколько правильно он отвечает запросам аудитории. «Главный аргумент в данном случае – кратковременная тренировка, всего 20 минут. При таком подходе невозможно добиться стабильного внимания аудитории. Рано или поздно монотонность надоедает, – говорит Василий Горелик. – Должны быть социализация, живое общение, разнообразие программ: развитие гибкости, возможность сбросить стресс, танцы, тренажеры, расслабление в бассейне или сауне. Ошибки в позиционировании дорого стоят: упал интерес к кроссфиту, быстро перестал быть интересным шейпинг. Я считаю, что EMS-система идеальна с точки зрения реабилитации здоровья, восстановления после полученных травм. Чтобы рассчитывать на долгосрочные перспективы, студии EMS-фитнеса должны предлагать клиентам более содержательную и разнообразную программу».

Противопоказания для занятий EMS-фитнесом

Если у вас сбои в работе сердца или любые другие заболевания, указанные ниже, откажитесь от занятий на EMS-тренажерах. Вот полный список: беременность, туберкулез, наличие кардиостимулятора, эпилепсия, опухолевые заболевания, тяжелые нарушения местного кровообращения, лихорадочные заболевания, острые бактериальные и вирусные процессы, диабет, грыжа брюшной стенки паха, тяжелые неврологические заболевания, прогрессирующий атеросклероз, нарушение артериального кровообращения, гемофилия, установленные стенты и шунты, проведенные недавно операции.

Туры, у которых есть автор

Почему трипы в микроавтобусе в «медвежий угол» стоят дороже?

Наталия Иодес

В последнее время стали популярны авторские поездки с путешественниками в экзотические и интересные страны. Этот вариант туризма активно развивается в Казахстане, и все больше сообществ и компаний приглашают в интересные и неординарные путешествия. Рассказать о них подробнее «Капитал.kz» попросил Артема Белонога, директора «Авторской тревел-студии ARTi BELON»

С чего все начиналось?

Долгое время я жил в Таиланде и работал в компаниях, которые занимались приемом туристов из СНГ, в том числе и из Казахстана. Исколесил тогда вдоль и поперек не только Страну улыбок, но и соседствующие страны, такие как Лаос, Камбоджа, Вьетнам, Индия и др. Все свои маршруты составлял самостоятельно и настолько был вдохновлен путешествиями, что решил делиться этими знаниями с другими людьми, но уже самостоятельно. Именно это и послужило идеей создания авторских туров и продвижения их на рынке Казахстана. И в 2015 году родилась авторская студия.

Организация авторских туров изначально планировалась как основное направление нашей компании для казахстанцев, но ситуация на туристическом рынке страны внесла свои коррективы, – со временем мы стали расширять предложения и сейчас предлагаем все направления туризма.

Чем отличаются авторские туры от шаблонных путешествий?

Мы называем эти туры авторскими, потому что у каждого из них есть настоящий автор – его гид. Он не просто составляет программу и сопровождает группу, а ведет путешествие, выступая по ситуации в роли надежного помощника, осведомленного рассказчика или просто незаменимого попутчика. Все маршруты прокладываются таким образом, чтобы помочь туристам проникнуть за навесной экскурсионно-туристический фасад и соприкоснуться с истинным духом места. Авторы путешествий – это люди, которые глубоко изучили культуру страны, прочувствовали ее дух, познакомились с тонкостями и бытом и в конечном итоге стали настоящими экспертами. Конечно, все авторы владеют не только английским языком, но и языком той страны, где принимают туристов. Немаловажно и умение создать в группах комфортную дружескую атмосферу, все это делает такие поездки поистине неповторимыми! Фактически путешественники становятся соавторами гида и возвращаются из таких поездок с чувством полного удовлетворения от проделанной творческой работы и в то же время отдохнувшими, наполненными прекрасными впечатлениями и освежившими или пополнившими свои знания.

Есть ли разница в стоимости «просто турпакет» и «авторский турпакет»

Все зависит от страны, но однозначного ответа здесь нет, невозможно просчитать разницу между авторским туром и обычным. Все зависит от выбранного маршрута и многих других составляющих путешествия. Стоимость может быть равна обычному «пакетному туру», где-то может быть дешевле, но в целом авторские туры, конечно, дороже. Безусловно, люди хотят эксклюзива, но многие компании просто не могут этого предложить ввиду уже сложившихся и наработанных маршрутов. Например, Непал, Антарктиду, Норвегию и прочие «нестандартные» направления вы не найдете нигде. Здесь, естественно, требуются подготовка, изучение страны, поиски людей, проживающих на месте, которые со своей стороны рассказали бы в каких местах непременно стоит побывать, составили маршрут, организовали транспорт и многое-многое другое. Именно поэтому на разработку маршрута у специалистов авторского тура уходит не меньше месяца, но взамен туристы получают настоящий эксклюзив.

Как обстоят дела с условиями проживания?

Авторский тур – это путешествие в маленькой комфортной группе на микроавтобусе. Такой вариант позволяет добраться до любого, самого удаленного и даже «медвежьего» уголка, куда не заедут большие автобусы, соответственно, и проживание также может отличаться от излюбленных пятизвездочных отелей, чтобы ощутить весь колорит страны, в которой проходит авторский тур. Встреча туристов в порту назначения зависит от выбранной страны. Если компания не имеет собственного гида на месте, то автор путешествия отправляется вместе с туристами и готовится показать все самые потаенные и нестандартные места. Все делается для того, чтобы туристы были вдохновлены на будущие путешествия и, конечно, остались довольны текущей поездкой.

Самые популярные направления для «эксклюзивных» туристов

Как правило, когда турист приходит в авторскую студию, он уже знает направление, куда хотел бы отправиться. И когда озвучивает свое желание, у нас уже имеются шаблоны путешествий, специалисты предлагают варианты по запросу, и в процессе переговоров, споров и предложений рождается именно авторский тур, где турист сам уже является соавтором. И на момент, когда мы вылетаем из Казахстана, уже складывается скорее компания друзей, чем тандем «турист – турагент». Но в целом, конечно, самыми популярными пока являются европейские направления,

ведь спектр охвата здесь очень широк. Это и все провинции Франции, включая Корсику и Французские Альпы, Германия, Южная и Северная Италия, Австрия, Словения, Венгрия, Чехия, Словакия, Польша и многие другие. Ограничений в выборе страны таких туров не существует. Исключениями являются лишь те страны, в которых ведутся военные действия, или которые по той или иной причине небезопасны и не рекомендованы для посещения туристами.

А есть еще экзотичнее?

Конечно, есть. Например, маршрут «Лица Америки. От Рио до Ла-Паса» или «Путешествие в мистические глубины Южной Америки». Маршрут протяженностью почти 4000 км проходит по территории трех стран – Аргентины, Боливии и Чили – и дает возможность всего за две недели соприкоснуться с самыми разными лицами магического континента.

Есть очень интересный маршрут под названием «Африка XL – от Кейптауна до водопада Виктория» – это путешествие по самым потрясающим локациям юга Африки. Легендарный Кейптаун, мыс Доброй Надежды, колоссальные дюны Намиба, каньон реки Фиш, «алмазный» город-призрак, бескрайние просторы пустыни Калахари, великая африканская фауна в разливе Окованго и, конечно, Виктория – один из самых грандиозных водопадов в мире! Киты и пингвины, акулы и львы, виноделы и бушмены, современные города и одинокие ранчо, светлокожие африканцы и самые вкусные в мире устрицы.

Не можем не рассказать еще об одном потрясающем направлении под названием «Марокко. Африканский караван» – это большое путешествие по северу и югу страны. Маршрут пролегает вдоль марокканского этапа транссахарского караванного пути. Фес, Мекнес, Марракеш, далекие и загадочные южные пределы в Алдезе и Амтуди, творческая атмосфера Эссуэйры, суровые горы Атласа и пасторальные холмы Рифа с традиционными берберскими поселениями и их незыблемым философским бытом.

Готовы ли казахстанцы к авторскому туризму?

Если сравнивать с периодом 2015-2017 годов, то можно сказать, что сейчас авторский туризм для казахстанцев только набирает обороты. В России и Украине это направление уже не является новинкой. Однако казахстанцы стали больше интересоваться эксклюзивными путешествиями, открывать для себя что-то новое. При этом они не отказываются и от стандартных направлений, но это, скорее, наш менталитет.

Наш человек в Непале

В теме авторских туров всегда нужно расширение диапазона услуг. Например, в ближайшее время мы представим туристам еще одного гида-автора в экзотическом Непале – историка, переводчика, профессионального путешественника и проводника по Гималаям. Самое главное здесь – это «наш человек». Человек, влюбленный в Гималаи, давно там живущий, открывающий малоизвестные уголки, настоящий знаток Востока!

Еще готовим путешествие в Антарктиду, но маршрут в разработке, поэтому все карты пока раскрыть не можем…

Авиакомпания SCAT получила новейший «Боинг 737 Макс 8»

Лайнер начинает регулярные полеты по Казахстану

В Казахстан прибыл первый самолет новейшего поколения «Боинг 737 Макс 8» авиакомпании SCAT. Контракт на покупку шести лайнеров этой серии был подтвержден во время визита президента Казахстана Нурсултана Назарбаева в США в начале этого года. Торжественная встреча лайнера состоялась в базовом для авиакомпании SCAT международном аэропорту города Шымкента 31 марта текущего года.

Самолет проделал путь почти в 10 тыс. км из города Сиэтл (США, штат Вашингтон) до столицы Южного Казахстана с дозаправкой в Рейкьявике (Исландия). Перелет длился 16 часов. Новейший «Боинг 737 Макс 8» в аэропорту Шымкента встречали руководители области и города, Комитета гражданской авиации РК, почетные граждане Республики Казахстан и дружный коллектив авиакомпании SCAT.

Как встречали новый самолет в Шымкенте

«Получение первого самолета знаменует собой дальнейшее развитие нашей авиакомпании и качества обслуживания пассажиров. Эксплуатация нового воздушного судна будет проводиться как на регулярных, так и на чартерных направлениях. Новый Boeing 737 MAX 8 запланирован на всю маршрутную сеть авиакомпании, наиболее частыми из них будут маршруты Алматы – Астана, Шымкент – Астана, Шымкент – Актау с целью соединения двух столиц и всех областных центров Казахстана. Кроме этого, борт будет выполнять рейсы по направлению из Казахстана в Анталию. Уверен, что наши пассажиры оценят все достоинства нового самолета, профессионализм экипажа и радушие бортпроводников, которые прошли специальную подготовку для работы на новом лайнере», – сказал президент авиакомпании SCAT Владимир Денисов.

Также в планах авиакомпании – развитие аэропорта Шымкента как южного регионального хаба, что принесет дальнейшее развитие не только авиакомпании и транспортной отрасли региона, но и всей экономике Казахстана.

«Прибытие самолета новейшего типа – это большое событие не только для авиакомпании SCAT, но и для всей авиаиндустрии Казахстана. Это свидетельство того, что наша страна занимает достойное место в мировой авиаиндустрии, а лучшие казахстанские авиакомпании, куда по праву входит авиакомпания SCAT, являются современными, надежными и конкурентоспособными предприятиями», – отметил на церемонии встречи «Боинга 737 Макс 8» председатель Комитета гражданской авиации МИР РК Талгат Ластаев.

Стоит отметить, что церемония встречи нового лайнера «Боинг 737 Макс 8» прошла в Шымкенте с южным размахом. Самолет приехали встретить руководители акимата Южно-Казахстанской области и города Шымкента. Были восточные танцы и волнительные речи представителей трудового коллектива авиакомпании SCAT. По традиции прибывший самолет прошел через водную арку и украсил летное поле шымкентского аэропорта, переливаясь в лучах солнца всеми цветами радуги.

Первый регулярный рейс прошел успешно

2 апреля 2018 года новый лайнер совершил свой первый регулярный рейс из Шымкента в Астану. В Международном аэропорту имени Нурсултана Назарбаева лайнер встречали руководители правительства, профильного Министерства по инвестициям и развитию, авиационной отрасли Казахстана, депутаты Парламента РК и послы зарубежных государств, заинтересованные в развитии бизнес-контактов и транспортного сообщения с нашей страной.

Новый борт идеально вписывается в долгосрочную стратегию авиакомпании SCAT по развитию как внутренних, так и транзитных маршрутов, используя выгодное географическое положение Казахстана между Европой и Азией.

Флот авиакомпании SCAT сегодня насчитывает 20 лайнеров западного производства. В прошлом году авиакомпания перевезла более 1,9 млн пассажиров, рост пассажиропотока по сравнению с предыдущим годом вырос почти наполовину, составив 47%.

Обеспечение безопасности – на мировом уровне

Авиакомпания SCAT ежедневно работает не только над повышением сервиса, планированием новых маршрутов и планами по дальнейшему расширению парка воздушных судов, но и уделяет большое внимание обеспечению безопасности полетов. Став в 2012 году участником международного протокола по обеспечению безопасности полетов IOSA, компания прошла и неоднократно подтвердила полный аудит всех внутренних процедур и практик, связанных с обеспечением безопасности. Процедура IOSA затрагивает восемь основных разделов операционной деятельности авиакомпании: организационную и управленческую структуру, производство полетов, управление полетами и операционной деятельностью, эксплуатацию и обслуживание воздушных судов, бортовое обслуживание, наземное обслуживание, грузовые операции, управление авиационной безопасностью.

На сегодняшний день лишь два казахстанских авиаперевозчика, одним из которых является авиакомпания SCAT, имеют подтвержденную сертификацию IOSA, что является не только гарантом соответствия международным стандартам безопасности, но и дает право совершать перелеты в страны Евросоюза, привлекая большее количество иностранных туристов и увеличивая поток транзитных пассажиров.

В марте этого года авиакомпания SCAT стала полноправным членом Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA). Казахстан является единственным государством в Центральной Азии с двумя авиакомпаниями – членами IATA, таким образом, 84% авиапассажиров в Казахстане перевозят компании, подтвердившие международный уровень организации своей деятельности и безопасности полетов.

В прошлом году авиакомпания SCAT прошла полную проверку на соответствие европейским требованиям и получила разрешение на полеты в Европу от Европейского авиационного агентства по безопасности полетов EASA. Получение данной авторизации дает возможность авиакомпании выполнять прямые рейсы из Казахстана в страны Евросоюза и открывает большие перспективы для транзитных рейсов через воздушное пространство Европы. Уже в мае этого года будет открыт прямой рейс из Астаны в Вильнюс, столицу Литовской Республики, члена Евросоюза с 2004 года. Всего в ближайшее время авиакомпания SCAT планирует открыть 14 новых рейсов, ведутся переговоры с Миланом, Веной, Прагой.

Почему был выбран «Боинг 737 Макс 8»?

Первый регулярный рейс «Боинг 737 Макс 8» из Шымкента в Астану прошел в штатном режиме. Как в аэропорту Шымкента, так и в столичной воздушной гавани имени Нурсултана Назарбаева новый самолет привлек к себе немало восхищенных взглядов авиапассажиров. Казахстанцы отмечают современный дизайн раскраски нового лайнера авиакомпании SCAT – ливреи лайнера, как говорят летчики. Новая ливрея разработана дизайнерским агентством корпорации «Боинг».

Новейшее семейство самолетов «Боинг 737 Макс 8» было выбрано в качестве основного перспективного перевозчика за его непревзойденную топливную эффективность в семействе узкофюзеляжных самолетов. Лайнер обладает впечатляющими эксплуатационными характеристиками и создан для удобства пассажиров. Усовершенствованная модель самолета имеет расход топлива на 14% меньше по сравнению с самыми экономичными современными лайнерами. Улучшения достигнуты за счет установки новых двигателей LEAP-1B от CFM International, а также ряда усовершенствований конструкции крыла и фюзеляжа.

Салон первого «Боинга» из новой партии самолетов SCAT вмещает 186 пассажиров и способен выполнять беспосадочные перелеты как по всему Казахстану, так и за его пределы в Европу и Азию на расстояние до 6500 км с крейсерской скоростью 840 км в час.

Авиакомпания SCAT подтверждает, что запуск в эксплуатацию судов новейшего типа не повлияет на цену билетов, все тарифы, как и прежде, останутся демократичными.

За дополнительной информацией, пожалуйста, обращайтесь в Департамент коммуникаций авиакомпании SCAT по телефону в Шымкенте: 8 (7252) 99–88–80.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MOTOR.KZ

СОВСЕМ НЕ УКСУСНАЯ «ЭССЕНЦИЯ»

Одной из странных новинок минувшего автосалона в Нью-Йорке стал концепт Genesis Essentia – который тем не менее может быть запущен в серию. Странной, потому что электрическое купе при всей его высокотехнологической начинке снаружи все-таки больше напоминает европейский шоу-кар двадцатилетней давности. Хотя официально заявлено, что пропорции машины – длинный капот и стреловидная кабина – были вдохновлены классическими гранд-турерами. В основу концепта легло новое шасси из сверхлегкого углепластика, лазерные фары выполнены в стилистике прежнего концепта марки GV80, а двери сделаны распахивающимися вверх. Причем просто так открыть их не получится: в центральную стойку кузова вмонтированы биометрический датчик отпечатков пальцев и камера системы распознавания лиц – и лишь узнав своего хозяина, автомобиль пустит внутрь себя. Информация о силовой установке и другие подробности на презентации не сообщались. Было лишь сказано, что электрокар способен разогнаться с места до 60 миль в час (96 км/ч) за три секунды. Серийную версию этой новинки планируют выпустить на рынок к 2022 году – и если это произойдет, очевидно, что «Эссенция» станет самой дорогой в производственной линейке Genesis.

БЕШЕНЫЕ ДЕНЬГИ ЗА КУСОК ЖЕСТИ

В Великобритании на продажу выставлен автомобильный номер «F1». Цена вопроса составляет 14,4 млн фунтов стерлингов, или же 6,5 млрд тенге по курсу. Номер «F1» используется в Великобритании более века – с тех пор, как в 1909 году был зарегистрирован первый автомобиль с этим обозначением. Предпоследним его носителем был Volvo S80, принадлежавший председателю Совета графства Эссекс, пока в 2008 году исторический номер не приобрел дизайнер и хозяин одноименного тюнинг-ателье Афзаль Кан. Свою покупку, обошедшуюся ему тогда «всего» в 440 тыс. фунтов стерлингов, Кан позже поставил на синий гиперкар Bugatti Veyron Super Sport Carbon Edition Сообщается, что в 2014 году он отклонил предложение о покупке этого знака за 8,5 млн фунтов. Однако теперь Афзаль Кан решил распрощаться с номером – за 14,4 млн фунтов стерлингов, поместив соответствующее объявление на сайте RegTransfers. В случае его продажи будет поставлен абсолютный рекорд не только Великобритании (518 тыс. фунтов за знак «25 O»), но и всего мира. Действующий ценовой потолок был достигнут несколько лет назад во время торгов в Эмиратах, когда номер «1» ушел с молотка за 14,5 млн долларов.

ОБНОВЛЕННЫЙ RANGE ROVER

В Алматы прошла презентация рестайлинговых Range Rover и Range Rover Sport, чья мировая премьера состоялась осенью прошлого года. Как мы уже писали, обновленный Range Rover внешне вряд ли отличим от старых моделей. Лишь некоторые элементы, типа слегка удлиненного капота, освежившихся бамперов и радиаторной решетки, выдают новинку. Зато технически модель стала иной. Стоимость нового Range Rover Sport начинается с 36 млн тенге. Обычный Range Rover имеет ценник, начинающийся с 55 млн тенге.

ПРОЩАЙ, «АГЕРА»!

После восьми лет непрерывного выпуска в Koenigsegg все же решили распрощаться со своим гиперкаром-рекордсменом. Пока речь идет о завершении производства форсированной модификации Agera RS с пятилитровым твин-турбо V8, чья отдача колеблется в диапазоне 1176-1371 л.с. (1280-1360 Нм). Данной версии модели принадлежат пять рекордов: максимальная скорость для серийного автомобиля, самая быстрая машина в разгоне с места до 400 километров в час с последующей остановкой, самая быстрая машина на километре и миле дороге общего пользования и самая быстрая машина, ездившая по обычным дорогам. Всего было выпущено 25 экземпляров Agera RS, каждый из которых представлял собой уникальный и чем-то, да отличающийся от всех прочих образец. Полностью же линейка Agera будет закончена, когда завершится производство двух автомобилей прощальной серии Final Edition. После этого производственные мощности Koenigsegg сосредоточатся на выпуске супергибрида Regera. Напомним, что премьера Koenigsegg Agera состоялась на автосалоне в Женеве в 2010 году. Автомобиль, чье название переводится со шведского как «действие» стал преемником ранее выпускавшейся модели Koenigsegg CCX.

Новый BMW X4 – найди 10 отличий

Оксана Черноножкина

О новинке баварского концерна – BMW X4 второго поколения, премьера которого состоялась на Женевском автосалоне, – мы уже немного рассказывали. Пришло время поговорить подробнее, ведь всего через пару-тройку месяцев он появится на наших просторах и перед вами встанет вопрос: брать или не брать?

Поклонники BMW редко изменяют своему бренду – это своего рода «болезнь», практически неизлечимая, мучительная, но в то же время дарящая необъяснимый и несравнимый ни с чем восторг. Поэтому им описывать преимущества того или иного «баварца» смысла нет – они сами кому хочешь на эту тему диссертацию изложат. Но таких людей – приверженных одному и тому же бренду в течение десятилетий – на удивление мало, особенно в последнее время. Вероятно, изобилие выбора толкает любознательные натуры на исследование все новых и новых горизонтов. И вот, пожалуй, именно для них и будет наш рассказ о новом X4. Что-то вроде из разряда «Найди 10 отличий». Но лично мне при взгляде на новый X4 вспоминается диалог прапорщика с одним из новобранцев в сериале «ДМБ».

– Ты видишь суслика?

– Нет.

– Вот и я не вижу. А он есть.

Банально, но в точку. Да, автомобиль вырос на 81 мм в длину и на 37 мм в ширину и стал ниже на 3 мм. Но разве это заметишь обычным взглядом? Нет. А вот то, что в плане пропорций он смотрится эффектнее старшего собрата X6, – факт неоспоримый. Далее: колесная база по сравнению с предшественником увеличилась на 54 мм. Это тоже, так сказать, скрытый от глаз нюанс, но между тем чувствуется, что в салоне стало чуток просторнее. В частности, потому что задний ряд сидений отодвинули от переднего на дополнительные 27 мм. Больше стал и багажник – на целых 25 литров в «статике» (525 л) и на 30 при сложенном втором ряде сидений (1430 л). А дверь багажного отделения ко всему прочему получила электропривод. Причем уже в базе.

Еще автомобиль получил акустическое ветровое стекло. Этого тоже на глаз не определишь. Но в салоне стало тише. А решетка радиатора теперь идет с активными заслонками – с их помощью улучшается аэродинамика, а также обеспечивается более эффективное использование топлива.

Длинный капот, покатая линия крыши, фирменные «ноздри»… Но отличия у автомобиля все же есть. В том числе и во внешности. Одни узкие светодиодные фары габаритных фонарей с трехмерной графикой чего стоят! Их официальное название – Full Led 3D. И идут они уже в базе. И противотуманки новые. И тут тоже Led-технология. А патрубки выпускной системы – двойные.

Построен автомобиль на той же платформе, что и X3, отсюда и множество заимствований – целевая аудитория у авто, да и принадлежат они к разным сегментам, вот баварцы и решили, что в этом нет ничего страшного. Именно поэтому в салоне мы видим новое кожаное мультифункциональное рулевое колесо, новый 12-дюймовый щиток приборов с технологией black panel, новый интерфейс мультимедийной системы с 10,25-дюймовым тачскрином с системой управления голосом и жестами. Шикарно спрофилированные передние кресла, развернутая в сторону водителя центральная консоль и премиальные материалы отделки с большим разнообразием по цветовой гамме – также непременный атрибут BMW такого класса. Кстати, приборка может отображать параметры движения автомобиля в разном цвете в зависимости от выбранного режима – Eco Pro, Comfort и Sport.

Среди систем безопасности в наличии мониторинг «слепых» зон, система распознавания пешеходов, функции удержания автомобиля на полосе и экстренного торможения, адаптивный круиз-контроль. А в числе опций есть и весьма популярный нынче проекционный дисплей.

Кстати, вообще, изначально производитель будет предлагать новинку в трех исполнениях – xLine, M Sport и M Sport X. Также для модели будут доступны опции BMW Individual и довольно широкая линейка моторов. Последнюю представляют 3 бензиновых и 4 дизельных силовых агрегата мощностью от 184 до 360 л.с.: четыре двухлитровые турбочетверки – бензиновые мощностью 184 и 252 л.с. и дизельные мощностью 190 и 231 л.с., 265-сильный дизель объемом 3,0 литра и две версии из серии M Perfomance – 326-сильный битурбодизель объемом 3,0 литра и бензиновая турбошестерка мощностью 360 л.с. Самые мощные версии позволяют разменивать первую «сотню» за 4,8/4,9 секунды (бензиновая версия на 0,1 с быстрее). Максималка ограничена «ошейником» на отметке 250 км/ч.

«Коробка» – 8-ступенчатый «автомат», привод – полный с многодисковой муфтой подключения передней оси. Версии M Perfomance отличают электронноуправляемый задний M-дифференциал, выпускная система с заслонкой, спортивная подвеска и стандартные 20-дюймовые колеса.

Новый Mercedes-Benz A-Klasse – горячий «малыш»

Оксана Черноножкина

Новый Mercedes-Benz A-Klasse приедет к нам во второй половине года. И если вы намерены искать его, есть смысл к нему присмотреться

Компакты в премиум-сегменте у нас не очень жалуют. И тому есть причины: стоят дорого, а «фарша», считай, нет – все интересное за доплату. С новым А-классом такого не будет. «Малыш» с трехлучевой звездой на капоте не только повзрослел, но и стал настоящим крутышкой. Судите сами.

Во-первых, внешность. Ему ее «причесали» в стиле последней генерации CLS. Официально этот стиль называется Hot and cool. С чем, собственно, нельзя не согласиться. Стальные элементы кузова прохладны лишь на ощупь, визуально общий облик нового А-класса весьма горяч. Приземистый силуэт, раскосые фонари оптики, крупные колесные арки, большая эмблема трехлучевой звезды на фальшрадиаторной решетке, эффектный след факела в дневных фонарях… Передняя светооптика у беби-мерса в базе идет галогеновая – это, пожалуй, едва ли не единственное послабление в комплектациях автомобиля. В остальном здесь все как у взрослых. Вот и та же оптика опционально доступна светодиодная, причем в двух вариациях – одна из них матричная, с 18 диодами на каждую фару. Колесные диски благодаря крупным колесным аркам теперь можно выбирать более крупные – от 16 до 19 дюймов.

Заметно просторнее стало и в салоне – автомобиль, кстати, прибавил в габаритах: 127 мм в длину, 16 мм в ширину и 7 мм в высоту. Колесную базу при этом растянули на 30 мм – не так уж много, но комфорта пассажирам все же прибавляет. Интерьер у нового авто получился шикарным. К примеру, уже в базе у беби-мерса идет амбиентная LED-подсветка. Причем теперь она включает аж 64 цветовых оттенка! Приборная панель здесь отныне только виртуальная – в базовой версии идет 7-дюймовый дисплей, а в топе – уже на 10, 25 дюймов. Вариантов передних кресел – три: сиденья класса «комфорт» с электрорегулировками по 20 направлениям, подогревом и вентиляцией; спортивные кресла с интегрированными подголовниками и мультиконтурные кресла с электрическими регулировками боковой и поясничной поддержки и функцией массажа (последняя функция – опция). Еще у него в салоне множество мест для хранения всякой мелочевки, наконец-то нормальные подстаканники, сенсорные клавиши на рулевом колесе и, самое главное, новая мультимедийная система Mercedes User Experience с сенсорным экраном. «Малыш» с трехлучевой звездой – первый, кто получил в свое распоряжение MBUX. И это первый А-класс, с сенсорным экраном мультимедийки! У MBUX множество разных клевых «фишек», но главное она проще и удобнее в использовании, плюс имеет продвинутое голосовое управление, которое активируется фразой «Hey, Mercedes», а также включает навигационную систему с функцией дополненной реальности.

Естественно, это не все прелести. Согласно прайсу, покупателю будет предложено 4 комплектации – базовая, Style, Progressive и AMG Line. Последнюю также можно дополнить одним из двух пакетов – Night или Edition 1. Плюс всегда есть список опций, которыми можно пополнить свой автомобиль в зависимости от пожеланий. Он включает, к примеру, автопилот с функцией подрулирования (как на S-классе), систему Pre-Safe Plus (она минимизирует последствия наезда сзади), систему экстренного торможения (Active Emergency Stop Assist), ассистента смены полосы движения (Active Lane Change Assist) и даже проекционный дисплей.

Теперь немного о технике. Привод у нового А-класса – передний. Спереди идет подвеска типа McPherson с алюминиевыми тягами, а вот сзади в зависимости от модификации либо полунезависимая балка (базовые версии), либо многорычажка (более мощные модификации). Желающие смогут также выбрать полноприводную версию 4Matic. Либо, наоборот, спортивную подвеску с заниженным на 15 мм дорожным просветом и адаптивными амортизаторами.

Двигателей на первое время предлагается три: 1,3-литровый турбомотор мощностью 163 л.с., двухлитровый бензиновый двигатель мощностью 224 л.с. и 1,6-литровый дизель, выдающий 116 «лошадок». Двухлитровый мотор работает в паре с обновленным «роботом» 7G-DCT с двумя «мокрыми» сцеплениями. Остальные силовые агрегаты связаны с новой преселективной коробкой Getrag с «мокрыми» сцеплениями.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

Журналисты: **Георгий Ковалёв, Аскар Муминов, Дмитрий Чепелев, Николай Дрозд, Оксана Черноножкина**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Бильд-редактор: **Вячеслав Батурин**

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 11.04.2018 г. Заказ N 24932.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04