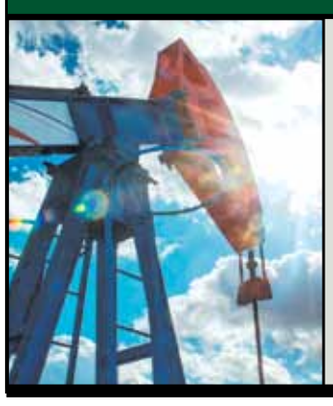
ПРОГНОЗ Стр.4



Какие факторы повлияют на нефтяные цены в 2018 году?

ИНТРИГА Стр.6

Китайцы расшатали троны под крипто-валютами

МНЕНИЕ Стр.3

Данияр Акишев, председатель Национального банка РК

КАПИТАЛ

№1 (602)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 18 ЯНВАРЯ, 2018

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Золотые куры брокера Бадаева
страница 7

Какие проблемы банков не решит жесткий надзор?
страница 5

Мед из верблюжьей колючки на экспорт
страница 8

Устойчиво ли январское подорожание Brent?
страница 4

Корпоративный кодекс морально устарел
страница 6

Мы в сети

kapital.kz

Держаться за доллар?

Эксперты настроены на минимальное ослабление нацвалюты в 2018 году

Николай Дрозд

В конце прошлой недели Нацбанк опубликовал данные о своих интервенциях на валютном рынке за декабрь 2017 года, которые второй месяц подряд оказались нулевыми на нетто-основе. До этого с августа по октябрь регулятор потратил $520 млн для того, чтобы вернуть курс к фундаментально обоснованным значениям. Причем пик интервенций пришелся на октябрь, когда они составили $390 млн. На одной из биржевых сессий в начале октября средневзвешенный курс превысил уровень в 345 тенге за доллар. В ноябре и декабре курс складывался без прямого влияния регулятора, не ограничивающего возможности укрепления тенге с помощью покупок долларов, как было в первом полугодии 2016 года. Волатильность на валютном рынке остается низкой, несмотря на то, что с точки зрения фундаментальных факторов – цен на нефть, находящихся на наивысшем уровне с 2014 года, и курса российского рубля – движение в сторону укрепления могло бы быть и более выраженным. Возможно, отсутствие этого – следствие того октябрьского вмешательства.

Тенге под влиянием платежного баланса

Аналитики «Халык Финанс» в своем макроэкономическом отчете за IV квартал 2017 года отмечают, что регулятор проводил официальные интервенции на валютном рынке с августа по октябрь на сумму более $500 млн. Возврат курса к фундаментально оправданному уровню, вероятно, стал возможным благодаря операциям по конвертации валюты из Нацфонда. Однако на нужды корректировки курса Нацбанк, по их оценкам, мог потратить больше – так как ранее регулятор заявлял о возможной продаже около $1 млрд из Нацфонда, которые, видимо, не отражаются в статистике по участию на валютном рынке.

В обзоре «Халык Финанс» также отмечается, что влияние процентных ставок на валютный курс слабое ввиду низкой мобильности капитала (замечание выглядит особенно актуальным после довольно серьезного полупроцентного снижения базовой ставки на этой неделе, что в условиях полностью работающих механизмов, связанных с денежно-кредитной политикой, обычно является стимулом для ослабления национальной валюты). Это приводит к фундаментальной зависимости номинального курса от торгового баланса. Поэтому в целом, на взгляд авторов отчета, основными факторами, влияющими на курс, являются цена на нефть, курс рубля к доллару, а также инфляция.

Экономист Жарас Ахметов в ходе одной из недавних дискуссий также назвал текущий счет одним из важнейших обстоятельств, влияющих на курс. Последние опубликованные данные показывают, что он остается дефицитным, что означает: объективно тенге должен медленно ослабевать.

Участники репрезентативного декабрьского аналитического опроса Ассоциации финансистов прогнозируют средний курс в 339,5 тенге за доллар на 31 декабря 2018 года, означающий крайне медленное ослабление тенге в качестве базовой гипотезы. При этом подавляющее большинство экспертов видит в качестве коридора колебаний пары тенге – доллар уровень 320- 350 тенге. Значительно менее популярна точка зрения, что коридор сложится в границах 350- 380 тенге, еще меньшее количество аналитиков ставит на серьезное укрепление тенге в 2018 году, считая диапазоном пары уровень 290-320 тенге за доллар.

Заместитель директора группы исследований и прогнозирования рейтингового агентства АКРА Жаннур Ашигали, делая прогноз для «Капитал.kz», отметил: «Последние тенденции на рынках углеводородов показывают, что рост добычи в Северной Америке несколько запаздывает при параллельном увеличении себестоимости добычи сланцевой нефти. Наиболее вероятно, что в отсутствие форс-мажорных изменений на нефтяном рынке в 2018-2020 годах дефицит сырья усилится и станет фактором укрепления цен на нефть. При уровне среднегодовой цены на нефть марки Brent – $58 за баррель в 2018 году – прирост добычи нефти (86 млн тонн, по прогнозу АКРА) совокупно со стабильно высокими значениями цены поддержат стоимость тенге. Наши текущие предположения подразумевают, что нацвалюта выйдет на коридор колебаний на уровне 333-338».

Аналитики «Казкоммерц Секьюритиз» в своем прогнозе на 2018 год предположили, что тенге будет находиться в коридоре 330- 345 тенге за доллар. По их оценкам, «отклонения от этого коридора, конечно, будут, но мы все же считаем, что средний курс сложится в этом промежутке». Тенге ощущает себя достаточно комфортно в нынешних экономических реалиях и при существующих уровнях цен на нефть (в «Казкоммерц Секьюритиз» считают наиболее вероятным диапазон средних цен на нефть от 57 до 67 долларов за баррель). Кроме того, авторы прогноза указывают, что исходя из нынешних уровней реального обменного курса (РЭОК) национальная валюта даже несколько недооценена.

[Продолжение на стр. 3]

Цифра номера

5

нестандартных сценариев зимних развлечений за рубежом

Подробнее [Стр.11]

Спикер номера

Рустем Садыков,

партнер, руководитель налоговой и юридической практики KPMG в Казахстане и Кыргызстане

Подробнее [Стр.2]

Цитата номера

«Главным ожиданием предпринимательской среды было радикальное снижение налоговой нагрузки до 20% с ныне существующих 41% с учетом фонда оплаты труда. Но такой шаг был бы революционным»,

– Динмухамед Абсаттаров, директор Палаты предпринимателей Алматы, о новом Налоговом кодексе РК

Подробнее [Стр.2]

Акцент

Что нового на авторынке Казахстана ожидаем в 2018 году?

Подробнее [Стр.12]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НАЗАРБАЕВ И ТРАМП ПРОВЕЛИ СОВМЕСТНЫЙ БРИФИНГ

Нурсултан Назарбаев и Дональд Трамп приняли совместное заявление, которое даст старт новой эре двусторонних отношений. Об этом президент Казахстана сказал во время брифинга по итогам переговоров с президентом Соединенных Штатов Америки Дональдом Трампом. Нурсултан Назарбаев остановился на вопросах дальнейшего укрепления взаимоотношений Казахстана и США. Он выразил заинтересованность в укреплении сотрудничества США с центральноазиатскими странами в формате «5+1». Нурсултан Назарбаев также остановился на текущих вопросах экономического сотрудничества двух стран и перспективах их укрепления. «$50 млрд инвестиций поступило в Казахстан от крупных нефтяных компаний США. Мы примем участие в круглом столе с представителями крупного американского бизнеса, где будет заключено более 20 контрактов на сумму более $7,5 млрд», – сказал президент Казахстана. Президент США Дональд Трамп также отметил важность проведенного диалога и указал на стратегическую значимость сотрудничества между двумя странами.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЗАМАТ АЙТХОЖИН
+ назначен генеральным секретарем Казахстанской федерации футбола

АРМАН ЕВНИЕВ
+ назначен первым вице-министром сельского хозяйства РК

АСКАР МЫРЗАХМЕТОВ
+ назначен акимом Жамбылской области

БАУЫРЖАН АКАТАЕВ
+ назначен консулом Казахстана в Москве

ГУЛЬМИРА ИСАЕВА
+ назначена вице-министром сельского хозяйства РК

ЕРБОЛ ШОРМАНОВ
+ назначен председателем правления АО «НК «Астана ЭКСПО-2017»

ЕРЛАН АЛИМБАЕВ
+ назначен Национальным координатором по вопросам деятельности Шанхайской организации сотрудничества от Республики Казахстан

ЕРЛАН ИГИСИНОВ
+ назначен директором телеканала «Хабар»

ЕРЛАН СПАНОВ
+ назначен заместителем акима Костанайской области

КАЙРАТ БИСЕМБАЕВ
+ назначен руководителем управления земельных отношений Алматинской области

КАЙРАТ КЕЛИМБЕТОВ, РУСЛАН БЕКЕТАЕВ
— досрочно прекратили полномочия членов совета директоров АО «ЕНПФ»

КАНАТ ИДРИСОВ
+ назначен заместителем акима Акмолинской области

НИКОЛАЙ КАДЮКОВ, СВЕТЛАНА ЖАКУПОВА
+ избраны в состав совета директоров АО «ЕНПФ»

НУРЖАН АЛЬТАЕВ
+ назначен вице-министром труда и социальной защиты населения РК

САНДУГАШ РАХЫМЖАНОВА
+ назначена директором телеканала «Kazakh TV»

Налоговая революция не состоялась

Георгий Ковалёв

Революционных преобразований, ожидаемых бизнесом, обновленный Налоговый кодекс не принес. Однако он в корне меняет отношения между предпринимателями и госструктурами. И в этом смысле кодекс закладывает условия для эволюционного развития, считает Динмухамед Абсаттаров, директор Палаты предпринимателей Алматы.

«Главным ожиданием предпринимательской среды было радикальное снижение налоговой нагрузки до 20% с ныне существующих 41% с учетом фонда оплаты труда. Но такой шаг был бы революционным, – полагает Динмухамед Абсаттаров. – Мне кажется, принципы эволюционного развития, заложенные в новом кодексе, гораздо важнее. Принцип поэтапного развития налоговой системы, поиск наиболее правильного администрирования будут нам полезны, позволят наблюдать за рынком и развивать правильные находки».

Главным достижением нового кодекса Динмухамед Абсаттаров считает повышение уровня защиты предпринимателей от произвольного и однобокого трактования норм налогового законодательства государственными органами. «Впервые прописан принцип добросовестности налогоплательщика. Бизнес получает серьезную поддержку. Теперь все неясности и неточности по налоговым спорам будут толковаться в пользу предпринимателя», – уверен он.

Прежде любое разночтение в налогообложении было не в пользу предпринимателя. Малейший недочет или ошибка трактовались как злонамеренные, соответственно этому обстоятельству выстраивалось обвинение и затем принималось судебное решение. Кажется, новый Налоговый кодекс ставит на этой практике крест. Каким образом?

«Налоговые споры – самая большая проблема бизнеса. Например, в Алматы 20% обращений в Палату предпринимателей касаются именно этого вопроса, – рассказывает Динмухамед Абсаттаров. – Часто причина споров и судебных процессов – недопонимание в части администрирования налогов. Если раньше суд безоговорочно принимал сторону обвинения, то теперь все сомнения в недобросовестности предпринимателя, отсутствие доказанной злонамеренности должны трактоваться в пользу предпринимателя на всех этапах разбирательства».

Теперь для предпринимателя важно иметь прозрачную налоговую историю. Ее наличие гарантирует снижение рисков во взаимоотношениях с налоговыми органами, и даже уменьшение налоговых проверок. Бизнесмен, который в полной мере реализует на практике прописанный в Налоговом кодексе принцип добросовестности и порядочности, имеет все шансы на проявление понимания со стороны налоговиков в спорных ситуациях.

«Помимо этого, вводится принцип отмены штрафа и пени, если предприниматель действовал в соответствии с требованиями налогового органа, – продолжает Динмухамед Абсаттаров. – Предположим, бизнесмен обращается в налоговый орган с просьбой разъяснить непонятный для него пункт закона. Получает разъяснение, но затем по каким-то причинам трактовка этого пункта меняется. Прежде подобные недоразумения заканчивались начислением на бизнесмена штрафа и пени. Теперь же, если у него есть доказательство того, что он действовал по официальным разъяснениям налоговых органов, предприниматель от наказания освобождается».

В целом, считает Динмухамед Абсаттаров, новый Налоговый кодекс направлен на снижение количества проверок бизнеса. Для этого сокращено число критериев, служащих основанием для проведения внеплановых проверок. «Процесс автоматизируется, степень возможного риска в отношениях между предпринимателем и государством во многом будет определяться автоматически, – говорит Динмухамед Абсаттаров. – Если камеральные налоговые проверки показывают предпринимателя как добросовестного, не уклоняющегося от обязательств, добросовестно решающего имеющиеся недочёты в контакте с госорганами, то и вопросов к нему будет возникать меньше. Раньше не было разницы, какими помыслами руководствовался предприниматель, злонамеренно он недоплатил налоги или просто ошибся – всех наказывали одинаково. Теперь будет учитываться налоговая история».

В новом подходе Динмухамед Абсаттаров видит признаки изменения взаимоотношений государственных структур и бизнеса. «Нет цели каким-то жестким административным давлением эту задачу выполнять. Выбран путь риск-ориентированный: чем меньше риска видится в отношениях с компанией, тем меньшим проверкам она подвергается, а при наличии проблем возможны послабления, – говорит он. – Возможны изменения в сроках предоставления отчетностей, уплаты задолженности, возможно участие бизнеса в горизонтальном мониторинге – разве такое было возможно прежде».

В ходе обсуждения нового Налогового кодекса большая борьба шла вокруг порога начисления НДС. «В снижении порога, обеспечивающего дополнительные поступления в налоговые сборы, были заинтересованы чиновники Минфина и Минэкономики, – рассказывает Динмухамед Абсаттаров. – В полемику широко включились руководство Палаты предпринимателей «Атамекен», представители регионального бизнеса. Ежемесячно проводились по две большие конференции. Каждый голос был услышан. Ставка порога осталась без изменений».

Большие опасения представители малого и среднего бизнеса питали по поводу угрозы отмены действия специального налогового режима. В этом случае налоговая отчетность стала бы носить ежемесячный характер. «Действие специального налогового режима сохранено, – заверяет Динмухамед Абсаттаров. – Малый и средний бизнес – это 99% всего занятого предпринимательством населения страны. Мало кто из них может позволить себе содержать юриста и бухгалтера для оформления ежемесячных отчетов в налоговые органы. Это не увеличило бы налоговую базу, зато отмена патентов и упрощенной системы налогообложения негативно отразилась бы на настроении предпринимателей».

Ставки по патентам снижаются с 2% до 1%, если речь идет не о торговой деятельности. Внедряется альтернативный режим по фиксированным вычетам, позволяющий в определенных случаях делать 30-процентный вычет без подтверждения и налоговых проверок. Также с целью снижения на фонд оплаты труда в период с 2018-го по 2025 год ставка по социальным налогам будет снижена до 1,5%. И срок исковой давности для малого и среднего бизнеса с 2020 года будет 3 года (сейчас 5 лет). Существенную поддержку получают интернет-магазины – наложные канкулы до 2023 года.

Новый Налоговый кодекс – на что обратить внимание

Переходим от наказаний к поощрениям?

Рустем Садыков, партнер, руководитель налоговой и юридической практики KPMG в Казахстане и Кыргызстане

В прошлом, когда дело доходило до сравнительного анализа казахстанских нормативных правовых актов по налогам с нормативными актами других, в основном европейских, стран, то наиболее часто встречавшимся комментарием в отношении первых было их недостаточное стимулирование открытого и доверительного сотрудничества между налогоплательщиками и налоговыми органами. На наш взгляд, именно этот момент очень выгодно отличает новый Налоговый кодекс от предыдущих. В нем закреплен целый ряд механизмов, которые, с одной стороны, мотивируют налогоплательщиков на более транспарентное и добросовестное поведение, а, с другой, вменяют налоговым органам обязанность поощрять такое добросовестное поведение.

Несомненно, краеугольным камнем, лежащим в основе налоговых правоотношений, был и продолжает оставаться элемент властности и обязательности уплаты налогов. К сожалению, в прошлом нередко возникали ситуации, когда стремление налоговых законов пресечь недобросовестное поведение одних налогоплательщиков выражалось в наказании всех без исключения налогоплательщиков – даже тех, которые относились к исполнению своих обязательств исходя из добросовестного прочтения и понимания требований налогового законодательства. Основной причиной тому являлась неспособность налогового законодательства обеспечить дифференцированный подход к этим двум категориям налогоплательщиков. Любой фискальный закон, бесспорно, должен нести в себе определенный набор стимулирующих и запретительных инструментов, направленных на пресечение и наказание злоупотреблений в налоговых правоотношениях. Однако превалирование в налоговом законодательстве только таких запретительных норм делает его несколько однобоким и малоэффективным в смысле полноценного охвата налогооблагаемых субъектов и налогооблагаемых событий в экономике. По-настоящему качественный налоговый закон, наряду с указанной превентивной функцией, должен также наполнен еще и стимулирующими инструментами, способными постоянно подталкивать налогоплательщика к добросовестному поведению, мотивировать его на добросовестное исполнение своих налоговых обязанностей. По-сути, речь идет о всем известном методе «кнута и пряника», и наличие этих самых «пряников» – и есть, на наш взгляд, одна из основных особенностей нового Налогового кодекса. Само стремление этого нормативного акта создать основы для более доверительного и открытого сотрудничества между налогоплательщиками и налоговыми органами подчеркивает его качественно иной уровень как главного источника налогового права в Казахстане. В связи с этим, пожалуй, стоит отметить следующие положения нового Налогового кодекса.

На протяжении последних нескольких лет в деловой среде активно обсуждалась идея закрепления в налоговом законодательстве правила о трактовке всех встречающихся в нем неопределенностей и разночтений в пользу налогоплательщика, если такие разночтения в правовых нормах порождают налоговый спор. В новом Налоговом кодексе такое правило, наконец, появилось, и значение этой новеллы сложно переоценить. Логика здесь в том, что в распоряжении разработчиков Налогового кодекса на этапе его написания есть все возможности для изложения той или иной нормы таким образом, чтобы исключить риск ее двоякого толкования. Если такое двоякое толкование в итоговом нормативном акте по каким-то причинам тем не менее допускается, то у налогоплательщика должна быть своего рода гарантия того, что такое разночтение не будет трактоваться субъективно на взгляд проверяющего. Новое правило, с одной стороны, отражает возросшую ответственность разработчиков Налогового кодекса за качественное его написание, а, с другой – позволяет добросовестному налогоплательщику действовать в такой ситуации исходя из его собственного понимания спорной нормы законодательства.

Еще одним нововведением, направленным на создание более доверительной атмосферы между двумя сторонами налоговых правоотношений, является механизм горизонтального мониторинга. Горизонтальный мониторинг – это договор между налогоплательщиком и налоговым органом, в рамках которого налоговые органы получают доступ к внутренним финансовым, бухгалтерским и прочим данным налогоплательщика, на основе которых последний определяет свои налоговые обязательства. На практике это означает, что налоговые органы будут владеть такой информацией, как говорится, «в режиме реального времени», то есть сразу же, как только эта информация отразится в учете самого налогоплательщика. Соответственно, последний будет ограничен в возможности изменить или откорректировать эти данные на более позднем этапе. В обмен на предоставление такого доступа к своей внутренней информации налогоплательщик в рамках этого договора вправе требовать и получать от налоговых органов их компетентное мнение по налогообложению той или иной сделки еще на этапе ее планирования, а не постфактум, как это происходит при обычной налоговой проверке. По своей сути горизонтальный мониторинг является своего рода «бартером» (в хорошем смысле этого слова) между налогоплательщиком и налоговым органом, когда в обмен на свое более открытое и прозрачное поведение налогоплательщик получает, если так можно выразиться, «право на ошибку» – неправомерное действие налогоплательщика, состоящего на горизонтальном мониторинге, не повлечет за собой административного правонарушения и, как следствие, административного штрафа, как это было бы в случае с другим налогоплательщиком, который не является субъектом горизонтального мониторинга.

В какой-то степени механизм горизонтального мониторинга похож на практику издания налоговыми органами в некоторых иностранных юрисдикциях юридически обязывающих постановлений (в англоязычном варианте – rulings). Такая практика позволяет налогоплательщикам в этих странах получать от своих налоговых органов пояснение о том, как планируемая, но пока еще не совершенная, сделка будет облагаться налогами в будущем, когда она будет совершена. Что самое важное здесь – это то, что налоговые органы не смогут позднее изменить озвученный ими подход. В Казахстане сама идея подобных rulings пока находится на этапе обсуждения, и будет ли она когда-либо реализована на практике, пока остается неясным – всем известные разъяснительные письма налоговых органов как были, так и продолжают оставаться только разъяснениями и не имеют юридически обязывающей силы для самих же налоговых органов. Однако кое-какие подвижки есть в новом Налоговом кодексе и в этом вопросе. В частности, теперь в нем четко закреплется следующее: если налогоплательщик исполнил свое налоговое обязательство на основании ранее предоставленного ему индивидуально письменного разъяснения налогового органа, которое впоследствии было отозвано или изменено, то возникающая корректировка ранее исполненного налогового обязательства не влечет за собой административную ответственность.

В этом же ряду следует выделить еще одну норму нового Налогового кодекса (хотя в 2018 году она еще не вступила в силу), устанавливающую, что изменения налогового законодательства, порождающие новые налоговые обязательства или иным образом ухудшающие положения налогоплательщика, не имеют обратной силы. Те компании, которые столкнулись в прошлом с не очень хорошей практикой ретроспективного введения в действие новых правил налогообложения, наверняка по достоинству оценят значение этой нормы и то, насколько ее наличие делает налогообложение в Казахстане более определенным и предсказуемым. А предсказуемость налоговой среды – это крайне важное условие для способности компаний эффективно и корректно планировать свою деятельность в кратко- и среднесрочной перспективах.

В заключение хотелось бы еще раз подчеркнуть, что вышеуказанные изменения вступившего в этом году в силу Налогового кодекса, вкупе с его же положениями по таким вопросам, как система управления рисками и мониторинг крупных налогоплательщиков, качественно повышают потенциал этого нормативного правового акта как инструмента эффективной фискальной политики в Казахстане.

Вслед за инвесторами на рынке можно ждать эмитентов

О перспективах банковского, фондового и страхового рынков в Казахстане в новом году «Капитал.kz» поинтересовался у председателя Национального банка РК Данияра Акишева

Николай Дрозд

«В настоящее время ситуация в Казкоммерцбанке стабильная»

– Как вы оцениваете предварительные итоги Программы повышения финансовой устойчивости банковского сектора?

– Национальным банком совместно с Правительством РК неоднократно принимались меры по решению проблем банков, связанных с качеством займов ссудного портфеля. В частности, на законодательном уровне созданы условия для функционирования рынка проблемных кредитов – организаций по управлению стрессовыми активами (ОУСА) и Фонда проблемных кредитов (ФПК). Предоставлены десятилетние налоговые преференции для передачи неработающих активов в специальные дочерние организации, для прощения либо списания безнадежных займов установлены прямые лимиты на размер неработающих займов в размере 10% от ссудного портфеля.

Несмотря на комплекс принятых мер по улучшению качества ссудного портфеля, сохранение высокого уровня проблемных займов на балансе банков продолжает оставаться одной из основных проблем, сдерживающих кредитную активность банков. Реальное качество активов банков требует дополнительной оценки из-за низкого качества финансового состояния заемщиков, практики использования «нетвердых» залогов (денег и имущества, поступающих в будущем, страховых полисов аффилированных компаний, гарантий физических лиц) и невозвратного кредитования бизнеса акционеров и их связанных лиц.

В соответствии с поручениями, данными в рамках послания главы государства народу Казахстана, Национальный банк запустил Программу повышения финансовой устойчивости банковского сектора РК, направленную на обеспечение докапитализации крупных банков для снижения уровня неработающих кредитов и создания условий для дальнейшего роста кредитования экономики, а также усиление надзорного мандата Национального банка через применение превентивных мер по недопущению нарастания системных рисков в банковском секторе.

В рамках Программы повышения финансовой устойчивости банковского сектора РК приняты меры по оздоровлению Казкоммерцбанка. На момент принятия решения ситуация в банке была весьма плохой, особенно после объединения с БТА Банком. Благодаря государственной поддержке сохранены депозиты населения, государственных и частных компаний. В настоящее время ситуация в Казкоммерцбанке стабильная. Это признали и международные рейтинговые агентства, которые пересмотрели кредитный рейтинг Казкоммерцбанка в сторону повышения (Fitch – с «CCC» до «BB-»).

Программа оказала поддержку 5 крупным банкам («АТФ Банк», «Евразийский банк», «Цеснабанк», «Банк ЦентрКредит» и Bank RBK) на сумму более 500 млрд тенге. В случае ухудшения финансового положения банка, а именно при нарушении им пруденциальных нормативов или выявления фактов вывода активов, предусмотрена конвертация субординированного долга в простые акции.

Казахстанские банки имеют системную и социальную значимость для нашей страны (их доля в совокупных активах системы – 27,5%, в депозитах физических лиц – 25,5%, в обязательствах перед квазигосударственным сектором – 30%).

По результатам программы ожидается увеличение совокупного собственного капитала банковского сектора на сумму государственной поддержки, что усилит их финансовую стабильность и устойчивость к возможным новым неблагоприятным внешним факторам. Меры по поддержке банковского сектора приведут к сокращению неработающих активов банковского сектора на сумму более 1 трлн тенге, что окажет мультипликативный эффект на развитие экономики страны в целом за счет обеспечения капитализации, списания, прощения и других мер по улучшению качества активов.

Рост собственного капитала и снижение неработающих кредитов приведут к пересмотру и оптимизации действующих стратегий и бизнес-моделей банков, в результате чего ожидается повышение активности банков в кредитовании, в расширении и развитии новых и эффективных видов банковских услуг.

Кроме того, увеличение собственного капитала банков вместе со снижением неработающих активов подержит кредитование банками реального сектора экономики. Программа поспособствует дальнейшему развитию смежных отраслей экономики, что в свою очередь поможет оздоровлению финансового состояния конечных заемщиков – предприятий реального сектора экономики.

Класс стратегических инвесторов

– Какова на настоящий момент доходность ЕНПФ и сможет ли она покрыть уровень инфляции? Какие изменения ожидаются в портфеле Единого пенсионного фонда в будущем году?

– За 11 месяцев 2017 года доходность пенсионных активов ЕНПФ составила 7,15%. Размер «чистого» инвестиционного дохода, распределенного на счета вкладчиков, составил 495,5 млрд тенге.

За указанный период доходность пенсионных активов ЕНПФ превысила уровень инфляции, размер которой составил 6,3%. Тем самым с начала 2017 года обеспечена положительная реальная доходность по пенсионным активам в размере 0,85%.

Национальный банк разработал новое стратегическое распределение валютной части портфеля пенсионных активов на базе опыта управления активами Национального фонда Республики Казахстан и золотовалютных активов Национального банка. В конце августа 2017 года соответствующие изменения и дополнения были внесены в Инвестиционную декларацию ЕНПФ.

В рамках нового распределения планируется использовать индексное инвестирование в глобальные индексы облигаций и акций. В частности, эталоном для инвестиций в акции будет выступать индекс MSCI World Index, в состав которого входит свыше 1500 акций компаний с высокой и средней капитализацией, относящихся к 23 развитым странам. Индексное инвестирование пенсионных активов ЕНПФ будет осуществляться зарубежными управляющими компаниями.

В рамках самостоятельного управления Национальный банк планирует инвестировать в государственные и квазигосударственные ценные бумаги размещающихся трам, номинированные в долларах США.

В целом Национальный банк инвестирует пенсионные активы ЕНПФ по направлениям, которые ежегодно одобряются Советом по управлению Национальным фондом РК.

– С чем было связано решение по объявлению тендера по выбору внешних управляющих активами ЕНПФ? Какие основные критерии должны быть соблюдены потенциальными управляющими?

– Работа по привлечению зарубежных управляющих компаний для индексного инвестирования части валютного портфеля пенсионных активов осуществляется в соответствии с поручением главы государства, озвученным 30 ноября 2015 года в Послании народу Казахстана.

Основными требованиями, предъявляемыми к потенциальным управляющим, являются: наличие опыта работы с финансовыми инструментами, в которые предполагается инвестировать активы; значительный размер совокупных активов клиентов под управлением как в целом, так и по рассматриваемым мандатам; положительные исторические результаты управления активами; высокий кредитный статус организации; опытность команды, ответственной за управление портфелем; приемлемые уровни комиссий за управление; наличие эффективной системы управления рисками и контроля инвестиционного процесса.

Импульс для фондового рынка

– Какие перспективы развития рынка ценных бумаг вы видите в 2018 году?

– В целях повышения привлекательности рынка ценных бумаг и расширения возможностей институциональных инвесторов на сегодняшний день Национальным банком реализован ряд мероприятий, по которым проводится активная работа.

В целях привлечения на фондовый рынок инвесторов с использованием систем дистанционного доступа и упрощения условий торговли внедрена возможность предоставления брокерами электронных услуг клиентам, включая проведение торговых операций на основании электронной цифровой подписи клиента и предоставление брокером электронных услуг клиенту через «личный кабинет».

Либерализированы требования к брокерам при совершении операций с ценными бумагами, расширены их возможности по выходу на международные фондовые рынки. При этом сохранены требования в отношении защиты прав инвесторов и расширены возможности по получению информации о состоянии их активов, переданных на брокерское обслуживание.

Упрощены процедуры для эмитентов по выходу на фондовый рынок, оптимизированы процедуры в отношении регистрации выпуска ценных бумаг и раскрытия информации перед инвесторами, в частности, сокращены объем информации, подлежащей представлению эмитентами в уполномоченный орган и раскрываемой в проспектах выпуска ценных бумаг, и количество разрешительных процедур, связанных с внесением изменений в проспекты выпуска ценных бумаг, облегчен и систематизирован доступ к информации о деятельности эмитентов.

Дальнейшая оптимизация будет предусматривать переход на электронный формат проспекта выпуска ценных бумаг и его автоматическое обновление на основании информации, размещаемой эмитентами на депозитарии финансовой отчетности.

В 2018 году Национальный банк продолжит работу по поддержанию адекватной кривой доходности, которая будет включать продолжение выпуска краткосрочных нот со срочностью 91, 182 и 364 дня, координацию с Министерством финансов РК в части согласования выпусков государственных ценных бумаг (ГЦБ). При необходимости Национальный банк может использовать собственный портфель государственных ценных бумаг для осуществления сделок на вторичном рынке ГЦБ.

Проводится работа по оптимизации инфраструктуры фондового рынка посредством создания на базе Центрального депозитария единого оператора по учету и подтверждению всех прав на ценные бумаги. Предлагается расширение функционала данной инфраструктурной организации за счет создания на ее основе информационного портала для инвесторов по обмену котировками по сделкам с ценными бумагами на неорганизованном рынке.

Осуществляется внедрение новых технологий в финансовом секторе. Разрабатывается проект создания системы электронного голосования на общем собрании акционеров с последующим предоставлением эмитенту возможности проводить общие собрания акционеров электронным способом. Кроме того, реализовывается проект размещения государственных ценных бумаг среди физических лиц с использованием технологии блокчейн и системы электронных денег.

Законодательно были усилены меры по защите миноритарных инвесторов, что обеспечило повышение позиции Казахстана по индикатору «Защита миноритарных инвесторов» с 3-го на 1-е место в рамках оценки Всемирного банка «Doing Business 2017-2018» среди 190 стран.

При этом Национальный банк продолжит работу по расширению инвестиционных возможностей отечественных брокеров и управляющих компаний и повышению качества финансовых услуг, предоставляемых инвесторам.

Дальнейшей активизации фондового рынка будут способствовать реформа системы управления пенсионными активами и предоставление вкладчику права выбора управляющей компании. В результате на рынке появится класс стратегических инвесторов в лице компаний по управлению пенсионными активами, частных управляющих компаний и компаний по страхованию жизни. Полагаю, что вслед за инвесторами на рынок будут выходить и эмитенты, нуждающиеся в фондировании.

Планируемые меры дадут импульс для активизации фондового рынка.

Также хотел бы отметить, что за последний год основные показатели отечественного фондового рынка заметно улучшились. Капитализация рынка акций и долговых ценных бумаг на 1 декабря 2017 года по сравнению с аналогичной датой прошлого года увеличилась на 15,6% и составила 26 014,8 млрд тенге. Индекс Казахстанской фондовой биржи, составил 2 057,28 пункта на 1 декабря 2017 года, увеличился в течение последнего года на 54,9% при показателе на аналогичную дату прошлого года в 1 328,34 пункта.

Страхование будет двигаться в сторону онлайн

– В настоящий момент в мажилисе находится на рассмотрении законопроект в сфере страхования и страховой деятельности. Как изменится страховой рынок с принятием закона?

– В 2017 году Национальным банком в целях повышения финансовой устойчивости и потенциала страхового рынка разработан и внесен на рассмотрение Мажилиса Парламента РК проект Закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и страховой деятельности».

Законопроект предусматривает внесение комплекса изменений и дополнений в законодательные акты Республики Казахстан по вопросам развития рынка продуктов и услуг по добровольному и обязательному страхованию, совершенствования деятельности профессиональных участников и инфраструктурных организаций страхового рынка.

Законопроектом предусмотрено создание правовой основы для внедрения онлайн-страхования. Страхователи получат возможность заключать договоры страхования в электронной форме через интернет-ресурсы страховых компаний, то есть без посещения офиса или участия агента, а также обращаться онлайн за получением страховых выплат. При этом будут установлены требования к уровню автоматизации и интернет-ресурсам страховых компаний, защите персональных данных и кибербезопасности.

Ключевым элементом онлайн-страхования станет Единая страховая база данных по страховым договорам. База данных будет единой учетной организацией и хранилищем договоров страхования.

В целях защиты казахстанских туристов законопроект предусматривает переход к обязательному страхованию имущественных интересов самих выезжающих за рубеж.

Страхование выезжающего туриста будет осуществляться туроператором в сфере выездного туризма по одной из программ обязательного страхования в привязке к стране и количеству дней поездки.

С учетом международной практики законопроектом предлагается введение вмененного страхования. Это предполагает наличие в отраслевых законах требования о необходимости заключения договора страхования, существенных условий договора страхования, в установленном порядке должны быть определены перечень страховых случаев и минимальный размер страховой выплаты.

Законопроектом предусматривается расширение полномочий омбудсмена на все виды страхования – обязательные и добровольные – с сохранением права сторон на обращение в суд. При этом четко определена сфера деятельности страхового омбудсмена.

С учетом международной практики законопроектом предлагается гарантирование Фондом гарантирования страховых выплат отдельных социально значимых продуктов аннуитетного страхования: пенсионные аннуитеты, договоры аннуитета, заключаемые в рамках обязательного страхования работника от несчастных случаев.

Принятие законопроекта позволит вывести страховой рынок Республики Казахстан на качественно новый уровень, способствующий его дальнейшему развитию и повышению значимости на финансовом рынке.

На сегодняшний день по законопроекту проведены презентации и начались заседания рабочих групп в Мажилисе Парламента РК.

– Скажите, когда население увидит первые банкноты на латинице? Начался ли процесс их создания?

– Создание банкнот – очень трудоемкий и долгий процесс. Мы не планируем форсировать работы в данном направлении. Переход на латиницу, согласно указу главы государства, будет осуществляться поэтапно, до 2025 года, в течение этого времени и будет приниматься решение о разработке дизайна банкнот и монет на латинице.

Держаться за доллар?

[Начало на стр. 1]

Экспорт конкурентоспособен

Согласно статистике по РЭОК, опубликованной Нацбанком уже в январе, в ноябре 2017 года интегрированный РЭОК, по отношению к валютам 37 стран – ключевых торговых партнеров несколько вырос до уровня в 79,1, что отражает некоторое ухудшение курсовой конкурентоспособности торговли. Годовые минимумы отмечались в сентябре, когда он составлял 74,4, тем не менее ноябрьский РЭОК находится ниже уровней января – июня 2017 года. В ноябре реальный эффективный обменный курс вырос по отношению практически ко всем основным валютам. В годовом выражении ноябрь 2016-го к ноябрю 2017-го тенговый РЭОК снизился лишь по отношению к рублю на 2.2% и рос по отношению к евро, юаню и особенно доллару (при расчете показателя учитываются не только номинальные валютные курсы, но и разница в уровне инфляции). Тем не менее, при всех ноябрьских изменениях, связанных, очевидно, с укреплением тенге под влиянием интервенций на валютном рынке, РЭОК находится крайне далеко от уровней 2014 и 2015 годов, на фоне которого произошла резкая девальвация.

Нацбанк принципиально воздерживается от каких-либо прогнозов по обменному курсу, таргетируя в рамках новой денежно-кредитной политики инфляцию. Частичным исключением из правил выглядит формулирование прогноза в рамках базового сценария в обзоре инфляции за III квартал. Нацбанк исходит из предположения, что, «согласно базовому сценарию, в среднесрочном периоде ожидается некоторое ослабление реального эффективного обменного курса тенге с последующей его стабилизацией на новом уровне. Это будет оказывать положительный импульс на темпы роста ВВП в части стимулирования чистого экспорта. Вместе с тем подобная динамика обменного курса тенге будет проявляться в ограниченном давлении на инфляционные процессы, что потребует более сдержанной денежно-кредитной политики». В базовый сценарий, правда, закладывается очень консервативная оценка уровня цен на нефть в $50 за баррель, собственно, выбор в пользу консерватизма признается в самом обзоре, с учетом того, что в момент его подготовки цены на нефть были уже выше $60 за баррель, так что это все же очень условно можно считать базовой моделью.

Низкая волатильность – безусловное благо?

Конечно, фундаментальные факторы остаются ключевыми при формировании курсовых ожиданий, ни рынки, ни регулятор не готовы торговать против цены на нефть или курса рубля, сказывающихся на торговом балансе. Менее очевидным, но вызывающим всеобщий интерес вопросом является то, плюсом или минусом в нынешней ситуации может стать относительно низкая волатильность и ограниченная способность к свободному плаванию тенге. Нацбанк в своем последнем решении по ставке отметил стабильность курса тенге в качестве одной из предпосылок снижения инфляции. Ранее низкая эластичность тенге, прежде всего в сторону укрепления по сравнению с российским рублем оценивалась аналитиками как проинфляционный фактор, увеличивающий стоимость российского импорта и влияющий на разность в уровнях инфляции в двух странах после перехода к инфляционному таргетированию. В период ослабления доллара в первые недели года по отношению к американской валюте укрепилась не только евро и иена, но и валюты развивающихся стран в диапазоне от 1% до 4,6%. Двухлетних максимумов достиг, например, фиксированный китайский юань. Динамика тенге по сравнению с большинством сырьевых валют в ряду развивающихся стран по крайней мере до этой недели была менее выраженной. Комментируя, по нашей просьбе, уровень эластичности тенге и влияние на него жесткости денежно-кредитной политики, Жаннур Ашигали отметил, что «курс национальной Казахстана, безусловно, в значительной степени подвержен внешней конъюнктуре, однако степень воздействия варьирует от уровня цены на нефть, тем самым эластичность не является стабильной. Так, при низких ценах ($40-50 за баррель) тенге слабее подвержен воздействию, чем при ценах в $60-70 за баррель». Национальный банк на текущий момент проводит политику на таргетирование потребительской инфляции, что не подразумевает какой-то определенный стоимостный уровень валютного курса тенге, но в условиях длительно сдерживаемой инфляции означает некоторый уровень поддержки тенге за счет замедления процесса обесценивания нацвалюты. В условиях более высокой потребительской инфляции коридор курса, во-первых, был бы сдвинут в сторону обесценения относительно текущих ожиданий, и, во-вторых, коридор был бы более волатильным».

Очень многое в ближайшие месяцы будет зависеть и от того, в какой степени регулятору удастся возобновить процесс активной дедолларизации депозитов. С одной стороны, тенге укрепился себе назло, начиная с октября прошлого года, и в последние дни преодолен психологически важный уровень в 330 тенге за доллар.

С другой – масштаб снижения базовой ставки сразу на полпроцента оказался сюрпризом для большинства участников. Ставки на денежных рынках среагировали мгновенно, показав существенное снижение, и за ними последуют и ставки по розничным и корпоративным тенговым депозитам. При этом скорее всего регулятор продолжит смягчение политики, ссылаясь на ограниченность внутреннего спроса и на то, что денежно-кредитная политика не может повлиять на «инфляцию предложения», связанную, например, с ростом части коммунальных тарифов. Это может снижать мотивацию для массового переворачивания долларовых депозитов в тенговые.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ЕС ПЕРЕСМОТРИТ ЧЕРНЫЙ СПИСОК ОФШОРОВ

Евросоюз может исключить из черного списка офшоров восемь стран, сообщает Reuters со ссылкой на оказавшиеся в его распоряжении документы. Соответствующие предложения, по информации агентства, будут рассмотрены на встрече послов стран ЕС 17 января. В частности, речь идет о Панаме, Южной Корее, Объединенных Арабских Эмиратах (ОАЭ), Барбадосе, Гренаде, Макао, Монголии и Тунисе. По данным агентства, представители стран ЕС рекомендовали вывести эти страны из черного списка офшоров, поскольку те согласились на изменение своей налоговой политики. После обсуждения на уровне послов это предложение, как ожидается, будет одобрено на встрече министров финансов стран ЕС, намеченной на следующую неделю. Евросоюз опубликовал так называемый черный список офшоров, куда вошли юрисдикции, отказавшиеся от сотрудничества с Брюсселем, в начале декабря минувшего года. Всего в нем оказалось 17 государств: Американское Самоа, Бахрейн, Барбадос, Гренада, Гуам, Макао, Маршалловы острова, Монголия, Намибия, Палау, Сент-Люсия, Самоа, Тринидад и Тобаго, Тунис, Южная Корея, Панама и ОАЭ. Еще 47 стран тогда же стали фигурантами серого списка — те, что, по мнению Брюсселя, не соответствуют стандартам Евросоюза по финансовой прозрачности и борьбе со сверхнизкими налоговыми режимами, но собираются менять свою налоговую политику. **(РБК)**

В ТУРЦИИ ПОСТРОЯТ СТАМБУЛЬСКИЙ КАНАЛ

Турецкие власти раскрыли детали маршрута нового судоходного канала, который будет построен в обход пролива Босфор, передает Анатолийское агентство новостей. «Маршрут, который пройдет через озеро Кючюккечмедже, водохранилище Сазлидере и водоем Дурусу, был выбран как наиболее подходящий для Стамбульского канала», — приводит агентство слова министра транспорта Турции Ахмета Арслана. По словам министра, судоходный канал протяженностью 45 км будет связывать Черное и Мраморное моря. Таким образом, он сделает менее загруженным пролив Босфор, особенно в части движения нефтяных танкеров, отмечает агентство. Ведь в сутки он сможет пропускать 150-160 судов. «В настоящее время наиболее грандиозным проектом является третий аэропорт в Стамбуле, на строительство которого уйдет около 10,5 млрд евро. Тем не менее Стамбульский канал обгонит его по стоимости», — добавил Ахмет Арслан. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

WAL-MART ЗАКРОЕТ 10% ОПТОВЫХ МАГАЗИНОВ

Американская Wal-Mart Stores Inc. — объявил о закрытии 63-х из 660 центров оптовой торговли Sam's Club, поскольку жители страны все чаще совершают покупки в интернет-магазинах. Закрытие точек Sam's Club сказется в ближайшие несколько недель, при этом 12 магазинов будут преобразованы в центры обработки онлайн-заказов. В среднем в каждом магазине Sam's Club работает около 160 человек, в связи с чем ожидается сокращение около 10 тыс. рабочих мест. Wal-Mart не уточняет количество увольняемых, но обещает выплатить им объявленные накануне бонусы, зарплату за 60 дней, а также выходное пособие. Отметим, что за последние 12 месяцев капитализация компании подскочила почти на 50%, до $295 млрд. Wal-Mart управляет порядка 11,6 тыс. магазинов в 28 странах (в том числе 5,4 тыс. в США) и интернет-магазинами в 11 странах. Штат компании составляет примерно 2,3 млн человек, в США ритейлер является крупнейшим работодателем в частном секторе — 1,5 млн сотрудников. Wal-Mart Stores, Inc. – американская компания, управляющая крупнейшей в мире сетью оптовой и розничной торговли, действующей под торговой маркой Walmart. Штаб-квартира находится в Бентонвилле, штат Арканзас. Основными регионами деятельности являются США и Мексика, также значительно присутствие в Канаде, Южной Америке, Великобритании, ЮАР, Китае и Японии. Компания с 2003 года удерживает 1-е место в Fortune 500. **(investing.com)**

MONEYGRAM ОБЪЯВИЛА О ПАРТНЕРСТВЕ С RIPPLE

Одна из крупнейших в мире систем денежных переводов MoneyGram объявила о партнерстве с поставщиком финансовых решений Ripple, в рамках которого будет использовать токены XRP в своих процессах. Об этом говорится в официальном блоге Ripple. С этой целью MoneyGram задействует созданную Ripple систему xRapid. Как говорится в сообщении компании, благодаря этому MoneyGram сможет решить проблему ликвидности, с которой традиционно сталкивается большинство финансовых институтов, экономя при этом время и деньги. Одновременно с этим клиенты MoneyGram получат возможность отправлять средства в режиме реального времени при полной прозрачности и надежности процесса. «Ripple находится на передовых позициях в блокчейн-технологии, и мы с нетерпением ждем начала пилотного запуска xRapid. Мы надеемся, что сможем повысить эффективность и улучшить качество обслуживания клиентов», — сказал CEO MoneyGram Алекс Холмс. Напомним, в конце 2017 года Ripple объявил о запуске инициативы по развитию инфраструктуры, которая должна помочь банкам и другим финансовым организациям с внедрением инновационных решений в свои процессы. **(forklog.com)**

Цены на нефть: путь к $75 может оказаться достаточно быстрым

Насколько устойчиво январское повышение стоимости Brent?

Елена Тумашова

Начало года оказалось весьма позитивным для рынка нефти: баррель Brent пошел вверх в цене и на второй неделе января в ходе торгов пробил отметку $70. До настоящего момента стоимость чуть отступала от этого значения, однако не так далеко – к $68-69, еще пару раз опробовав указанный рубеж.

Отметим, что путь североморской смеси к $70 начался со значения $66+ в последние три торговых дня декабря. В декабре эталонный баррель торговался в коридоре от $61 до $67. В целом по итогам 2017 года максимальное значение превысило $67 за «бочку», минимальное – больше $44, среднегодовое – больше $54.

Можно ли считать повышение стоимости европейского эталона, произошедшее в начале года, устойчивым трендом и какой стоимости нефти можно ожидать в этом году? Эксперты прокомментировали эти вопросы по просьбе делового еженедельника «Капитал.kz».

Сергей Дроздов, аналитик ГК «ФИНАМ»:
Перспективы рынка нефти в 2018 году выглядят достаточно позитивно по сравнению с началом 2017 года. Несмотря на то, что американские производители сланцевой нефти стремятся к увеличению доли на рынке черного золота, соглашение по сокращению добычи странами ОПЕК+ постепенно будет способствовать стабилизации баланса мирового рынка энергоносителей.

Помимо этого в последние несколько лет на фоне низкой стоимости нефти резко сократились инвестиции в отрасль, что в перспективе может создать дефицит предложения и послужить дополнительным драйвером для роста котировок.

На этом фоне в 2018 году Brent, на мой взгляд, будет торговаться в диапазоне $55-65 за баррель и в моменте может протестировать отметку $70.

Наталья Мильчакова, заместитель директора аналитического департамента компании «Альпари»:
На стоимость черного золота в краткосрочном периоде влияют такие факторы, как коммерческие запасы нефти в США и количество активных нефтедобывающих платформ в Соединенных Штатах. Что касается коммерческих запасов, с начала января они сокращаются, причем быстрее, чем прогнозирует рынок. Скорее всего, это связано с аномально холодной зимой в США.

А вот количество активных нефтедобывающих платформ, которое достаточно долго не росло, на прошлой неделе увеличилось на целых 10 единиц за неделю, и это может стать «медвежьим» фактором для рынка нефти, если и далее этот показатель будет так же резко расти от недели к неделе.

Полагаем, что в ближайшее время нефть марки Brent останется в боковом тренде с «границами» в $69-70 за баррель, однако если нефть пробьет вверх уровень в $70 за баррель, то путь к $75 за баррель может оказаться достаточно быстрым.

Кроме краткосрочных показателей динамики коммерческих запасов и количества активных нефтедобывающих платформ в США, на стоимость нефти могут оказывать влияние прогнозы мирового спроса от ОПЕК и Международного энергетического агентства, а также заявления представителей нефтяного картеля, касающиеся состояния нефтяного рынка.

Полагаем, что в текущем году среднегодовая стоимость нефти будет находиться на уровне в $55-60 за баррель, однако не исключаем, что этот прогноз может оказаться достаточно консервативным.

В состоянии эффекта

От чего рынок нефти зависел в прошлом году и от чего будет зависеть в этом

Елена Тумашова

Деловой еженедельник «Капитал.kz» с помощью экспертов составил рейтинг наиболее важных событий, фактоpов и явлений, происходивших в прошлом году и повлиявших на рынок нефти, наибольшим образом, а также ожидаемых событий, которые могут стать существенными для черного золота в этом году.

Соглашение ОПЕК+: компромисс сильнее разногласий
Событие, которое в нашем опросе называли все эксперты, – соглашение нефтедобывающих стран.

«2017 год для рынка нефти выдался сложным, что отразилось в стоимости черного золота. В течение года мы видели и обвал ниже $45 за баррель, и рекордный с 2015 года рост до $65», – отмечает Сергей Полыгалов, шеф-аналитик компании «АНАЛИТИКА Онлайн Казахстан». Он подчеркивает, что к соглашению ОПЕК+ присоединился Казахстан в числе десяти производителей, не входящих в картель.

«Наиболее важным событием в мировой нефтяной отрасли в прошлом году следует считать соглашение ОПЕК+. Оно показало, что, несмотря на разные, зачастую диаметрально противоположные позиции, страны-производители способны договориться друг с другом, достичь согласия по весьма сложным вопросам. Причем соглашения удалось достичь даже несмотря на то, что нефти и нефтепродуктам, по большому счету, нет альтернативы, и нефтедобытчики могли бы продолжить свою работу в обычном режиме. Тем не менее они смогли договориться друг с другом и это весьма примечательно», – отмечает наиболее важный эффект соглашения Ярослав Кабаков, заместитель генерального директора ИК «ФИНАМ».

По его словам, внешние обстоятельства, например, рост доли других углеводородов, активное развитие возобновляемых источников энергии и стремление улучшить экологическую ситуацию, безусловно, также оказали влияние на принятие решения. Но все же главным стало именно достижение компромисса между нефтедобывающими странами, их готовность частично ограничить свою позицию, чтобы продолжить работу в будущем, подчеркивает спикер.

Полгода – без эффекта
Договор начал работать еще в декабре 2016 года, однако реальные результаты появились только спустя полгода с момента подписания, продолжает Сергей Полыгалов.

Он напоминает, что причиной для появления договоренности и сокращения добычи ОПЕК+ стала практически катастрофическая ситуация с нефтяными ценами, которые к концу прошлого года держались в районе $44-45 за баррель, что негативно сказывалось на большинстве производителей черного золота. «Начало 2017 года нефтяной рынок провел в районе $58 за «бочку», что стало реакцией на соглашение ОПЕК+. Но закрепиться рынку в этих значениях не удалось», – говорит спикер.

Начиная с марта, когда договор был продлен, цена на нефть снова устремилась вниз и клету снова достигла прошлогодних минимумов. «Толчком для падения нефтяных цен послужило отсутствие видимых результатов от сделки. Напомню, что на момент подписания договора общий объем «лишней» нефти составлял около 380 млн баррелей. К марту ситуация практически не поменялась, что вызвало сильное разочарование участников рынка», – продолжает нефтяную хронику собеседник.

Удержать нефтяные котировки и начать их повышать удалось только в июне, когда ОПЕК начала отчитываться о положительных сдвигах в деле сокращения общемировых запасов. Согласно отчету картеля, на конец прошлого года излишки предложения сократились более чем в два раза и составили 138 млн баррелей.

Потребители получили сигнал
Ярослав Кабаков, говоря об эффектах соглашения ОПЕК+, отмечает, что оно стало важным сигналом и для потребителей: оно показало им, что нефтедобытчики способны договориться друг с другом, и давление на рынок с целью существенного снижения цены не приведет к желаемому результату. «Точнее, цены на нефть и нефтепродукты могут снизиться, но лишь на какое-то время, а затем может начаться и ухудшение качества для производителей и обвал ниже $45 за баррель, и рекордный с 2015 года рост до $65», – отмечает Сергей Полыгалов, шеф-аналитик компании «АНАЛИТИКА Онлайн Казахстан». Он подчеркивает, что к соглашению ОПЕК+ присоединился Казахстан в числе десяти производителей, не входящих в картель.

«Наиболее важным событием в мировой нефтяной отрасли в прошлом году следует считать соглашение ОПЕК+. Оно показало, что, несмотря на разные, зачастую диаметрально противоположные позиции, страны-производители способны договориться друг с другом, достичь согласия по весьма сложным вопросам. Причем соглашения удалось достичь даже несмотря на то, что нефти и нефтепродуктам, по большому счету, нет альтернативы, и нефтедобытчики могли бы продолжить свою работу в обычном режиме. Тем не менее они смогли договориться друг с другом и это весьма примечательно», – отмечает наиболее важный эффект соглашения Ярослав Кабаков, заместитель генерального директора ИК «ФИНАМ».

По его словам, внешние обстоятельства, например, рост доли других углеводородов, активное развитие возобновляемых источников энергии и стремление улучшить экологическую ситуацию, безусловно, также оказали влияние на принятие решения. Но все же главным стало именно достижение компромисса между нефтедобывающими странами, их готовность частично ограничить свою позицию, чтобы продолжить работу в будущем, подчеркивает спикер.

Низкая добыча продлила соглашение
Анна Бодрова, старший аналитик «Альпари», также называет основным событием прошлого года для нефтяного рынка продление действующего соглашения ОПЕК+ по снижению добычи нефти и ее заморозке. «Ранее известные рамки документа предполагали, что соглашение просуществует в текущем виде до конца первого квартала 2018 года. Теперь, после ноябрьского заседания картеля и множественных переговоров, на которых особенной фигурой была российская делегация, соглашение проработает до конца 2018 года», – отмечает собеседница.

Она приводит данные картеля на ноябрь, когда соглашение продлили: ОПЕК добывала 32,5 млн барр./сут. (-0,133 млн барр./сут. в сравнении с предыдущим отчетным периодом). Это минимальное значение показателя за предыдущие шесть месяцев. Как обычно, основная нагрузка по сокращению производства энергоносителей пришлась на Саудовскую Аравию, далее следуют ОАЭ, Венесуэла и Ангола. Однако Нигерия, например, продолжает увеличивать добычу нефти.

Контроль над соблюдением соглашения стал лучше
«Самоограничения ОПЕК и примкнувших к ней стран в добыче сохраняются и даже на сегодня перевыполняются, контроль над соблюдением стал лучше», – продолжает Петр Пушкарев, шеф-аналитик ГК TeleTrade. Отдельные планки установлены Нигерии и Ливии, которым нужно было время восстановить объемы, упавшие из-за горячих междоусобных конфликтов. У рынков будут «отбирать» и дальше 1,8 млн баррелей в день, дневной спрос за год выпрос на величину порядка 1 млн баррелей – за счет Азии и Америки, – а рост добычи в тех же США, которого боялись, не превысил той же цифры в 1 млн баррелей.

По его мнению, договоренности стран – нефтеэкспортеров ОПЕК+ определяли нефтяной рынок весь прошлый год и также будут влиять на рынок и в следующем году.

Давление факторов – не помеха нефти
Еще одним важным моментом для нефтяной отрасли Ярослав Кабаков называет ее успешную работу под различным давлением. «Несмотря на различные конфликты, включая военные, политические разногласия, значительный контроль, нефтяники успешно добывали нефть, производили различную продукцию, доставляли все это потребителям по всему миру. То есть рынок отыгрывал эти факторы довольно быстро или и вовсе не принимал в расчет», – отмечает спикер.

Он поясняет: если раньше достаточно было чего-то незначительного, чтобы стоимость барреля росла, учитывая возникшие риски, то в прошлом году подобные события служили лишь фоном для добычи и переработки, их воспринимали, но их влияние на отрасль было минимальным. «Это говорит и о большей устойчивости мировой нефтяной отрасли, и о повышении эффективности ее деятельности, конкурентоспособности», – считает эксперт.

Трещина в важном нефтепроводе
На взгляд Анны Бодровой, стоит отметить еще одно событие, значимое для рынка нефти. Оно произошло в декабре прошлого года – на нефтепроводе Forties в Северном море. По этому нефтепроводу черное золото с 85 месторождений в Северном море транспортируется на терминал Kippreil в Шотландии, ежегочуный объем перекачки – 450 тыс. баррелей.

«Трещина в нефтепроводе Forties привела к остановке всей нитки трубы, сбою поставок и приостановке добычи черного золота на платформах в Северном море. Проблемы с этим нефтепроводом глубже, чем кажутся на первый взгляд. Во-первых, на его долю приходится половина всего производства нефти в Великобритании. Во-вторых, дело касается цены на сорт нефти Forties – это тоже североморская нефть, участвующая в ценообразовании марки Brent. Цена же Brent важна для производителей и покупателей ближневосточной нефти: обычно ценник формируется с учетом разницы с Brent и коэффициента», – комментирует значимость этого события Анна Бодрова.

Количество буровых установок растет
Еще одно важное наблюдение, которое сейчас, по мнению аналитика «Альпари», остается вне поля зрения рыночных участников – это число буровых установок в США, за которым наблюдает компания Baker Hughes. «За последний год количество вышек выросло на 307 штук. К 8 декабря 2017 года показатель составлял 931 единицу, динамика весьма оптимизма, особенно если учесть, что в Канаде, например, их число снизилось за год на 11 штук», – приводит данные Анна Бодрова.

«Сланца», по ее словам, сначала боялись, потом – смеялись над попытками американцев активизировать добычу на этих месторождениях. «Но эта нефть добывается и поступает на рынки, США не участвуют в искусственных программах ОПЕК и вольны добывать столько, сколько считают нужным. В долгосрочной перспективе это серьезный фактор риска», – указывает эксперт на потенциальный фактор.

Кашаган на волне активности
До Казахстана главное – конечно же, активная разработка Кашагана: крупнейшего в мире морского месторождения – такое событие как одно из важных для мирового рынка в целом и казахстанского в частности называет Петр Пушкарев. «Когда-нибудь месторождение достигнет полной мощности, и с ним Казахстан войдет в топ-10 мировых экспортеров нефти, и сейчас, благодаря Кашагану, нефтедобыча в целом по стране восстановлена после двух лет снижения, так как старые месторождения под Актобе и Кызылордой истощались. Низкие цены на нефть задерживали новые разработки, а на Кашагане после утечки в 2013 году надо было менять 200 км трубопроводов», – говорит эксперт.

Он напоминает, что еще в 2015 году лондонская Times писала о Кашагане как о нерентабельной «черной дыре». «Но конъюнктура поменялась. Только по Кашагану план на год превышен на 46%: добыто 7,3 млн тонн. Правда, окупаемость дальнейшего продвижения там зависит и от продуктивности скважин, и от цен на нефть. Себестоимость добычи на этом месторождении высока, и, например, бакинский транзит пока коммерчески имеет смысл по некоторым оценкам лишь при ценах выше $70 за баррель». А деньги серьезные не только нужны бюджету, они понадобятся и на второй этап разработки того же Кашагана, но дело того стоит», – комментирует аналитик.

Биржевые контракты – за юани
По мнению Петра Пушкарева, не исключен на следующий год и «ожидаемый сюрприз» в виде отвязки части физических поставок от доллара, с переходом на расчеты в юани. «В этом направлении движутся как минимум Китай, Россия и Венесуэла, но очевидно, что развязаться частично с нефтедолларовой расчетной системой не пожелают и некоторые другие страны», – говорит спикер.

На его взгляд, дело может дойти и до масштабной биржевой торговли нефтяными контрактами за юани, параллельно с нефтедолларовыми контрактами. «Этот естественный и неостановимый процесс уже вносит свою лепту в ослабление интереса к американской валюте, что наблюдаем мы практически с прошлого января – сразу с момента, как только сдыхнул бум на рынках от победы Трампа», – отмечает собеседник.

«Свободные» производители наращивают добычу
По мнению Сергея Полыгалова, соглашение ОПЕК+ положительно отразилось на мировой добыче. На фоне снижения производства нефти странами – участницами договора начали наращивать добычу те производители, которые в договоре не участвовали. Наиболее «эффективно» ситуацией воспользовались Соединенные Штаты, которые за время действия договора увеличили объемы добычи более чем на 1,5 млн барр./сут. за счет роста добычи сланцевой нефти. Не упустили свой шанс и некоторые страны, по разным причинам участвовавшие в договоре – Ливия, Нигерия и Иран. Этим странам за прошедший год удалось увеличить объемы добычи суммарно более чем на 1 млн барр./сут. Да и сами участники соглашения не всегда честно выполняли договоренности. Иран из основных участников договора – Саудовская Аравия – периодически «передобывала» черное золото, превышая установленные договором объемы производства.

Геополитика: страны, которые влияют на цены
Сергей Полыгалов одним из воздействующих на нефтяное ценообразование факторов называет геополитику. Напряженная ситуация была на Ближнем Востоке, в частности в Сирии, где российская армия проводила полномасштабную операцию по уничтожению бандформирований ИГИЛ (запрещена в ряде стран).

Сильно переживать заставил и Иракский Курдистан, продолжает спикер: там проведен референдум о независимости. Большинством голосов решение о принятии независимости было принято, но, к счастью, отложено на более поздний период. В обратном случае сложилась бы ситуация, которая могла бы толкнуть нефть к историческим максимумам выше $100, считает спикер. И поясняет: «Дело в том, создание государства Курдистан перекроило бы географию Ближнего Востока, так как территория сформировалась из части Ирана, Ирака, Сирии и Турции, что как минимум вызвало бы серьезные боевые действия между курдами и этими странами. Вместе с этим произошел бы передел рынка нефти, так как на территории, заселенной курдами, находится самый большой объем запасов нефти в регионе, и в случае провозглашения независимости курды стали бы владельцами нефти, которая сегодня распределена между четырьмя странами, причем 40% этой нефти было бы потеряно Ираком».

Какие проблемы банков не решит жесткий надзор?

Ответом на кризисные ситуации в банках стала попытка создать новую банковскую культуру сверху

Николай Дрозд

Часть ежегодного послания главы государства, посвященная возможным изменениям в финансовом секторе, состоит главным образом из директив, направленных на ужесточение и повышение эффективности банковского надзора.

Нацбанк получает дополнительный мандат для изменений в сфере регулирования, и его глава Данияр Акишев сказал на заседании кабмина о готовящихся законодательных изменениях, закрепляющих эти расширенные прерогативы.

Нет аффилированным заемщикам
Слова президента о том, что «Нацбанк не должен быть созерцателем» в ситуациях, когда происходит вывод активов из банковской системы, практически не оставляют регулятору выбора в степени демонстрации активности недопущения кредитования аффилированных с банками заемщиков.

Очевидно, после событий 2017 года, когда государство было вынуждено сделать рекордные вливания в банковский сектор и принять специальную программу софинансирования докапитализации крупнейших банков, такая реакция была неизбежна, поскольку банки остаются одним из главных раздражителей в общественном мнении.

Устанавливаемые новые правила игры, однако, выглядят в большей степени нормами для продолжающихся чрезвычайных, чем для мирных, времен сектора. В условиях крайне сдержанного кредитования и изъятия избыточной ликвидности усиление надзора – скорее во многом обусловленное политическими причинами изменение риторики, чем существенное ограничение кредитования банков, в течение 2016 и 2017 годов «дувших на воду» при совершении кредитных операций с реальным сектором.

Дискуссионным также остается вопрос: адресованы ли упреки главы государства в созерцательности персонально нынешней команде Нацбанка или регулятору как институту. Разница между показываемым банками уровне проблемных кредитов и реальной ситуацией осознавалась достаточно давно, и для того чтобы произошло вскрытие реального состояния кредитных портфелей, должно было совпасть сразу несколько факторов.

Среди них и готовность государства делать значительные вливания в решение наследия БТА и на докапитализацию банков, и отсутствие возможностей для завуалированных решений, связанных с заливанием пиара средствами квазигоссектора, ЕНПФ и социально ответственного сырьевого бизнеса.

Последняя опция оказалась все же отчасти востребованной в случае с Bank RBK. Необходимость такого выбора, безусловно, стал бы камуфляж проблем с помощью денег квазигосударственного сектора, а не прямые вливания со стороны государства, признание потерь акционеров и депозиторов и готовность в дальнейшем делать надзор более драконовским.

Мог ли надзор сработать раньше?
Помимо старого проблемного кредитного портфеля, влачившего подобное существование с момента кризиса 2007-2009 годов, сложности связаны с теми банкам, которые росли быстрее рынка накануне девальвации тенге. Тот же Bank RBK требовал вмешательства в той или иной форме от команд трех председателей Нацбанка.

Сложности с капитализацией неизбежно должны были возникнуть для всего рынка при столь глубокой девальвации тенге, и это было одной из причин откладывания до последнего перехода к инфляционному таргетированию в кризисных условиях 2015 года.

Проводившиеся стресс-тестирования показывали, что сектор будет испытывать серьезное напряжение при ослаблении тенге к доллару с курса в 187 тенге до уровня в 250 тенге за доллар и выше. Разрыв между основными валютами фондирования и кредитования сектора выглядел достаточно очевидным на фоне активного перетекания депозитов в доллары и не увеличивающейся доли долларового кредитования. Даже активное предоставление банкам дефицитной тенговой ликвидности, за которую они конкурировали с квазигосударственными структурами, могло лишь смягчить ситуацию, но не устранить возможность кризиса и неизбежность вмешательства государства, что, собственно, и произошло в прошлом году. При этом фактически именно 2017-й стал самым ранним для серьезных подвижек могло происходить выявление части этих хвостов.

Крайне трудно представить ситуацию, когда регулятор титаническим усилием одновременно создает работоспособные механизмы, связанные с инфляционным таргетированием, добивается снижения инфляционных ожиданий и добавляет в этот упорядоченный хаос вскрытие проблем с плохими кредитами и отсутствием достаточного уровня капитализации у части банков.

Корпоративное болото
Очевидно, что, по большому счету, проблема кредитования аффилированных структур могла бы быть решена при создании более совершенных моделей корпоративного управления. В ситуации оживления в экономике, которую когда-нибудь все же можно ожидать, добиться наиболее эффективного кредитования в результате жесткого надзора будет крайне сложно, поскольку есть вероятность, что все сведется к выполнению каких-то чисто формальных критериев и еще большей забюрократизированности кредитного процесса. Надеяться на более развитое корпоративное управление, транспарентность и появление активных миноритариев и вообще инвесторской базы с фондовых рынков сложнее, чем несколько лет назад. Частные банковские бренды в ряде случаев исчезнут или их сила размывается. В большинстве банков по-прежнему существует стратегический акционер и есть вероятность отсутствия полной независимости решений комитетов. Ситуация в том же Bank RBK показывает, что именно «стратег» остается главным антикризисным противоядием в ситуациях нехватки ликвидности. Докапитализирующий вместе с государством банк Владимир Ким сожалел о том, что накануне кризиса довольствовался ролью чистого миноритария, возможно, несколько заподлицо с большинством акционеров. Вне механизмов, связанных с преобладающим финансированием докапитализации со стороны государства, остаются Халык Банк, ДБ Сбербанк, Forte Bank и Kaspi Bank. Участвуют в программе Цеснабанк, ЦентрКредит, АТФ Банк, Евразийский банк и банк RBK.

Нацбанк подчеркивает, что ситуация в остальных банках – участниках программы никак несопоставима с тем, что происходило в RBK, и у них нет критической массы плохих кредитов либо кредитования аффилированных банков.

События, однако, складываются таким образом, что, возможно, в секторе будут два типа корпоративной культуры: один, формируемый остающимся стороннем по частными финансовыми институтами, которые в большей степени могут ориентироваться на рыночное фондирование, и другой – с жесткими ограничениями сверху со стороны государства.

Покупка «обгоняющих» выполненных облигаций банков и решение их проблем с капитализацией, безусловно, повышает их устойчивость, что уже начало сказываться на рейтинговых решениях относительно этих игроков.

Финансирование со стороны Нацбанка, однако, связано с выполнением жестких условий, среди которых, помимо платности и возвратности вливаний в капитал со стороны государства, присутствуют бескомпромиссные намерения стимулировать вложения со стороны акционеров, а также ограничивать вывод денег из банков путем прямых запретов на выплату дивидендов и повышения зарплаты топменеджменту на величину, превышающую уровень официальной инфляции.

Отступления от условий программы вполне могут закончиться и национализацией банков, и полной потерей средств акционеров. В Послании народу Казахстана упоминается как об экономической ответственности собственников банков, так и более суровая формулировка, согласно которой вывод денег из банков является серьезным преступлением. Фактически речь идет о попытке довольно серьезно реформировать сверху корпоративное управление, если не в секторе в целом, то по крайней мере в тех банках из числа тех, которые участвуют в программе финансовой устойчивости. Ответ на вопрос, насколько утопичной окажется эта идея и будет ли выше отдача, чем от предыдущих попыток государства непосредственно управлять финансовыми институтами, будь то проблемные банки, спасаемые «Самрук-Казыной», или централизуемое управление пенсионными накоплениями, не очевиден. Поскольку влияние государства, связанное с фондированием, и наличие рычагов возрастают с момента кризиса 2007-2009 годов.

Прежде всего, это связано, конечно, с фондированием банков как в рознице, так и за счет корпоративных депозитов частного сектора, которые сократились более чем на 7% в 2017 году, а также с ограниченными возможностями размещения тенговых облигаций на биржевом рынке в условиях отсутствия институциональных инвесторов в лице управляющих пенсионными средствами.

Кризис прошлого года в банке RBK и Delta Bank был во многом как раз кризисом государственного фондирования, когда средства в банках размещались без больших оглядок на качество их бизнес-моделей.

В итоге квазигосударственные кредиторы фактически разделили участь акционеров, несущих экономическую ответственность, и, вероятно, нацкомпании и институты развития будут более консервативно депонировать свои средства в банковском секторе.

Нечто подобное уже произошло в ЕНПФ – доля вложений фонда в облигации и депозиты банков снизилась за 10 месяцев 2017 года с 26,7% портфеля до 21%.

Альтернативной становятся депозиты иностранных банков. Новых размещений в казахстанских банках нет, те, что происходили в 2016 году, делались на значительно более высоких ценовых уровнях, чем в 2014-м и 2015-м, что побудило даже часть крупнейших банков отказаться от участия в соответствующих программах.

Так или иначе, попытка привязать фондирование со стороны госсектора к определенным изменениям в корпоративном управлении могла бы стать достаточно сильным стимулом для серьезных подвижек при условии единых подходов кабмина, Нацбанка и трех квазигосударственных холдингов.

Главные проблемы остались
Одним из вопросов остается соответствие всех возникающих трендов принципу контрцикличности в регулировании. Согласно ему, ужесточение надзора может происходить в периоды оживления экономики, когда возникают предпосылки для надувания пузырей. В периоды стагнации регуляторные гайки скоре раскручиваются, чтобы стимулировать кредитование.

До возникновения кризисных ситуаций в Казахстане DeltaBank и Bank RBK преобладающим убеждением было, что нынешние проблемы сектора – это в большей степени не кризис банковского надзора, а следствие закредитованности и отсутствия хороших заемщиков в несырьевых секторах экономики, которые исторически кредитует казахстанская банковская система.

Ситуация, очевидно, никак несопоставима со слишком быстрым ростом внешних заимствований и кредитования в сегменте недвижимости, происходивших накануне кризиса 2007-2009 годов. Тогда общий кредитный портфель казахстанских банков менее чем за 4 года с января 2004-го по август 2007 года вырос с 974,6 млрд тенге до 7,1299 трлн тенге, или в 7,3 раза, причем это происходило в условиях стабильного или даже укрепляющегося тенге и не было результатом валютных корректировок.

Ничего подобного не происходило в последние годы даже с самыми быстрорастущими игроками.

При ужесточении регулирования и надзора и попыток сверху выстроить новую корпоративную культуру банковского сектора существует большое искушение свести к минимуму последствия с недостаточной жесткостью регулятора, внутренним проблемам второстепенных игроков и наследию предыдущего кризиса, оставив в тени отсутствие новых заемщиков и дефицит качественного спроса на кредитование с момента начала снижения мировых цен на нефть в 2014 году.

Биткоин, банковский кризис, обновленное сознание и элиты

Известный казахстанский политолог Талгат Калиев в своем telegram-канале назвал главные тренды уходящего года

Газиза Ахметова

По мнению политолога, первый определяющий тренд во внутриполитической жизни страны – это модернизация общественного сознания «Рухани жаңғыру».

«Боюсь, пока мало тех, кто в полной мере осознает всю глубину и значимость этого процесса. Хотя все дискуссии сегодня в конечном итоге сводятся к вопросам ценностных ориентиров общества. Эта модернизация и призвана эти ценности привести в соответствие с требованиями времени и сохранить, где российская армия проводила полномасштабную операцию по уничтожению бандформирований ИГИЛ (запрещена в ряде стран).

Сильно переживать заставил и Иракский Курдистан, продолжает спикер: там проведен референдум о независимости. Большинством голосов решение о принятии независимости было принято, но, к счастью, отложено на более поздний период. В обратном случае сложилась бы ситуация, которая могла бы толкнуть нефть к историческим максимумам выше $100, считает спикер. И поясняет: «Дело в том, создание государства Курдистан перекроило бы географию Ближнего Востока, так как территория сформировалась из части Ирана, Ирака, Сирии и Турции, что как минимум вызвало бы серьезные боевые действия между курдами и этими странами. Вместе с этим произошел бы передел рынка нефти, так как на территории, заселенной курдами, находится самый большой объем запасов нефти в регионе, и в случае провозглашения независимости курды стали бы владельцами нефти, которая сегодня распределена между четырьмя странами, причем 40% этой нефти было бы потеряно Ираком».

Видимо, этот кейс станет серьезным поводом для проведения работы над ошибками», – резюмирует он.

Пятый тренд: забастовка шахтеров, случившаяся в канун Дня независимости, стала намеком на вызовы, которые ожидают нас в году наступающем, отметил политолог.

«Трудовые конфликты, боюсь, могут стать одним из проблемных вопросов. Поэтому важная работа на опережение, прогнозирование социальных конфликтов и заблаговременное решение всех потенциально конфликтных вопросов», – советует политолог.

Еще одним ключевым внутриполитическим трендом он называет изменение формата взаимоотношений общества и власти.

«Мы определенно ушли от наследия Майдана, когда идеологический сектор власти обитал на своей автономной планете, спуская оттуда невразумительные директивы, исключая любой намек на диалог. Достаточно вспомнить абсолютно ненаучные и бессмысленные инициативы того же Акорды, многочисленные трудящихся, вызвавшие рессинг инакомыслия и курс на подавление любой инициативы, включая посадки журналистов. Сегодня мы видим освобождение Сейткаазы Матаева, гибкое возвращение информационной инициативы Акорды, несравненно более тонкое модерирование внутриполитических дискуссий. Надеюсь, этот тренд сохранится в следующем году», – говорит Талгат Калиев.

Отдельно политолог выделил тренды уходящего года в экономике.

На первом месте, по его мнению, конечно, стоит биткоин. Споры вокруг него сегодня будоражат умы сильнейших политиков и экономистов.

«Это не только и не столько инструмент для финансовых спекуляций, а то, что может революционным образом изменить всю архитектуру мировой экономики, бросив вызов банковской системе в ее классическом выражении. С другой стороны, это открывает возможности для зарабатывания в любой точке мира. Это означает снижение зависимости граждан от экономического состояния государства. И криптовалюта – это только первая, демонстрирующая возможности глобализации для индивидов. С каждым днем таких возможностей будет больше. Думаю, это способ снизить уровень бедности во всем мире», – считает Талгат Калиев.

Второе важное событие для экономики – это ЭКСПО.

«С одной стороны, колоссальные расходы на ее проведение, с другой – эффект, которого мы от нее ждем. По крайней мере, большой приток инвестиций был очевиден. Множество казахстанцев посетили эту выставку. Думаю, это должно дать импульс формированию открытого сознания, в особенности у детей и молодежи. Именно им предстоит завтра зарабатывать на новых технологиях, на спекуляции криптовалютами и других глобальных трендах. Следующее поколение однозначно будет жить в мире с размытыми границами. Потому подобные международные мероприятия для них важны и нужны», – уверен он.

И третье – лихорадка в банковском секторе еще раз обнажила системные проблемы нашей финансовой системы.

«Наши банкиры все еще живут инерционным мышлением, не собираются адаптироваться под новую реальность низких цен на нефть, отказываются от сверхдоходов и откровенно привыкли к спасительным мерам государства. Это достаточно четко было выражено и президентом, который заявил, что украшие деньги акционеры должны сидеть в тюрьме. Надеюсь, это понимание государством деструктивности избранной банкирами модели поведения приведет к пересмотру всей системы взаимоотношений в данном секторе», – высказался Талгат Калиев.

График колебаний курса **Bitcoin (BTC)**
(с 9 по 16 января 2018 г.)

Влияние установленного размера **комиссии на скорость транзакции**

Скорость **проведения** транзакции
- **20** минут
- **60** минут
- **24** часа

Размер **комиссии** (на 16.01.2018)
- **$20**
- **$16**
- **$7**

График колебаний курса **Ethereum (ETH)**
(с 9 по 16 января 2018 г.)

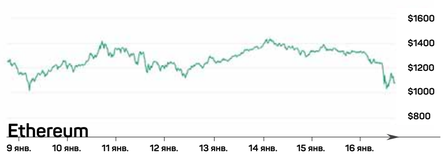


График колебаний курса **Ripple (XPR)**
(с 9 по 16 января 2018 г.)

Под криптовалютами шатаются троны

«Капитал.kz» предлагает еженедельный обзор рынка криптовалют

Дмитрий Чепелев

За последние семь дней криптовалютный рынок, и так подверженный сильной волатильности, значительно просел. Падение, произошедшее 16 января 2018 года, стало неожиданностью для многих инвесторов. Буквально за несколько часов стоимость практически всех криптовалют обвалилась на 20-30%. Общая капитализация рынка криптовалют за несколько часов рухнула с $650 млрд до $530 млрд. На это событие могла оказать влияние возросшая информационная нагрузка, связанная с перспективой «закручивания гаек криптовалютам» во многих странах. Однако на такое падение рынка может также оказывать влияние большая доля участия азиатских инвесторов, которые в преддверии Нового года по лунному календарю фиксируют часть прибыли для покупки подарков и покрытия своих транспортных расходов.

Рассмотрим состояние трех самых крупных криптовалют с точки зрения капитализации:

1. Bitcoin (BTC) на момент написания статьи торгуется в среднем по цене 11 $600, что на 20% меньше, чем неделю назад. За 30 дней BTC потерял в цене 35%. Это может являться следствием того, что на этой неделе регуляторы Южной Кореи, Китая и Индии выступили с жесткими заявлениями касательно дальнейших ограничений рынка криптовалют.

Кроме этого, на длительную стагнацию цены Bitcoin может оказывать влияние то, что все больше инвесторов разочаровываются, знакомясь со все еще нерешенными проблемами, связанными с возросшими комиссиями за транзакции в сети Bitcoin, а также со временем проведения таких транзакций.

Размер комиссии в сети Bitcoin устанавливается отправителем и напрямую влияет на скорость транзакции.

Разработчики обещают решить этот вопрос с помощью надстройки Lightning Network, которая должна будет кардинально уменьшить время подтверждения транзакций и стоимость комиссии. Впрочем, точная дата начала работы Lightning Network неизвестна. А с текущими размерами платы за проведение платежей Bitcoin значительно отстает от наступающих ему на пятки Ethereum (6 минут при стоимости 1$) и Ripple (5 секунд при стоимости $0.0004).

2. Ethereum (ETH), несмотря на падение на 8,6% за предыдущие 7 дней, в целом нарастил свою стоимость. За 30 дней цена «эфира» выросла на 60% – до $1100.

Одним из основных столпов стабильного роста Ethereum является его монополия в области ICO (Initial Coin Offering). Упрощенно, огромное количество компаний использует сеть Ethereum для выпуска своих собственных криптовалют.

Однако в 2018 году серьезную конкуренцию «эфиру» могут составить молодые и перспективные проекты: китайский Neo, корейский Icon (ICX) и американский Stellar (XLM), на базе которых также можно проводить ICO.

3. Ripple (XPR), который в конце 2017 года молниеносно ворвался в Топ-3 криптовалют по рыночной капитализации, за неделю потерял 45% и торгуется по цене $1,37. Не стоит забывать, что еще год назад, 15 января 2017 года 1XPR можно было купить за $0,006. На дельнейший рост XPR может повлиять заключенное на этой неделе соглашение между Ripple и американским гигантом в сфере денежных переводов MoneyGram. Как заявили в MoneyGram, они тщательно изучат возможность использования сети Ripple для осуществления денежных переводов.

«Лузер» недели

Tron (TRX), являющийся китайским проектом, претендующим на переизобретение интернета, упал на 60% за неделю и сейчас торгуется на отметке $0,056. Стремительный взлет цены TRX, имевший место в начале года, сопровождался огромным информационным шумом на связанных с криптовалютами интернет-ресурсах. Большое количество адептов этой криптовалюты заполонили Twitter и призывали всех инвестировать в Tron. Также обещания скорых фундаментальных партнерств с ведущими китайскими компаниями периодически публиковались в официальном Twitter проекта. На данный момент перспективы проекта становятся все более туманными, и эта неопределенность стимулирует инвесторов фиксировать убытки.

Недооцененная валюта недели

Stellar Lumen (XLM) не стал исключением в общем тренде падения рынка и торгуется на 23% ниже, чем неделю назад – по цене $0,5. Stellar может похвастаться быстрой скоростью и низкой стоимостью проведения транзакций (2-5 секунд при цене $0,000005). Огромное значение имеет тот факт, что официальными партнерами Stellar являются такие гиганты как IBM и Deloitte, совместно с которыми сейчас тестируется система международных переводов на основе сети Stellar.

В конце января Stellar Development Foundation, некоммерческая организация, занимающаяся развитием блокчейн сети Stellar, представит дорожную карту развития, а также огласит планы и проекты на 2018 год, что может оказаться значительным драйвером роста криптовалюты.

Кто на новенького на рынке криптовалют и блокчейна?

Акции Kodak (KODK), производителя фототооборудования, утроились в цене после того, как компания объявила о выпуске собственной криптовалюты (токенов), которая будет использоваться в системе защиты авторских прав фотоизображений, построенной на технологии блокчейн.

Популярный мессенджер Telegram, вероятно, планирует запустить свою собственную блокчейн сеть TON в 2018 году. Об этом свидетельствуют многочисленные утечки информации, появляющиеся в Сети. Одной из последних утечек стал документ, подробно описывающий принципы работы сети TON, а также этапы запуска. Качество исполнения этого документа явно свидетельствует не о кустарном способе его создания. При этом создатель Telegram Павел Дуров воздерживается от комментариев, не подтверждая подлинность документа, но и не отрицая ее.

Сбербанк России объявил об открытии собственной «Лаборатории блокчейна». В сообщении банка говорится, что целью Blockchain Lab является проведение пробных испытаний, создание прототипов продуктов и непосредственное внедрение бизнес-решений на основе технологии в работу банка.

Чего ждать от регуляторов?

Южная Корея, один из самых крупных по объему рынков криптовалют, пытается выработать стратегию регулирования криптовалют, в то же время продолжая оказывать давление на криптобиржи. Расположенные в Корее Bithumb и Coinone сообщили о полицейских рейдах, связанных с проверкой по вопросам уклонения от уплаты налогов.

Президент Венесуэлы Николас Мадуро, несмотря на противодействие парламента, не намерен отказываться от плана выпуска собственной криптовалюты Petro, обеспеченной нефтяными запасами страны. В своем выступлении на венесуэльском телевидении он сообщил о том, что криптовалюта будет выпущена в течение 6 недель, в то же время технические аспекты проекта остаются необнародованными.

Армения планирует создать свободную экономическую зону для развития блокчейн-проектов. Об этом сообщили по итогам встречи Правительства Республики Армения и представителей Armenian Blockchain Forum (ABF). На территории СЭЗ будет запущен международный акселератор блокчейн-проектов со всего мира. По заявлению ABF, уже в первый год существования СЭЗ планируется создать до 300 новых высокооплачиваемых рабочих мест и привлечь зарубежные инвестиции в размере более $100 млн.

Центробанк Германии призывает к регулированию криптовалют на международном уровне, а не на уровне отдельных государств. «Эффективное регулирование криптовалют может быть осуществлено лишь в случае международного сотрудничества, поскольку власть отдельных стран в этом вопросе явно ограничена», – заявил директор Центробанка Германии Вюрмелинг во время выступления во Франкфурте.

Казахстанский кодекс «строителя капитализма» морально устарел

Ассоциация финансистов Казахстана предлагает переписать Кодекс корпоративного управления, чтобы сделать его более современным

Георгий Ковалёв

Жалобы бизнеса на недоступность кредитования стали общим местом. Между тем предприниматели зачастую просто не в состоянии убедить банки в надежности, устойчивости и управляемости своих проектов. И это притом, что свод универсальных правил управления бизнесом, именуемый Кодексом корпоративного управления, широко доступен.

О кодексе и его месте в истории казахстанского бизнеса «Капитал.kz» рассказывает Ирина Кушнарёва, директор по корпоративному управлению Ассоциации финансистов Казахстана.

Оружие против непредсказуемости рынка

«Термин «корпоративное управление» рисует в воображении сложную международную структуру с массой обязательной отчетности, связями с международными биржами, – говорит Ирина Кушнарёва. – Хотя управленческие принципы одинаково уместны как в огромной корпорации, так и в маленьком ТОО со штатом в шесть человек. Особенно если собственник не управляет своей компанией сам. Ведь он должен контролировать бизнес, а значит для него важно понимание принципов хорошего корпоративного управления».

Существует ли некий критический уровень оборотов, амбиций, планов, выше которого без универсальных принципов ведения бизнеса не обойтись? «Любой бизнес, даже небольшой семейный, требует контроля. Невозможно обозначить рамку бюджета, выше которой необходимо выстраивать процедуры, – рассказывает Ирина Кушнарёва. – Процедуры могут быть разными, в маленькой компании не нужны пять комитетов, огромный совет директоров. Но эти процедуры принятия решений должны соответствовать принципам, которые одинаковы для компаний любого уровня».

Термин «семейный бизнес» в нашей стране часто несет двусмысленный характер. Зачем закладывать в основу управления компаний принципы, которые часто не разделяют другие участники рынка и администраторы? Как развивать принципы в условиях полной неопределенности? «Проблема неопределенности рынка существует, – говорит Ирина Кушнарёва. – Хотя есть Принципы корпоративного управления Организации экономического сотрудничества и развития, предусматривающие, что система корпоративного управления должна способствовать развитию прозрачных и эффективных рынков, не противоречить принципу законности и чётко определять разделение обязанностей между различными надзорными, регулирующими и правоохранительными органами. (Казахстан не является членом ОЭСР, однако присоединился к Стамбульскому плану действий по противодействию коррупции, – прим. ред.) Компания должна рассчитывать свои риски при любом из возможных вариантов событий, тогда будет легче реагировать. Взаимодействие с госорганами – один из принципов корпоративного управления. Мы говорим о возможности просчитывать риски, видеть их и нивелировать вероятный ущерб».

Принципы общие, особенности национальные

Насколько разумно казахстанскому предпринимателю руководствоваться принципами, сформированными, к примеру, в Америке? «Безусловно, принципы общие, но система корпоративного управления должна быть адаптирована к национальным особенностям. Когда общие международные принципы без адаптации и конкретизации перекладываются на нашу почву, исполнение остаётся формальным, – говорит Ирина Кушнарёва. – Это одинаково важно для любой страны мира, везде учитывается местная специфика. Но все системы корпоративного управления обязательно строятся с учетом общих принципов, принятых Организацией экономического сотрудничества и развития. Главные отличия диктуются особенностями фондирования компаний, историей развития рынка и сложившимися традициями управления».

В мире доминируют две школы корпоративного управления – германская (европейская) и американская. В чем различие? «В США очень развит фондовый рынок. Поэтому чаще всего акционерами компаний являются маленькие инвесторы с маленькими пакетами акций. Их интересы надо защищать, для чего выстроена внешняя система контроля. Совет директоров подотчетен множеству акционеров, на бирже раскрывается очень большой объем информации. Потому что компания детально отчитывается перед каждым инвестором, даже самым маленьким, – рассказывает Ирина Кушнарёва. – В Европе исторически доминирует не фондовый рынок, а банковский кредит. Там больше крупных акционеров и естественны внутренние механизмы контроля. Компания должна быть понятна для банка-кредитора».

Какая из этих систем ближе Казахстану? Ответ почти очевиден. «Мне кажется, что у нас система ближе к германской: фондовый рынок недостаточно развит, компании финансируются в банках. Поэтому любая наша компания в первую очередь должна быть понятна банкам, – считает Ирина Кушнарёва. – Что это значит? Банк должен понимать, как выстроены процедуры внутри компании, как принимаются решения, как компания управляет своими рисками. Первая цель владельца – обеспечить нормальный механизм, чтобы компания была жизнеспособна, конкурентноспособна, чтобы риски было поменьше. Когда непонятно, кто чем занимается в компании, возникают дополнительные риски, помимо финансовых, проектных. Все, что происходит в компании, имеет отношение к корпоративному управлению. Это не какая-то отдельная модная тема или абсолютно обособленная от реальной жизни структура. Только так компания может быть понятной банку и подготовлена для кредитования».

Кодекс пора переписать

Судя по всему, Кодекс корпоративного управления – не самый популярный документ в среде казахстанского бизнеса. К тому же этот документ несет скорее этические, нежели юридические обязательства. Есть ли способ оживить интерес наших предпринимателей к заложенным в него принципам? «Действительно, требования кодекса у нас соблюдаются чаще всего формально, – соглашается Ирина Кушнарёва. – У нас в кодекс заложены избыточно развернутые требования по разным аспектам деятельности. При этом все больше компаний приходит к осознанию того, что формализм в структуре управления бизнесом ведет к финансовым потерям и ухудшению позиции на рынке. Осознанное соблюдение собственного Кодекса корпоративного управления повышает эффективность компании, даёт конкурентные преимущества и открывает доступ к финансированию».

Какая назрела реформа? «Нам кажется, что пришло время принимать новый кодекс. Возможно, это будет не типовой, а страновой кодекс. Он должен быть более гибким, отвечающим сегодняшнему дню, – считает Ирина Кушнарёва. – Международная практика состоит в том, что это постоянный процесс. Кодексы корпоративного управления разных стран постоянно перематриваться. У нас же кодекс принят 10 лет назад и с тех пор не менялся. По требованию законодательства акционерные общества заявляют о том, что принимают этот типовой кодекс, но не факт, что многие его внимательно читают перед этим. А ведь за 10 лет, истекших с момента принятия нынешнего казахстанского кодекса, много чего произошло и в мире, и опыт наших компаний изменился. Кодекс корпоративного управления надо переписать так, чтобы не уходить в детали. В этом документе должны быть изложены общие принципы, а каждая компания должна сама искать пути для их соблюдения. Например, в Кодексе корпоративного управления Великобритании прописаны 18 принципов в пяти разделах, включая эффективность, подотчетность и отношения с акционерами. Как они реализуются на практике – дело внутреннего регламента каждой отдельной компании».

Золотые куры брокера Бадаева

Георгий Ковалёв

Увлекшись однажды разведением редких пород птицы, Даурен Бадаев теперь мечтает не просто наполнить рынок качественным продуктом, но и вывести казахстанскую породу кур

Воскресным вечером мы сидим в семейном кафе. В соседнем зале группа малышей шумно отмечает день рождения. Мы обсуждаем темы, очень хорошо понятные их мамам. Наваристость и полезность куриного бульона, вкус и сочность хорошо пропеченных куриных бедер, ценность и калорийность куриного белого мяса…

Немного странно для журналиста деловой газеты вести такие разговоры со специалистом по ценным бумагам. Но не в том случае, когда разведение птицы для него стало не просто хобби, но и бизнесом со своими принципами и нишей на рынке.

Как вести бизнесы параллельными курсами

Как люди приходят в бизнес? Впрочем, не так: как люди бизнеса обнаруживают для себя новые направления, особенно когда новое дело совершенно полярно по отношению к текущему? С этого вопроса мы и начали. Мой собеседник – Даурен Бадаев, начальник отдела трейдинга CAIFC Investment Group и, что более для нас важно, владелец торговой марки «Жайлау Кус».

«Я задумался о том, чтобы завести птицу для семьи, когда вылечил сына куриным бульоном. Он заболел ветрянкой, и я выпросил у соседа домашнюю курицу. Сварили хороший такой бульон, всем понравилось, а уже на следующий день сын совершенно неожиданно пошел на поправку, – рассказывает Даурен Бадаев. – Эта история вдохновила меня на разведение домашней птицы. Мне представлялось, что 20 кур вполне обеспечат мясом и яйцами семью из четырёх человек. Лучше тратить деньги на хорошие качественные продукты, чем лечиться потом от болезней, вызываемых неправильным питанием».

Но дело приняло стремительный оборот, и сейчас он уже управляет птицефермой на тысячу голов – и все без отрыва от управления портфелем ценных бумаг. Даурен Бадаев отчасти обеспечивает спрос на качественное мясо и яйца многомиллионного города Алматы. Продукты его бренда «Жайлау Кус» можно увидеть в магазинах, ориентированных на торговлю экологически чистой продукцией.

«Крупные сети мало заинтересованы в товаре, который я предлагаю, им важна цена закупа, об экологичности продукта задумываются в последнюю очередь. Ассортимента по куриному мясу нет, промышленных производителей много, но нет фермерской курицы. Это значит, что конкуренции нет на рынке, – рассказывает Даурен Бадаев. – Маленькие магазины тоже не все принимают товар, который я предлагаю. Приходится им объяснять, что мой продукт имеет свою нишу и своего покупателя, а цена соответствует качеству. Главный вопрос, который волнует покупателя – не напичкана ли курица гормонами и антибиотиками, в птичьем поголовье сделать выбор, надо попробовать. Алматы – маленький город, если и хоть раз обману ожидания клиента – на деле можно ставить крест».

Сначала была книга…

Свой проект Даурен Бадаев начал с детального изучения матчасти. «Стал заказывать книги, много профессиональной литературы издается в Америке. Изучал форумы, смотрел ролики, выложенные в интернете, – вспоминает Даурен Бадаев. – Вот что я заметил: в США выпускают много книг примерно в 400-500 страниц. В России аналогичная литература выпускается объемом вполовину меньше. В Казахстане подобные книги издаются не толще десятков страниц. Поэтому в случае спорных ситуаций руководствуюсь американскими источниками».

Как оказалось, в мире более полутысячи пород кур, в нашей стране распространено около ста. «Я понял, что 20 кур мне мало. Построил рядом с домом капитальный курятник, потратил на него 2 млн тенге. Выбрал 15 пород и стал их искать, – рассказывает Даурен Бадаев. – Первой я выбрал птицу немецкой породы бифельдера: красивая мясо-яичная порода, крупное яйцо, морозостойкая, спокойная нрав... Купил инкубатор и стал искать инкубационные яйца».

Читатель, покупал ли ты хоть однажды редких породистых цыплят? А инкубационное яйцо? Яйцо стоит от 250 до 1500 тенге в Казахстане. Качественные инкубационные яйца породистой курицы за рубежом стоят больше полутора долларов. Обычно их завозят из-за границы. Как завозить? Лететь самому – яйца «золотыми» будут. Договариваются с проводниками пассажирских поездов, но гарантий никаких. Бывает, приезжает коробка яиц, а вылупляется едва десятая часть. И однажды у Даурена Бадаева был случай: все десять – петухи.

На месте было бы легче решать все проблемы – но как быть, если в стране такой птицы нет? Так Даурену Бадаеву пришла в голову идея самому заняться породным птицеводством. Уже через год затраты стали оправдываться продажей инкубационных яиц и цыплят.

«Хочу создать в Казахстане генофонд породного птицеводства, чтобы энтузиасты не сталкивались с необходимостью искать по всему свету, – делится планами Даурен Бадаев. – Отдельная мечта – вывести свою, казахстанскую, породу кур. Но для этого нужны большие инвестиции, проект дорогой и долгий, лет 20 можно работать. Если получится, это должна быть супермясная порода».

Итак, вместо 20 голов появились 250 высокопородистых, вместо маленькой клетушки – домашний птичник. Как был проделан путь к ферме на 1000 голов с обслуживающим персоналом?

От социальных сетей до торговых

Первые сделки совершались в социальных сетях. «Я стал вести блоги в «Инстаграме» и в «Фейсбуке». Не стеснялся грязную работу показать. Первую тысячу тенге заработал, продав цыпленка, – вспоминает Даурен Бадаев. – Многие стали надо мной смеяться, критиковали. Но со временем качество подписчиков изменилось, потому что стало видно, что один цыпленок вырос в целый бизнес. И когда аудитория созрела – потребовала не только зрелищ, но и мяса».

По статистике, в птичьем поголовье рождается больше петухов. При этом классическая семья – это петух и 5-7 курочек. У любого заводчика остается избыток петухов. «В «Фейсбуке» начали писать: «Порода – это хорошо, но когда будет мясо? Мы хотим попробовать, – вспоминает Даурен Бадаев. – Деваться было некуда, зарезал 40 петухов... И просьб посыпалось еще больше! Пришлось работать на удовлетворение и этого спроса».

Домашний птичник позволял держать до 250 кур с отличными породными качествами. Однако новый рынок сбыта требовал много мяса. «У каждой курицы свой вкус. Я все проанализировал, выбрал птиц, дающих не жесткое, сочное, вкусное мясо, которое можно запечь, сварить, пожарить, – делится Даурен Бадаев. – Но какую именно породу я стал разводить – не скажу, это коммерческая тайна. Да и какая разница рынку? Главное, что производитель гарантирует стандартно высокое качество».

На этапе, когда порой приходилось забивать по 70 кур в день, стало ясно, что в рамках домашнего хозяйства становится тесно. И в апреле прошлого года Даурен Бадаев нашел за городом ферму советской постройки и взял ее в аренду.

«Я изучил процесс на маленьких объемах. Поэтому мне легко видеть перспективы, легко планировать. Например, вложив в домашнее хозяйство 500 тысяч тенге, через полгода стал получать прибыль. Но с большим хозяйством сложнее, приходится вкладываться долго. Там все есть: сертифицированный забойный цех, кормовой цех, холодильники – все по науке, – рассказывает Даурен Бадаев. – Есть такое расхожее выражение: глуп, как курица. Это неправда! Я часами наблюдаю за ними и вижу много доказательств ошибочности этого мнения. С ними можно разговаривать, они все понимают. Например, скажешь заболевшей курочке: «Открой клювик, дам тебе таблетку» – она так и делает. И память у них совсем даже не короткая»...

Масс-маркет и проектировщики погружаются в VR

Как дополненная реальность меняет бизнес

Адина Байкинова

Ушлемов дополненной реальности две проблемы: дороговизна и громоздкость. В остальном это технологическое чудо вполне тянет на то, чтобы если не кардинально, то существенно повлиять на нашу жизнь. Со стороны такая технология до сих пор воспринимается как игрушка: геймеры используют шлемы, чтобы лучше вливаться в процесс игры, а образовательные учреждения предлагают студентам совершить исторический экскурс по следам Магеллана. Для потребительского рынка очки и шлемы виртуальной или дополненной реальности пока остаются чем-то отдаленным. Но, как это обычно бывает, такие технологии, как правило, становятся частью нашей жизни быстрее, чем мы можем предположить. Хотя бы потому, что топ крупнейших технологических компаний уже работает над созданием или улучшением готовых шлемов дополненной реальности. Нам остается ожидать, пока разработчики выпустят достойные устройства по приемлемой цене. «Капитал.kz» рассказывает о том, какими возможностями обладает виртуальная реальность для бизнеса на примере конкретных компаний, которые уже внедрили эту технологию в свою работу.

Ford: раньше остальных

VR (виртуальная реальность) блокирует реальный мир и погружает пользователя в цифровую вселенную, а значит способна заметно расширить возможности малого и крупного бизнеса. Пожалуй, самым наглядным примером использования VR может служить компания Ford Motor. Задолго до того, как гики стали поговаривать о шлемах виртуальной реальности, а Цукерберг приобрел Oculus VR за $2 млрд, в Ford уже использовали подобные технологии для создания дизайна новых автомобилей и разработки автономных транспортных средств. Сделка пришлась по вкусу Элизабет Барон, главному специалисту по визуальным технологиям Ford, которая отметила, что «наблюдение за тем, как Facebook и Microsoft занялись разработкой VR, было мечтой, которая постепенно становилась реальностью». «Удивительно, что до Oculus VR на рынке не было каких-либо технологий в той области», – сказала она в материале для Fortune.

Сегодня VR уже изменил способ производства автомобилей Ford через разработку и производство продукции. Благодаря таким технологиям инженеры компании проектируют меньше физических моделей, а создают больше виртуальных, тем самым избегая лишних трат. Согласно информации Realityztechnologies.com, за счет внедрения таких технологий Ford экономит по $8 млн, разрабатывая и тестируя детали для авто с помощью VR-технологий.

Boeing и Airbus: прототипы самолетов

Отрасль и без того остается одной из самых масштабных и затратных, а тут еще и прототипы самолетов делать. Чтобы сэкономить несколько, а то и больше миллионов долларов, такие компании, как Boeing и Airbus, частично перешли на использование технологий дополненной и виртуальной реальности для создания полномасштабных рабочих прототипов, которые используются при проектировании самолетов. Помимо этого, обе компании используют моделируемые цифровые пространства для проектирования и тестирования новых функций и моделей самолетов, что позволяет понимать, как готовая концепция будет выглядеть для клиента.

IKEA: «примерить» диван

Крупные корпорации увидели в дополненной реальности не только возможность проектирования каких-либо новых моделей, но и использования таких технологий для привлечения потенциальных клиентов. Дело в том, что человеческий мозг не различает, происходит событие в реальной жизни или мы всего лишь фантазируем на его тему, так что если «перенести» потребителя в другую реальность и показать картинку, например, с новым диваном в гостиной, то вероятность покупки может увеличиться. Если же говорить серьезно, то использование таких технологий помогает потребителю сэкономить время, которое обычно уходит на выбор товара. Чем плоха возможность «примерить» новый мягкий диван, пусть и через шлем виртуальной реальности? Подобные технологии уже использует шведский производитель мебели IKEA. Специально для этого в компании был создан каталог с элементами дополненной реальности, чтобы помочь клиентам визуализировать то, как некоторые предметы мебели подходят и смотрятся в их собственных домах. Для этого необходимо запустить приложение на своем смартфоне и использовать функцию камеры для изображения комнаты. После этого клиент может выбрать различные предметы из каталога IKEA, чтобы увидеть, как мебель будет выглядеть, прежде чем он ее купит.

«В течение многих лет производители использовали физические выставочные залы, чтобы помочь клиентам визуализировать то, как эта ванная комната, например, будет выглядеть с новой раковиной. Это создавало очевидные проблемы с затратами и сложностями, а также отключало потребителя с точки зрения того, как продукт действительно будет выглядеть в его доме», – говорит Бэк Бесскер, основатель Marxent, компании, занятой производством в области визуализации продукции VR и AR для продаж и маркетинга. Сразу после IKEA ретейлеры из других областей запустили дополненную реальность, чтобы клиенты могли выбрать себе очки (Ray Ban) или виртуальный макияж (Sephora).

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

DROPBOX ПЛАНИРУЕТ IPO

Американская компания Dropbox Inc., создатель одноименного облачного сервиса по хранению данных, подала документы на первичное размещение акций, которое может состояться в ближайшие месяцы, сообщает The Wall Street Journal со ссылкой на информированные источники. IPO может стать одним из крупнейших за последние годы — в 2014 году в рамках привлечения финансирования стоимость компании была оценена в $10 млрд. Однако с того времени в компании и на рынке произошли существенные изменения. Раньше Dropbox считался самым перспективным облачным хранилищем для частных пользователей, однако затем конкуренция со стороны таких гигантов, как Google и Apple, заставила компанию изменить стратегию развития и сделать приоритетным направлением бизнеса оказание услуг корпоративным клиентам. При этом эксперты отмечают, что такие клиенты, как правило, предпочитают вести дела с компаниями, акции которых торгуются на бирже. По данным Dow Jones VentureSource, в 2016 году IPO совершили 26 американских компаний из ИТ-сектора. При этом в стране существует более 100 фирм, стоимость которых оценивается выше $1 млрд и которые еще не разместили свои акции на бирже. В их числе такие гиганты, как сервис по заказу такси Uber Technologies и сайт по сдаче жилья Airbnb. Dropbox была основана в 2007 году студентами Массачусетского технологического института (МИТ). Всего компания привлекала финансирование на сумму более $600 млн. («Интерфакс-Казахстан»)

ANDROID PAY И GOOGLE WALLET ОБЪЕДИНЯТ

Google объявила об объединении своих платежных инструментов под единый бренд Google Pay. В частности, Google Pay объединит сервисы Android Pay и Google Wallet. С помощью нового инструмента можно будет делать покупки внутри сервисов Google и магазине приложений Google Play, а также оплачивать товары в магазинах и делать переводы друзьям. Полноценный запуск Google Pay произойдет в течение нескольких недель. «С помощью Google Pay вам будет проще использовать платежную информацию, сохраненную в вашей учетной записи Google, чтобы скорее и спокойнее расплачиваться на кассах», - сообщил вице-президент Google по платежным продуктам Пали Бхат. Google Pay уже доступен на Airbnb, Dice, Fandango, HungryHouse, Instacart и других приложениях и веб-сайтах. Напомним, Google Wallet была запущена 26 мая 2011 года. Электронная платежная система рассчитана для работы со смартфонами, работающими на операционной системе Android и имеющими NFC. **(RNS)**

РАССЛЕДОВАНИЕ ПРОТИВ APPLE

Во Франции открыто расследование против компании Apple в связи с намеренным замедлением скорости работы смартфонов iPhone. Как стало известно, дело находится в ведении французского ведомства по защите прав потребителей, которое относится к национальному министерству экономики. Apple подозревается в намеренном сокращении срока работы ряда своих продуктов, что по французским законам является наказуемым деянием. Расследование займет несколько месяцев. ИТ-гиганту грозит штраф в размере до пяти процентов годового оборота, однако дело не обязательно будет доведено до суда. Представители Apple во Франции пока не дали своих комментариев. Ранее, в декабре, несколько жителей США подали на Apple в суд, после того как компания подтвердила намеренное снижение производительности старых iPhone. Они обвинили Apple «во вводящем в заблуждение, аморальном и неэтичном поведении». После этого компания принесла извинения за то, что намеренно замедляла работу старых моделей iPhone. В заявлении сказано, что производительность старых моделей замедлялась «динамически», чтобы избежать внезапных отключений телефона, связанных со снижением мощности литий-ионного аккумулятора. По словам представителей Apple, одни пользователи не заметили разницы в связи с изменениями, однако другие столкнулись с медленной работой программ. В качестве компенсации в Apple снизили цену для негарантийной замены батареи для iPhone 6 и более поздних моделей. **(DW)**

БЕЗОС – САМЫЙ БОГАТЫЙ БИЗНЕСМЕН В ИСТОРИИ

Основатель и глава Amazon Джефф Безос побил исторический рекорд основателя Microsoft Билла Гейтса по размеру состояния, пишет Bloomberg. Он возглавил топ миллиардеров, его состояние оценивается в $105,1 млрд. Гейтс уступил пальму первенства Безосу в конце июля 2017 года, тогда разрыв составлял всего около $500 млн. В конце ноября глава онлайн-магазина вновь обошел основателя ИТ-гиганта — $92 млрд против 90 млрд, но тогда он не поставил абсолютный рекорд. Деловое агентство отмечает, что за начало 2018 года акции Amazon выросли на 6,6% после публикации данных о том, что за пятинедельный период до Дня благодарения (22 ноября в США) 89% расходов клиентов крупнейших торговых площадок в Соединенных Штатах пришлось на Amazon. Издание также пишет, что Гейтс мог бы располагать состоянием в $150 млрд, если бы не избавился от части своих активов с 1996 года, включая 700 млн акций Microsoft. Отмечается, что большая часть состояния Безоса складывается из 78,9 млн акций Amazon, которыми он владеет. Впервые рубеж в $100 млрд глава Amazon преодолел в ноябре. Помимо торговой площадки Безос владеет компанией Blue Origin (занимается космическим туризмом) и газетой Washington Post. Третье место среди богачей занимает Уоррен Баффетт с состоянием $87,2 млрд. **(РБК)**

Мед из верблюжьей колючки любят за рубежом

Раскрученный бренд можно поставлять на мировые рынки

Елена Тумашова

Андрей Пономаренко – потомственный пасечник. Его прадедушка основал пчелиное хозяйство в Южном Казахстане, отец стал вникать в медовый бизнес, когда ему было три года. Изначально хозяйство было небольшим – всего девять пчелосемей, постепенно их количество увеличивалось и к 2001 году достигло 150. Крестьянское хозяйство «Тянь-Шань» стало участвовать в выставках пчеловодов, в том числе за рубежом – представляло там казахстанский мед. Отличились сорта из верблюжьей колючки, цветочной пыльцы (маковой, рапсовой).

Мы встретились с Андреем в одном из торговых центров города, где у него открыта своя точка продаж. Пробуя мед с кедровыми орешками, прополисом и имбирем, поговорили об особенностях медового бизнеса в Казахстане, о рынке, о том, сколько средств необходимо вложить для того, чтобы открыть собственную пасеку, и как работать на ней с прибылью.

– Андрей, 150 пчелосемей – это много?

– Для того чтобы начать работать рентабельно, для начала будет достаточно 30 пчелосемей, если рассматривать Восточный Казахстан, Алматинскую область. Южный Казахстан – это зона рискованного пчеловождения. Там земля не такая плодородная, как ближе к востоку страны. Очень суровые климатические условия – слишком жарко. В пустыне пчела не может выжить, она не приспособлена к таким условиям. Приходится возить воду для пчел, мой отец, например, обогащает воду серебром. На юге собирают мед из верблюжьей колючки. Этот мед по сей день считается чемпионом среди всех медов в мире по наличию микроэлементов. Не вызывает аллергии, не повышает сахар, выводит шлаки, токсины, тяжелые металлы, нормализует обмен веществ в организме. Но кусты этого растения могут давать нектар раз в четыре года.

И получается так, что, если вы имеете пасеку на юге страны, 50 пчелосемей вы выводите, 25 работают, 25 оправдывают расходы.

– Какие вложения требуются для того, чтобы открыть собственную пасеку?

– Одна пчелосемья стоит $80-100, она может окупиться за один сезон. Вообще, стартовый капитал для пчелохозяйства – $10-12 тыс. плюс ветеринарные расходы. Эти вложения могут окупиться также за один сезон.

Если делать полностью рентабельную пасеку, лучше, чтобы она была мобильной – так можно, получив более широкий ассортимент меда, и это дает возможность находить «урожайные» места. Для этого, конечно, необходим опыт. Нужно знать, какие растения в Казахстане дают нектар – больше и меньше, время их цветения. И также это зависит от регионов. В Восточном Казахстане, например, верблюжья колючка, аккурай, разнотравье поймы реки Сырдарья, там бахчевые культуры растут. На востоке страны чаще всего мед получают из подсолнечника, гречихи, разнотравья.

– Одно хозяйство сколько мед может произвести?

– У каждого разные пчелы и разное количество пчел. С одной пчелосемьи за сезон можно собрать 25-35 кг меда за одну качку. Частота качек зависит от опыта пчеловода, от того, где он поставит пчел, на какие растения. Одно растение отцветает, другое зацветает, надо ездить и смотреть. Это называется «на разведку».

Объем «добычи» нашего хозяйства – стабильно в среднем около 10 тонн за сезон. В Южном Казахстане, где мы работаем, мед можно качать с июня до сентября. Если климат позволяет, оставляем пчелок, и они сами на себя работают – делают запасы на зиму. Это гарантирует, что пчела будет меньше болеть, чем если ее прикармливать или оставлять ей мало пищи.

– Сколько тонн меда нужно качать, чтобы считаться рентабельным хозяйством?

– Это зависит от расположения пасеки. В восточных регионах Казахстана можно получить больше меда, в южных – меньше. Соответственно, «южным» пасекам нужно иметь побольше пчел, «восточным» достаточно 30 пчелосемей, чтобы получить средний доход. В период реализации – ранней осенью и зимой – можно зарабатывать примерно $400 в месяц. Дед говорил: занимайся пчеловодством и тебе всегда хватит на хлеб с маслом. В любом случае, занимаясь этим бизнесом, у вас есть потенциал для развития. Вы можете заниматься исключительно медом, но также прополисом, маточным молочком, продажей пчелопакетов.

– Насколько востребованы пчелопакеты?

– Они всегда востребованы. Начнем с того, что если улики не готовы к зимовке (есть щели или они сделаны из тонкого материала), пчелы, которые в них живут, в суровых регионах просто замерзают и погибают. Соответственно, пчеловод смотрит: либо ему сейчас приобрести пчел, либо этот сезон ему посвятить не медосбору, а непосредственно расширению пасеки. Он думает: вот сейчас приобрету пчел, размножу, сделаю мед, и это будет более рентабельно. Либо он приобретает пчел и начнет заниматься маточным молочком. Одним словом, пчелы всегда в ходу. Никогда такого не было, чтобы они были не нужны.

У пчел есть разные породы. У нас в Южном Казахстане у каждого пчеловода свой выбор пчелы. Для меня лучшая – местная районированная рекордистка, она лучше всего работает именно на этой земле. Очень хороший опыт был, когда привозили пчелу, имеющую хоботок на два-три миллиметра длиннее, чем у местной. За счет этой особенности она на некоторых растениях может собирать больше нектара. Ее прививали для скрещивания. Получилась очень хорошая пчела. Но опять же в Восточном Казахстане она может замерзнуть, появятся болезни. У каждого пчеловода свое понятие, с какими пчелами работать.

Нашу верблюжью колючку любят за рубежом

– Если говорить в целом о рынке, насколько много в Казахстане производителей меда?

– Могу сказать, что 4-5 тыс. пчеловодов на территории Казахстана работают. Если считать, что в среднем производится три тонны меда на человека, то минимально 12 тыс. тонн меда производится в РК.

По сравнению с другими странами это очень мало и критически мало, если сравнивать с Советским Союзом – в то время республика считалась крупным центром экспорта (мед поставляли в Германию, Японию, японцы, кстати, очень любили нашу верблюжью колючку). В то время очень хорошо зарекомендовал себя лепинский мед – из Восточного Казахстана.

Вообще, в Казахстане благодаря климатическим и погодным условиям можно собирать огромное количество разного меда – ни одна другая страна этим похвастаться не может.

– Это крупные пасеки? Или все это мелкие и средние хозяйства?

– Мелких пчеловодов больше.

– Китай казахстанским пчеловодам конкурент?

– Китай сегодня занимает первое место по производству и потреблению меда. Можно сказать, что фальсифицированного и натурального меда там 50 на 50. Но здесь, на рынке Казахстана, только слухи были о китайском меде, Казахстан в нем не нуждается. На прилавках есть искусственный мед из сахарного сиропа местного производства, он дешевый, чаще всего его используют в кондитерском производстве. Я думаю, у нас крайне мало китайского меда. В основном российский и местный. Ну, еще я заметил на рынке немецкий мед.

– Казахстанский мед более качественный?

– Тоже нельзя так говорить. В любых странах есть и натуральный, и ненатуральный мед. Пока экспертизу не сделаете, не поймете.

О килограмме «бесплатного» меда

– Со сбытом возникают проблемы?

– В принципе, нет. В Казахстане не так много меда. Но если бы мы реализовывали мед, произведенный в Казахстане, только в нашей стране, это было бы проблемой для нашего пчелохозяйства. Мы возим в Россию – в среднем 10-15 тонн, там культура потребления другая, к меду совершенно по-другому относятся. Пасеки из материала), пчелы, которые в них живут, в суровых регионах просто замерзают и погибают. Соответственно, пчеловод смотрит: либо ему сейчас приобрести пчел, либо этот сезон ему посвятить не медосбору, а непосредственно расширению пасеки. Он думает: вот сейчас приобрету пчел, размножу, сделаю мед, и это будет более рентабельно. Либо он приобретает пчел и начнет заниматься маточным молочком. Одним словом, пчелы всегда в ходу. Никогда такого не было, чтобы они были не нужны.

У пчел есть разные породы. У нас в Южном Казахстане у каждого пчеловода свой выбор пчелы. Для меня лучшая – местная районированная рекордистка, она лучше всего работает именно на этой земле. Очень хороший опыт был, когда привозили пчелу, имеющую хоботок на два-три лограмм «бесплатного» меда. Закупается старый-старый мед, у которого низкое диастазное число (показатель, по которому определяется натуральность и зрелость меда, чем оно выше, тем полезнее мед, – прим. авт.). И не такой полезный. Чаще всего это подсолнечный мед: на территории России его очень много, там в основном этот вид и присутствует. В прошлом году килограмм свежего натурального подсолнечного меда стоил примерно 120 рублей, 600-650 тенге, розничная цена. На следующий год мед из этой же «партии» будет стоить примерно 80 рублей, потом – 50. Спроса нет, мед остается у пчеловода, и тот вынужден понижать цену, чтобы его просто реализовать и какие-то деньги вернуть. У него закупают, например, тонну меда и добавляют к ней 100 килограммов свежего меда, все хорошенько размешивается – мед приобретает свежий товарный вид и аромат. И вот можно раздавать его в подарок, при этом немного завысив цену на мед, который качают в небольшом количестве.

– Спрос на мед насколько зависит от сезона? Есть какие-то особенности спроса в Казахстане?

– В последнее время начал замечать, что мед все же стали покупать не только для лечения. Вообще, для каждой «области» организма можно подобрать свой сорт. Например, верблюжья колючка смягчает в период простуды верхние дыхательные пути, но она будет все же больше работать для желудка. Для верхних дыхательных путей лучше подходит мед с прополисом, прополис – антибиотик, оказывает противовоспалительное действие.

– Каково соотношение спроса и предложения на рынке?

– Оно варьируется в зависимости от того, где вы будете продавать и по какой цене. Летом спрос находится на самом низком уровне: мед едят только те, кто его любит. Чаще всего мед едят те, кто заболел, и это чаще происходит в холодное время года.

Восточный Казахстан производит больше других регионов страны. Если в Южном Казахстане в день мы можем собрать до двух килограммов с улика, то в Восточном Казахстане – до 15 килограммов за один день с одной пчелосемьи. Этого меда больше и люди его больше знают. Пчеловодам приходится вывозить его со своих городов и перевозить другие меда для реализации.

Сколько стоит мед?

– Можете по стоимости сориентировать?

– На международном рынке натуральный мед – без добавок, антибиотиков или сиропов – стоит 5-6 евро. В Казахстане мед, который отправляется на экспорт, стоит 1800-2500 тенге за килограмм. 1500-1800 тенге – средняя розничная цена на рынке Казахстана. Если приедете на пасеку, цена будет ниже.

Цены выше за счет того, что некоторые меды мы везем из России, накладываются транспортные расходы и технология. Учитывается добавка. Например, вот этот мед – с маточным молочком. Килограмм маточного молочка в Казахстане сегодня стоит от 400 тыс. тенге. В этот мед, который вы сейчас видите на полке, добавлено 50 грамм на 10 килограмм меда. Благодаря канадской технологии мы можем равномерно распределить маточное молочко, тем самым законсервировав его в меду (100-процентное маточное молочко хранится исключительно в замороженном виде). Чтобы собрать маточное молочко, мы берем с собой на пасеку термос со льдом, замороженные пенициллиновые баночки. Собираем буквально по два грамма маточного молочка, закрываем его в пенициллиновой баночке и помещаем в термос. Это достаточно для того, чтобы сутки оно хранилось до перевозки в морозилку.

– У вас есть и недорогой мед – майский…

– Майский мед – это интересный «маркетинговый» ход. В Казахстане в мае нереально собрать мед. На юге ранний мед пчелки начинают собирать поздней весной. Майский мед качается в июне, первая качка обычно происходит в конце июня. Этот мед называют майским. Чаще всего он имеет большое количество фруктозы, и он самый жидкий, потому что пчела только начинает работать. Мы ставим на такой мед цену 1500 тенге, чтобы его могли купить те, кто не может себе позволить купить мед дороже.

А вот, например, мед из заповедника Аксу-Жабагты, везем его за 1000 километров отсюда, нам он обходится дороже, поэтому его стоимость – 2000 тенге. Горный мед в любом случае дороже, потому что расходов на его производство больше.

– Сколько в стоимость меда добавляют перекупщики?

– По-разному, смотря какой мед. Перекупщики были во все времена, это неотъемлемое звено торговли. Пчеловод в среднем за сезон собирает два-три вида меда. Покупатель смотрит: вот этот мед ему не по вкусу, тот не по вкусу. И он не хочет ездить по всему городу, чтобы найти именно то, что ему нравится. Поэтому пчеловоды «обменываются» сортами друг с другом. И это нормально, при условии, конечно, что мед не обработали лекарствами, в нем нет антибиотиков и т.д. Это можно проверить с помощью сертификата о качестве меда. На сегодняшний день определить, что мед натуральный, тяжело даже опытному пчеловоду, если в мед добавили сахарный сироп, вы не сможете это определить по вкусовым качествам, только лаборатория не состоит на 100% из сахарного сиропа. Определить можно в лаборатории – либо мед, либо сахарный сироп.

Чаще всего сахарный сироп дают пчелам в качестве прикормки, пчелам его кушают и помимо этого собирают нектар с растений. Все перемешивается, пчела пропускает это через себя и получается мед, но он низкокачественный.

– То есть на глаз качество тоже не определишь?

– Можно понять по некоторым факторам. Степной мед чаще всего кристаллизуется быстрее. Восточный Казахстан – отжачали мед, он может стоять три-шесть месяцев и не кристаллизоваться, после чего он все же обязан кристаллизоваться, это будет показателем качества натурального меда. Если мед круглый год жидкий, значит, он либо растопленный, либо что-то в него добавлено. Растопленный мед практически не имеет полезных свойств (они пропадают при температуре выше 38 градусов). Большое количество влаги – значит, это незрелый мед. Через некоторое время он может забродить и испортиться.

– Иногда бывает мед с крупными кристаллами…

– Размер кристалла определяется количеством глюкозы – чем глюкозы больше, тем размер больше. Это не плохо и не хорошо.

Но может быть как? Возьмем, например, мед из верблюжьей колючки. Собираем мы такой мед, встали на поле, а там аккурай зацветает, так вот он может кардинально поменять кристаллизацию меда. Каждый год по-разному, бывает в одном и том же сорте кристалла крупные, бывает – мельче. Интересно пеклевкусие.

Не надо обращать внимания на цвет. Да, та же верблюжья колючка должна быть светлой с желтоватым оттенком, но если в этом меде будет больше аккурая (до 50%), то он приобретет белый оттенок. «Верблюжья колючка» – раскрученный медовый «бренд». Очень часто за нее выдают донниковый мед. По консистенции, пеклевкусию и цвету эти виды схожи, но если попробуете, без проблем отличите – при условии, что вы уже пробовали настоящий мед из настоящей верблюжьей колючки.

Поверить в единорога

Китайские стартапы поймали волну успеха

Адина Байкинова

В шотландских сказках можно встретить упоминание мифического существа – белой лошади с рогом, символа духовной чистоты – единорога. Очень скоро изображение этого животного стало использоваться в геральдике страны, а также на щите королевского герба Великобритании. Красивая легенда о когда-то существовавшей белой лошади с рогом так и осталась бы легендой, если бы не технологические компании. Сразу после появления стартапов, чья капитализация перешагнула порог в $1 млрд, инвесторам понадобился термин, определяющий такие компании на рынке. Единороги подходили сюда больше остальных, ведь $1 млрд – фантастическая оценка для молодого стартапа. Отсюда и название. Стремительный взлет таких компаний, как Uber, дал возможность остальным надеяться, что и они смогут пройти по проторенной дорожке и привлечь крупные инвестиции. «Капитал.kz» рассказывает, соответствуют ли стартапы той шумихе, которую вокруг себя создают, и где находятся те самые заповедные территории обитания «единорогов».

Где живут «единороги»?

Большую долю от огромного пирога компаний-«единорогов» делят между собой США и Китай. Хотя почти половина из них «обитает» на рынке Штатов, Поднебесная старается не отставать. Если взглянуть на рейтинг таких компаний за прошедший год, то в топе окажутся как раз стартапы из КНР: на пять первых позиций приходятся четыре компании из Китая и одна из США. По данным отчета CB Insights, с начала 2017 года более 40 международных стартапов достигли статуса «единорога», из них на китайские пришлось около 15.

О растущем влиянии компаний из Китая свидетельствует и отчет McKinsey. Аналитики считают, что одна треть «единорогов» в мире приходится именно на эту страну. Это в свою очередь означает, что стартапы из Поднебесной генерируют около 43% от общего объема стоимости компаний из данной категории. Желание Китая доминировать на рынке сложно переоценить.

Электронная коммерция и онлайн-рынок – вот основная стезя китайских «единорогов». По словам Уильяма Альтмана, аналитика CB Insights Intelligence, оценка стоимости «единорогов» зависит от увеличения размера среднего класса, который все больше склонен покупать товары через интернет и пользоваться онлайн-услугами.

«Рост активности по инвестированию средств в «единорогов» положительно сказывается на оценке компании, которая в свою очередь гарантирует больший размер инвестиций», – говорит спикер в материале для Wired.

Что касается США, то эта страна по-прежнему сохраняет первое место по количеству «единорогов», а именно 32 компании за прошлый год. Но Китай не уникается. За тот же период в этой стране было взращено 18 «единорогов».

В целом картина по мифическим животным выглядит так: за прошлый год на мировом рынке появилось 57 новых «единорогов» с капитализацией в $1 млрд и более. В сумме общая капитализация этих компаний составляет $116,5 млрд. Такую статистику приводят в Pitch Book. Для сравнения: годом ранее компанию сказочных существ пополнило всего 43 новых «единорога». Однако пик рождения стартапов пришелся на 2015 год. Тогда на рынке появилось более 80 новых компаний.

Мифические единороги и низкорослые пони

Причиной роста компаний-«единорогов» можно считать увеличение внимания венчурных инвесторов к технологической сфере. Желание работать по старинке постепенно угасает, а на место рабочих лошадок приходят мифические существа из сказок, сулящие доходность, словно из рога изобилия. Поддержка новорожденных «единорогов» выглядит привлекательной перспективой и здесь неважно, какой суммой инвестор готов поддержать компанию, а то и вовсе купить «животное» с «рогами и копытами». Когда фронтмен ирландской группы U2 Боно купил крохотную часть акций социальной сети Facebook (компания позже станет именоваться «супереди-ногорогом»), то на выходе он в партнерстве с инвесторами заработал $1,4 млрд.

Для самого стартапа достижение внушительной оценки в $1 млрд и магическое превращение в «единорога» является важной вехой, ведь на привлеченные средства можно просуществовать несколько лет. Но, как показывает практика, среди всего этого «стада» могут затесаться ненастоящие «единороги». С накладным рогом и игрушечной мишурой на шее – такие компании стремятся попасть в пул «единорогов» и привлечь инвесторов.

Одним из примеров можно считать Palantir – компанию, которая, по некоторым оценкам, сейчас стоит $20 млрд. Как оказалось, долгосрочные контракты американского стартапа и его реальные доходы сильно разнятся. Например, в 2015 году этот «единорог» сообщал, что заключил контракты на сумму в $1,7 млрд, но на деле оказалось, что сумма сильно преувеличена и составляет всего $420 млн. Такие данные приводит в своем материале BuzzFeed. Это как раз тот вариант, когда магия и волшебный флер рассеиваются, и компания плавно превращается из мифического животного в низкорослого пони. Другими словами, успех многообещающего стартапа не обязательно является гарантией будущего успеха. Кроме того, достичь капитализации в $1 млрд стало распространенной практикой, и это как раз скорее настораживает, чем вызывает доверие. Тем не менее примеры удачных вложений в компании-«единороги» кажутся инвесторам заманчивее, чем работа на перспективу и вложение в долгоиграющего и неповоротливого гиганта. Угадать, кто станет новым Uber, выглядит куда интереснее.

Какие проекты способны сделать индустриальные зоны окупаемыми?

В ЮКО удалось убедить инвесторов строить бизнес в ИЗ

Лариса Халыкова

Шымкентская индустриальная зона (ИЗ) «Онтустік» – единственная зона в республике, которая оправдала вложенные в нее бюджетные средства. Такое заявление сделал в Шымкенте генеральный директор управляющей компании индустриальными зонами «Онтустік» (УКИЗ) Нуркен Бегулиев.

«На строительство индустриальной зоны «Онтустік» из государственного бюджета было выделено 6,8 млрд тенге, – привел он цифры. – На сегодняшний день возврат в виде налоговых платежей уже превысил эту сумму: предприятия индустриальной зоны перечислили в бюджет 7,2 млрд тенге. Только за 9 месяцев этого года было перечислено в бюджет 1,7 млрд тенге».

По представленной Нуркеном Бегулиевым информации, за 9 месяцев 2017 года предприятия этой индустриальной зоны произвели продукцию на общую сумму 13,4 млрд тенге, а с начала ее деятельности – с 2010 года – этот показатель составил 94,4 млрд тенге.

Пример ИЗ «Онтустік» – первой по счету из образованных в Казахстане индустриальной зоны – вообще считается показательным. Уже в 2016 году она была заполнена на 80%, а сегодня – стопроцентно. На территории зоны общей площадью 337 га реализуются 85 проектов на сумму 55,8 млрд тенге с созданием более 5 тыс. рабочих мест. Из них запущено 46 проектов стоимостью 21,4 млрд тенге, с охватом более 3 тыс. человек.

Это предприятия различных отраслей – строительной индустрии, по производству резинотехнических и пластмассовых изделий, легкой и химической промышленности и др. К передовым относят целый ряд производств.

В их числе, к примеру, ТОО «HILL Corporation» – первый и единственный в Казахстане завод по производству смазочных материалов под брендами Fastroil и HILL. Он был построен в рамках программы форсированного индустриально-инновационного развития и введен в эксплуатацию в 2010 году (стоимость проекта – 3,3 млрд тенге). Как заявляется на сайте компании, это высокотехнологичный завод мирового класса, в основу его строительства легли долголетний опыт ведущих американских производителей технологического оборудования. За годы эксплуатации завода было произведено более 100 млн литров масел, сумма импортозамещения – более $200 млн в год.

Производимые на заводе масла имеют допуски и одобрения таких производителей техники, как Mercedes-Benz, Volvo, Cummins, General Electric, Jenbacher, Caterpillar, MWM, ZF, MAN, MACK, DEUTZ, MTU, KAMAZ, Avtovaz, Renault и другие. Основными заказчиками продукции стали крупные промышленные организации и компании из Казахстана.

Другим локомотивным предприятием зоны является ТОО «ЕвроКристалл» – один из крупнейших казахстанских производителей стеклотары. Здесь выпускается стеклянная тара широкого ассортимента различных форм для пищевой промышленности и фармацевтических производств от 150 мл до 2 литров бесцветной и любой цветовой гаммы. На заводе установлено современное автоматизированное оборудование ведущих мировых производителей. Производственные мощности предприятия позволяют выпускать до 100 млн условных бутылок, банок в год. Завод располагает собственной лабораторией для поддержания химических и физических свойств производимого стекла, а также уникальным для Казахстана оборудованием автоматического инспектирования и лазерного сканирования готовой продукции, что позволяет соблюдать высокое качество выпускаемой стеклотары.

Спрос на продукцию предприятия растет с каждым годом, поступают заказы со всех регионов Казахстана и Кыргызстана. Ведется работа по расширению деятельности, недавно на заводе началось производство углекислого газа.

В числе передовиков ИЗ «Онтустік» также ТОО «Spirit – Казахстан» – одно из самых современных в СНГ предприятий по производству крышек для винно-водочных изделий. В частности, здесь делают пластиковые колпачки для винно-водочных изделий, пластиковые емкости для хранения и упаковки овощей и фруктов, преформы для изготовления пластиковых бутылок, крышки для ПЭТ-бутылок. Мощность проекта – 60 млн штук в год.

ТОО «ДДЗК» – предприятие по производству сырой резиновой смеси и резинотехнических изделий любой сложности и конфигурации по технологическим характеристикам заказчика. Проект был запущен в 2013 году, сумма инвестиций составила 230 млн тенге. Мощность проекта – 355 тонн резинотехнических изделий в год.

Успешно работает также ТОО «Ferrum-Vtor» – первое в южном регионе казахстанское предприятие по производству сортового металлопроката (основано в 2006 году). Проект запущен в 2011 году (стоимость – 75 млн тенге), объем производства – 110 тыс. тонн продукции в год. Продукция компании используется при строительстве гражданских и промышленных зданий, на строительных объектах практически по всему Казахстану. Помимо поставок на внутренний рынок, компания активно экспортирует продукцию в страны СНГ (Узбекистан, Азербайджан, Кыргызстан и Туркменистан), а также в Афганистан.

Всего в ЮКО сегодня насчитывается 11 индустриальных зон – по их количеству регион является абсолютным лидером в стране. В общей сложности это 959 га промышленных площадок для местных и иностранных инвесторов. Из 11 введено в эксплуатацию 9 индустриальных зон, обещая площадь которых составляет 699 гектаров. Они расположены в Шымкенте («Онтустік», «Тассай»), а также в Туркестане, Кентау, Созакском, Шардаринском, Тюлькубасском, Казыгуртском, а также Мактааральском районах области.

«Две зоны – казахстанско-турецкая индустриальная зона и индустриальная зона «Байдибек» – еще не введены в эксплуатацию, – проинформировал Нуркен Бегулиев. – Они находятся на стадии строительства и оформления документальных процедур. По этой причине мы пока не занимаемся их заполнением. Однако сами участники уже строятся и работают».

К примеру, в казахстанско-турецкой зоне площадью 50 га реализуются 8 проектов общей стоимостью $37,5 млн, после запуска которых будет создано порядка 900 рабочих мест.

Всего же во всех вместе взятых индустриальных зонах области реализуются 169 инвестиционных проектов на сумму 155,2 млрд тенге с созданием более 9 тыс. рабочих мест. Из них реализовано 68 проектов на сумму 34,8 млрд тенге, создано более 4 тыс. рабочих мест. До конца этого года запланирован запуск 12 инвестиционных проектов общей стоимостью 7,7 млрд тенге (8 из них на сегодня уже запущены – прим. авт.) с созданием 413 рабочих мест.

Таким образом, по итогам 2017 года количество реализованных проектов во всех индустриальных зонах достигнет 80, подчеркнул Нуркен Бегулиев.

В 2018 году планируется реализовать 15 проектов на общую сумму свыше 31 млрд тенге. Это позволит обеспечить работой около 6500 человек.

Делясь планами, спикер также сообщил, что к 2020 году планируется вернуть все бюджетные инвестиции, вложенные в строительство объектов инфраструктуры всех 11 индустриальных зон области, а это 15,2 млрд тенге.

К слову, на каждый бюджетный тенге было привлечено 10,2 тенге частных инвестиций.

Как отметил Нуркен Бегулиев, индустриальные зоны ЮКО лидируют в республике по привлечению инвестиций. К примеру, в этом году подписано 17 инвестиционных договоров на общую сумму 20 млрд тенге. В этом году зону «Онтустік» посетило более 40 делегаций из таких стран, как Иран, Венгрия, Россия, Турция, Китай, Германия, а также из других городов Казахстана.

Как добавил глава компании, в перспективе предполагается сформировать индустриальные зоны во всех городах и районах области.

Он также рассказал о начале работы над перспективным проектом Браунфилд (Brownfield), созданном на основе опыта индустриально-промышленных зон Турции. Это будет индустриальный парк с предоставлением земельных участков для производства с льготной арендной платой и последующим выкупом для развития малого бизнеса ЮКО.

«В настоящий момент уже начато строительство парка в индустриальной зоне «Онтустік», – проинформировал Нуркен Бегулиев. – Его площадь составит 150 тыс. кв. метров, стоимость проекта – 150 млн тенге».

Напомним, в феврале этого года в Шымкенте было открыто представительство турецкой индустриальной зоны Ostim. Как тогда заявлялось, оно позволит систематизировать работу южноказахстанских зон с учетом турецкого опыта, напрямую сотрудничать и выстраивать продуктивную для предпринимателей обеих стран совместную деятельность.

Уже осенью этого года была заключена договоренность о реализации двух совместных проектов. В частности, между УКИЗ «Онтустік» и турецкими предпринимателями были подписаны инвестиционные документы на общую сумму $12 млн, согласно которым на территории казахстанско-турецкой индустриальной зоны компания Merkez Asia Madencilik построит завод по производству концентрата свинца, а компания Petronet Otomosyon – завод по производству топливораздаточных колонок.

УКИЗ «Онтустік» была создана в 2014 году, основной ее задачей было определено привлечение инвесторов для реализации проектов на территории индустриальных зон области. Наряду с управлением компания также предоставляет участникам ИЗ различные услуги – эксплуатационные, инжиниринговые, административно-хозяйственные, логистические, консультационно-аутсорсинговые.

При «младенческом» возрасте южноказахстанских зон проблемы неизбежны, признал гендиректор управляющей компании. Правда, вместо употребления слова «проблемы» он предпочел определить трудности роста как «опыт, который надо пройти».

Нуркен Бегулиев отметил, что индустриальная зона «Онтустік» проходила модернизацию пять раз, а в районах ЮКО подобные промышленные площадки только построили. Их история лишь начинается, потому, как считает глава УКИЗ, не следует ожидать быстрых результатов и вообще спешить.

В то же время, как отметил гендиректор, есть вопрос, который требует скорейшего решения, – необходимость четкой регламентации деятельности индустриальных зон на законодательном уровне.

«На сегодняшний день не определен статус управляющей компании, – констатировал он. – Нет никаких законов, которые касаются индустриальных зон, никаких регламентов работы. В этом году в мажилис рассматривается законопроект «О специальных экономических и индустриальных зонах». Мы надеемся, что в итоге в ближайшее время будет принят закон, в котором будут четко регламентированы наша работа, механизм создания, функционирования, наполнения индустриальных зон, а также другие вопросы их деятельности, определены индикаторы».

Внедрение единых стандартов работы индустриальных зон в Казахстане, как он уверен, позволит отформатировать многие вопросы и, главное, предоставит гораздо больше возможностей для их эффективного развития.

Куда движется ретейл

Что происходит с традиционными каналами торговли

Валентина Нейштет

Пока офлайн поглядывает в сторону интернет-коммерции, новости ретейла свидетельствуют о постоянном росте онлайн-сегмента, который (по разным оценкам) намного опережает рост традиционного сектора. Кажется, даже экономическая ситуация онлайну совсем не чужда. Потребители становятся требовательнее, хотят покупать товары через мобильные приложения и не ждать доставку больше пары дней. Конечно, было бы совсем смело заявить, что, скажем, через пять-десять лет офлайн-ретейл вымрет, но подготовиться к такому повороту событий не будет лишним. «Капитал.kz» поговорил с экспертами рынка и узнал, что происходит с традиционными каналами торговли: они стагнируют или находят новые ниши для развития?

В Багдаде все спокойно?

Уходящий год для местного ретейл-рынка стал временем постепенного выхода из кризиса. Похоже, что в новый год оба формата (как онлайн, так и офлайн) входят без страхов, а все их опасения – отголоски старых проблем. Компании смогли адаптироваться к экономической ситуации в стране и мире и рассказывают об улучшении своих показателей. Так, генеральный директор интернет-магазина Lamoda.kz Никита Окулов отмечает, что рост рынка постепенно восстанавливается.

«Если в 2016 году бренды сокращали количество своих магазинов, то сейчас эта ситуация меняется. Международные бренды не боятся открывать крупные магазины в офлайне, многие уже зашли на казахстанский рынок. Компании стали более подготовленными к экономическим изменениям, так как, судя по их действиям на рынке, заметно, что они стали более осторожными», – говорит Никита Окулов.

Отдельной темой для обсуждения на рынке по-прежнему остается премиум-сегмент, который в отличие от масс-маркета даже в кризис страдает меньше остальных. Все дело в том, что потребитель, привыкший к высокому качеству приобретаемых товаров, даже в период спада не согласен переходить на более дешевые и менее качественные товары.

Мадина Абильпанова, ретейл-директор Esentai Mall, считает, что любой кризис – это звонок о том, что бизнесу нужно меняться. Спикер приводит такие цифры: показатели товарооборотов операторов в среднем за 2017 год увеличились на 15% в долларовом эквиваленте по сравнению с 2016 годом.

«Безусловно, экономические тенденции как на рынке Казахстана и соседних стран, так и на мировом рынке, сказались на том, что в последние несколько лет на рынке ретейла происходили и происходят активные процессы трансформации. Практически все операторы постарались провести внутренний аудит и оптимизацию бизнеса, что привело к закрытию неконкурентных, нерентабельных проектов и к инвестированию в новые более перспективные проекты. В целом можно говорить о постепенном восстановлении объемов продаж после девальвации 2015 года. Мы надеемся, что эта тенденция будет положительной и дальше», – говорит она.

Китайский ретейл

Согласно отчету eMarketer, крупнейшим в мире розничным рынком электронной торговли все еще остается Китай. Поднебесная генерирует на себе больше половины (50,7%) от общемирового пирога, и, по прогнозам экспертов, в течение нескольких последующих лет страна будет только продолжать свое массовое завоевание. В 2020 году продажи в КНР должны превысить $2 трлн. Отчасти причиной взрывного роста можно считать распространение на внутреннем рынке таких площадок, как Alibaba, Tmall или JD.com, которые сумели воспользоваться неразвитой традиционной розничной инфраструктурой страны и занять доминирующие позиции.

Директор по прогнозированию eMarketer Моника Пирт считает, что этим компаниям изначально удалось позиционировать себя в выгодном свете. Кроме того, чтобы извлечь выгоду из растущего потребительского спроса, эти площадки создали свои собственные платежные системы и логистические услуги. Например, у Alibaba есть Alipay для оплаты товаров и услуг на AliExpress.com и Alibaba.com, а JD.com управляет собственной логистической сетью.

«С ростом доходов и расширением доступа в интернет в сельской местности культурный аппетит к цифровому магазину будет продолжаться, и мы можем ожидать дальнейшего роста мобильных расходов», – отмечает Моника Пирт в отчете.

Взаимовыгодный симбиоз

Рынок электронной коммерции открыл новые горизонты для развития бизнеса, став одним из наиболее быстроразвивающихся каналов продаж. Со стороны даже может показаться, что он гораздо лучше, чем офлайн. Кроме того, адаптация к изменениям потребительского поведения у онлайн-площадок гибче. Благодаря экономической нестабильности в стране и мире потребители стали более обдуманно и взвешенно подходить к вопросу покупок. Если добавить сюда мировые показатели, так вообще кажется, что онлайн-ретейлеры чувствуют себя лучше, чем офлайн-площадки. Так что же получается, все уходят в онлайн? Вовсе нет.

Колумнист The Wall Street Journal Элиот Браун в своем материале рассказывает такую историю: несколько лет назад компания Harry's – ретейлер дешевых бритвенных станков – запустила онлайн-продажи, пытаясь тем самым заполучить свою долю на рынке. Продавать дешевые бритвы через интернет казалось хорошей идеей, тем более что в 2012 году стартап получил $287 млн от венчурных инвесторов на развитие. Но несколькими годами позже сооснователь Harry's Джеффри Рэйдер все-таки решил, что компания будет продавать свои лезвия и станки через американские розничные магазины Target. Как позже выяснилось, прибыль от онлайн показала такие же результаты, как и в розничных магазинах, а Рэйдер тогда сказал: «Не думаю, что я смог бы предвидеть такое, даже будь у меня хрустальный шар», имея в виду эффект от симбиоза онлайн- и офлайн-ретейла для компании.

Получается, что онлайн- и офлайн-ретейл работают эффективнее, если дополняют друг друга. Происходит это из-за покупателей, которые идут сначала в магазин, чтобы присмотреть нужный товар, а потом уже приобретают его через интернет. Игроки рынка прекрасно знают об этом, поэтому в перспективе будет превалировать именно такой тип интеграции, когда офлайн-магазины будут играть роль витрин с товарами, а онлайн – реальных площадок для продажи и покупки.

Рауза Калиева, маркетинг директор Esentai Mall, отмечает, что мировая тенденция на рынке ретейла сейчас сводится к омниканальности – когда покупатель становится центром нескольких каналов продаж, что позволяет получать данные о покупателях из разных каналов и персонализировать для них специальные предложения.

«Ключевой задачей здесь становится эффективная синхронизация получаемых данных – заполняемые анкеты в бутиках и учет продаж индивидуальных VIP-консультантов, данные онлайн-продаж, включая с мобильных устройств и приложений. По сути, мы сейчас наблюдаем интересный период в ретейле, когда продажи максимально персонализируются под конкретного клиента. И достигается это благодаря объединению онлайн- и офлайн-инструментов, которые должны рассматриваться как взаимодополняющие, так как целью стоит удовлетворить клиента и повысить его лояльность к бренду», – говорит спикер.

Калиева отмечает, что интересно также наблюдать за глобальным развитием мобильных платежных систем, которые позволяют оплачивать как покупки в обычных магазинах, так и товары в интернете: Apple Pay, Samsung Pay, Android Pay.

«После появления криптовалюты, однозначно, последуют изменения, в том числе и в шопинге. Для любого бренда главное – чтобы покупатель остался доволен полученным опытом, и в игре останутся те, кто сможет быстро адаптироваться к изменениям и выгодно пользоваться любыми техническими ноу-хау. Как я и говорила ранее, люксовый сегмент не будет исключением», – резюмирует она.

Как успешно конкурировать в отельном бизнесе?

Для успеха отелю нужно иметь три простые вещи

Асель Нуркебаева, Булат Арстанов

Отом, как отельеры могут угодить клиенту, рассматривая вопрос через призму конкуренции, с «Капитал.kz» делятся Асель Нуркебаева, президент Ассоциации туристских агентств Казахстана, и Булат Арстанов, директор НИИ туризма при Казахской академии спорта и туризма.

Прямая конкуренция

Это конкуренция со стороны отелей (на сегодняшний день и для условий, к примеру, Алматы отелей всего спектра звездности) и любых других мест размещения. В первую очередь это касается ценового коридора и приблизительно равных условий проживания. Отелю всерьез надо отслеживать предложения в своей локации от съемных квартир, предложений от сервисов типа AirBnB, хостелов и т.д. Еще пару лет назад сравнивать предложения трехзвездочного отеля и квартиры из шеринговой экономики было бы по крайней мере несерьезно. Но сегодня, когда сервис AirBnB в той же Франции «отъел» от 15% до 20% доходов отельеров, отмахнуться уже не получится. Поэтому ранее относившаяся к псевдоконкуренции «борьба» между неравноценными, несоизмеримыми конкурентами находится в одном диапазоне. В такой конкурентной борьбе хороши все легальные способы, что осталось: подчеркнуть индивидуальность, оригинальность отеля (например, историческая локация, выгодное месторасположение, близость к аттрактивному объекту); своеобразный, характерный только для вашей гостиницы стиль обслуживания (подчеркивание автохтонности, стремление к показу народных традиций).

Что такое стандарты обслуживания? Это ваши действия при оказании гостиничных услуг, которые отвечают основным требованиям клиента, а именно:

Информационный комфорт. В это понятие мы вкладываем ту легкость, с которой прибывший к вам клиент нашел первые сведения об отеле, осуществил предварительное бронирование, возможно, вступал в телефонные переговоры или переписку с вашим персоналом, убедился в правильности своего выбора и, наконец, добрался до отеля в незнакомом городе. Какие меры предприняли работники вашего отеля для информационного комфорта?

Психологический комфорт. От первых мгновений пребывания гостя в отеле зависит очень многое. Начиная от внешнего вида входной группы гостиницы, температуры, внешнего вида швейцара или белл-боя, не говоря уже о непосредственных контактах с ресепшен. Испортить впечатление клиенту может любая мелочь, например, вид ведра с грязной водой у уборщика общественных площадей отеля, мелькнувший на мгновение вид из окна на место сбора мусора, неопрятный вид технических рабочих, которые что-то ремонтируют и т.д. Даже отсутствие улыбки у первой встреченной горничной, официанта, клерка, менеджера, водителя шаттла – так можно перечислить весь ваш персонал. Особенно впечатываются в память клиента сценки «разборок» персонала между собой, нарекания менеджеру в адрес кого-либо из подчиненных и прочее из той же серии. Хотим подчеркнуть работу службы безопасности – секьюрити, охраны объекта – назовите как нравится! Вид угрюмых молодчиков с пищащими рациями с одной стороны раздражает, но с другой, наоборот, успокаивает. Дескать, видали? Какая охрана меня бережет!

Бытовой комфорт. Попадая в номер, клиент, естественно, оценивает приобретенное на время жилище. Насколько удобна кровать, какого качества постельное белье и полотенца, как выглядят санитарный узел и все, что в нем находится, есть ли горячая вода. Правда, знакомая картина? Добавьте сюда работу телевизора и телевидения, кондиционера, устойчивость и скорость интернета, работу телефонии отеля, шумопроницаемость снаружи и внутри номера, поведение соседей и, наконец, пищу, предлагаемую в вашем отеле.

Финансовый комфорт. Пребывание в отеле в течение суток уже дает представление клиенту о том, насколько справедлива или нет оплаченная им сумма за проживание. Зачастую удовлетворить этот вид комфорта удается редко. Так уж устроен клиент – и со своими деньгами он расстается с большой неохотой (отдельная тема – командированные клиенты), и всегда ему кажется, что за отель он переплатил, как бы вы ни старались ему услужить.

Комфорт воспоминаний. Уже покинув ваш отель, клиент некоторое время хранит воспоминания о нем. Если за этот период не произошли какие-то эксцессы в обслуживании, расчете при чек-ауте, то, скорее всего, в воспоминаниях будет фиксироваться время, например, в «Ритц-Карлтон» Алматы, прибывающий в другой отель 5 звезд на бессознательном уровне будет сравнивать его с «Ритцем». Или, выбирая свою дестинацию в интернете, путешественник по прибытии ожидает полного совпадения своей мечты и реальности – но всем известно, что это случается нечасто. Более того, переезжая из страны в страну, клиент мысленно создает себе некий эталон отеля, и все, что в него не вписалось, уже вызывает у потребителя раздражение. В этом и заключается искусство отельера угодить самому широкому спектру клиентуры.

Непрямая конкуренция

Это понятие более всего связано с большими инфраструктурными изменениями в среде, окружающей отель. К примеру, строительство объездной магистрали может одним махом оставить ваш отель без клиентуры, если эта магистраль прошла мимо либо сделала неисполузуемыми дороги, которые раньше вели к вам. Другой пример из западной практики – появление скоростных железнодорожных поездов создало возможность для посещения интересующих туристических объектов в течение одного дня, то есть без ночевок в отелях.

На углубление выгод для потребителя направлены онлайн-ресурсы и социальные сети, в которых клиент может почерпнуть бездну сведений об отелях, услугах, ценах, о существующих недостатках (весьма живописны конкретные имена нерадивых горничных или вороватых официантов). Это едва ли не самый действенный способ борьбы с недобросовестным сервисом. Угроза клиента написать негативный отзыв действует на отельеров и рестораторов весьма отрезвляюще.

С другой стороны оценка клиентом работы отеля и его услуг сама по себе достаточно субъективна. Человек, проживший некоторое время, например, в «Ритц-Карлтон» Алматы, прибывающий в другой отель 5 звезд на бессознательном уровне будет сравнивать его с «Ритцем». Или, выбирая свою дестинацию в интернете, путешественник по прибытии ожидает полного совпадения своей мечты и реальности – но всем известно, что это случается нечасто. Более того, переезжая из страны в страну, клиент мысленно создает себе некий эталон отеля, и все, что в него не вписалось, уже вызывает у потребителя раздражение. В этом и заключается искусство отельера угодить самому широкому спектру клиентуры.

Недобросовестная конкуренция

Мы уже упоминали о недобросовестных конкурентах. Это те, кто не соблюдает общепринятые законы и мошенничает. Например, не указывает истинные цифры в налоговых отчетах, использует так называемые «серые» схемы в выплатах зарплат, повсеместно использует труд практикантов или полулегальный труд мигрантов. Это те, кто не тратит ни копейки на обеспечение безопасности в производстве, не вкладывает средства на развитие и обновление, не соблюдает санитарию и гигиену, использует контрабандные материалы и продукты питания, контрафактные товары и т.д. Довольно часто можно услышать, что в каком-то отеле принимали человека на так называемый испытательный срок. Целый месяц претендент на рабочее место изо всех сил старается делать свою работу как можно качественнее, а в итоге ему от места отказывают, да еще и за проработанный месяц не платят ни копейки – ведь срок-то испытательный… Все вышесказанное дает в итоге наглядное представление о гостиничном бизнесе.

Многие отельеры также относят к недобросовестной конкуренции онлайновые сервисы типа AirBnB, HomeAway, HomeStay, InterHome, WayToStay и другие. С точки зрения налогообложения эти обвинения являются довольно обоснованными. Отели обложены массой разных налогов, несут ответственность перед гостями за их здоровье и безопасность, обязаны предоставлять сервис, соответствующий статусу и имиджу отеля. Владельцы апартаментов, студий, обычных квартир, как правило, не платят налог с дохода, получаемого от сдачи жилья в аренду. В любом случае арендодатели не находятся в своем прожектором налоговых органов. В большинстве случаев они не отвечают, да и не предоставляют никакого сервиса, кроме своей жилплощади.

В этом случае отельерам остается подстраиваться под пожелания клиента, суметь перебить набирающий мощь тренд шерингового жилья. Стоит задуматься о том, почему клиент направился к AirBnB, а не в гостиницу. Прибывая в другую страну с незнакомой культурой, турист горит желанием понять, как и чем живет абориген, что для него ценно, что он ест и пьет, какую музыку слушает и многое другое. Дает ли ответы на эти вопросы отель? Частично, да. А вот погружение в местную среду, возможность примерить на себя местную жизнь – это главная «фишка» AirBnB (ну и, разумеется, намного более низкая цена за проживание).

Делай как он

Интересны в межотельной конкуренции такие явления, как подражание, копирование и бенчмаркинг. И если последний все же требует всего всего полутора часах лет от Северного полюса. Вечная мерзлота, бескрайние снежные ландшафты и регулярно встречающиеся белые медведи – вот портрет Шпицбергена в общих чертах. Однако в этом царстве льда турист развит на твердую пятерку: гостиницы Лонгйира – столицы архипелага – в сезон буквально забиты желающими приобщиться к суровой зиме, и это несмотря на весьма высокую стоимость размещения. Рыбалка на Шпицбергене тоже считается самой северной. Основной добычей здесь служит атлантическая треска. Рыбы настолько много, что она буквально сама идет в руки. Попадаются и трофейные экземпляры 10-12 кг весом, а то и больше.

Совет! Отправляясь на зимнюю рыбалку, важно знать, как правильно одеваться: одежда и обувь должны быть теплыми, непромокаемыми и непродуваемыми. Лучше всего тепло сохраняется, когда на вас надето несколько слоев одежды. В конце концов вам придется долго сидеть без движения. Впрочем, время от времени можно менять место и делать новые лунки.

5 нестандартных сценариев зимних развлечений за рубежом

Наталия Иодес

Зима – совсем не время для скуки, ведь только зимой можно увидеть северное сияние, пожить в отеле из чистого льда или отправиться в Антарктиду купаться в природных термальных источниках. Ведь, согласитесь, путешествием на один из горнолыжных курортов Европы уже никого не удивить. Поэтому, если есть цель сразить знакомых наповал, запоминайте 5 нестандартных сценариев зимних развлечений за рубежом

Заняться подледной рыбалкой

Многие не видят в зимней рыбалке никакого удовольствия. Сначала придется добираться до какого-нибудь водоема в лесной глуши. Затем проделывать лунки во льду, возиться со снастями и часами сидеть в ожидании клева в полной тишине. Все это похоже на немую сцену… Но в этом-то и вся суть! Вся прелесть зимней рыбалки заключается в ее простоте. Сам процесс подобен своего рода медитации. Терпеливо ожидая клева, который вовсе не гарантирован, ваше сознание очищается от посторонних мыслей без особых усилий. Тишина и размышления о бесконечности мироздания способствуют этому духовному очищению. Одна лишь мысль о том, что под пустынной ледяной поверхностью озера кипит подводная жизнь, вызывает странное чувство удовлетворения. Так что улов – это вовсе не цель, а скорее награда за ваше терпение. Давайте же рассмотрим несколько популярных мест для зимней рыбалки.

Куршский залив в Литве. Как только лед становится достаточно прочным, рыбаки выходят ловить корюшку. Ловля продолжается сутки напролет, а на заливе одновременно собираются тысячи человек. А вот к концу зимы в Куршском заливе есть прекрасная возможность поймать крупных окуней, так как в этот период рыба собирается в преднерестовые стаи, и за несколько часов рыболовы могут наловить до сотни окуней. В связи с огромной популярностью этого зимнего развлечения вокруг этого места предостаточно курортов, отелей и ресторанов. Самые крупные курорты – Клайпеда и Нида. Здесь вы найдете для себя проживание на любой кошелек.

Озеро Сайма в Финляндии. Лучшее время для подледного лова – конец зимы – начало весны. Солнечные лучи уже немного согревают любителей зимней рыбалки и отражаются на белом снегу серебристой россыпью, что сравнимо по красоте разве что с северным сиянием. К тому же весна – это лучший сезон клева. Весеннее солнце и голодная рыба – секрет успеха! Чтобы ощутить вкус настоящей финской рыбалки, отправляйтесь на озеро Сайма, это целая озерная система в районе города Лаппеенранта. Там же можно арендовать специальные рыбацкие коттеджи прямо на берегу, что придаст особый колорит этому развлечению. Поверьте, оттуда вы вернетесь другим человеком.

Стоит отметить, что в Финляндии нужна лицензия для рыбной ловли, ее стоимость составляет около 10 евро.

Шпицберген в Норвегии. Самый северный предел Европы – архипелаг Шпицберген – располагается всего в полутора часах лета от Северного полюса. Вечная мерзлота, бескрайние снежные ландшафты и регулярно встречающиеся белые медведи – вот портрет Шпицбергена в общих чертах. Однако в этом царстве льда турист развит на твердую пятерку: гостиницы Лонгйира – столицы архипелага – в сезон буквально забиты желающими приобщиться к суровой зиме, и это несмотря на весьма высокую стоимость размещения. Рыбалка на Шпицбергене тоже считается самой северной. Основной добычей здесь служит атлантическая треска. Рыбы настолько много, что она буквально сама идет в руки. Попадаются и трофейные экземпляры 10-12 кг весом, а то и больше.

Совет! Если вы решили заняться фрирайдом в дикой местности, то должны уметь оказывать первую помощь, знать нюансы местности, а также иметь базовые знания по лавинной безопасности.

Восхититься северным сиянием

Наверное, не найдется ни одного человека, который бы не мечтал увидеть собственными глазами уникальное природное явление – северное сияние. Aurora Borealis – невероятное зрелище, которое следует включить в must-see этой зимы. Так куда же отправиться охотникам за северным сиянием?

Если бы мы могли наблюдать северное сияние из космоса, мы бы увидели, что оно опоясывает Землю ниже Северного полюса подобно обручу и его путь пролегает над Аляской, Канадой, Гренландией, Исландией, севером Скандинавии и Россией. На протяжении истории развития человеческой цивилизации Аврора являлась людям повсюду, но лучше всего ее наблюдать именно в этих странах.

Исландия – страна, где северное сияние можно увидеть во всей его магической красе. В Рейкьявике, самой северной столице мира, Аврора озаряет небо 280 дней в году.

Иеллоунайф, Канада, – административный центр Северо-западных территорий, расположенный приблизительно в 500 километрах к югу от Полярного круга. Знаменитый своими золотыми и алмазными рудниками, этот город также известен как «Столица северного сияния». Просто выехав за пределы города, можно любоваться им во всей красе.

Конечно, мы не можем не упомянуть и **Шпицберген**. Здесь вы можете насладиться не только подледной рыбалкой, но и восхититься изумительным зрелищем – северным сиянием.

Городок **Ивало** расположен на самом севере Финляндии, на территории Лапландии. Здесь всего четыре тысячи жителей, зато есть несколько отелей и очень развита туристическая инфраструктура. Лучшее место для этого – курорт Kaksilauttanen. Здесь вы можете поселиться в снежном иглу или в иглу со стеклянным куполом вместо потолка, вот уж точно идеально – наблюдать за северным сиянием лежа в постели или в стилизованном домике золотоискателей, или в арктической хижине. Курорт расположился в лесу среди дикой природы, при этом предлагая все услуги, которые удовлетворят даже самых капризных туристов.

Считается, что в Гренландии самое красивое небесное сияние бывает на востоке острова. В этой части Гренландии есть только два городка на площади 2700 км – Тасиилак и Иллоккортоормиут – и еще несколько крошечных поселений. Так что выбор невелик.

А вот в России лучше всего наблюдать северное сияние в **Якутии**. Конечно, не каждый день. Чтобы путешествие не разочаровало, перед поездкой имеет смысл посмотреть прогноз погоды: день должен быть безоблачным.

Совет! Самая большая вероятность увидеть северное сияние – с 10 вечера до полуночи. Идеальные условия – морозная ясная погода, а небо обязательно должно быть безоблачным. Помните, что смотреть на северное сияние в городе нежелательно, ведь там очень мешает городское освещение.

Покататься на лыжах на склонах действующего вулкана

Конечно, катанием зимой на лыжах никого не удивить, тем более что Казахстан располагает несколькими популярными и обустроенными горнолыжными курортами. Но, согласитесь, для любителей экстремальных ощущений это уже скучно. Так куда же стоит отправиться со сноубордом или лыжами, если вам захотелось не только незабываемого катания, но и настоящей экзотики и красоты, которая навсегда останется в вашем сердце?

Катание на лыжах может быть тем еще приключением. Если никогда ранее не рассматривали **Сицилию** как курорт, где можно заняться зимними видами спорта, тогда покупайте билеты. Ведь здесь можно покататься не где-либо, а на склонах самого большого действующего вулкана в мире. Разве не круто спуститься на лыжах с Этны? С ноября по март у каждого желающего имеется такая возможность.

Фрирайд на Камчатке – это потрясающий вид на вулканы, огромное количество снега и удаленность от цивилизации. Можно кататься со склонов вулканов, по лесу, а также спуститься к самому побережью Тихого океана. Вы должны понимать, что Камчатка – это дикий край, и вполне возможно встретить медведей при спусках, самое важное – не поддаваться панике. Камчатка привлекает любителей фрирайда со всего мира не только потрясающими и разнообразными спусками, но и отличным отдыхом вне катания. Зона катания Камчатки практически не имеет границ, и число спусков невозможно подсчитать. От острова Парамушир на юге до вулканов Шивелуч и Алней на севере тянется цепь горных хребтов и вулканов на протяжении более 800 км. Наиболее популярные места для фрирайда на Камчатке – это Вилючинский и Авачинский перевалы, вулканы Бакенинг и Горелый. Но кататься на Камчатке можно абсолютно везде, с любого склона. Даже в самом городе Петропавловске-Камчатском есть склоны, которые несложно подняться, а затем по лесу, между деревьев, скатиться вниз. Общая площадь катания занимает около 45000 кв. км и превышает территорию целой Швейцарии. Фрирайд на Камчатке, да и в любом другом месте, подходит для людей, чей уровень катания выше среднего. К сожалению, больших курортов там нет, поэтому все катание происходит либо со снегоходов, либо с вертолетов. Самый пик сезона для желающих попробовать фрирайд на Камчатке – это время с конца февраля по конец апреля.

Чилийская Патагония. Главные горы Чили – это Анды. Однако Патагонские Анды – это совсем другое катание. Это вулканический регион, к которому относятся две страны: Аргентина и Чили. И там, и там есть курорты, однако, обратите внимание на чилийскую Патагонию. Все катание там происходит в коммуне Пукон – именно в той местности расположено несколько вулканов, и на некоторых из них стоят подъемники, или же можно арендовать снегоходы, вертолеты, чтобы кататься «по-дикому». То, что можно увидеть, катаясь в Патагонии, не увидите нигде: эндемические виды растений и животных, фантастические озера – вся картинка не имеет ничего общего с тем, что вы привыкли видеть.

Совет! Если вы решили заняться фрирайдом в дикой местности, то должны уметь оказывать первую помощь, знать нюансы местности, а также иметь базовые знания по лавинной безопасности.

Пожить в отеле изо льда

Удивительный опыт, который запомнится вам навсегда. Большинство подобных отелей предлагают услуги по проведению свадебной церемонии в ледяной часовне и невероятные виды – горы или северное сияние прямо над головой. Ниже предлагаем вашему вниманию несколько стран, в которых расположены ледяные отели.

Ночевка в Швейцарии на горнолыжном курорте Пицоль запомнится туристам на всю жизнь. Здесь вам не будет уютных номеров с душем и мягкой кроватью, если, конечно, решитесь на приключение по эскимосски. Вот где драйв и острые ощущения гарантированы. Ведь турист будет не просто ночевать в иглу, но и сам построит для себя жилище! Лагерь эскимосов находится в Альпах на высоте более 2000 метров над уровнем моря. Если этого развлечения будет недостаточно, можно еще опробовать, что такое снегоступы, и сходить в горный поход.

ICEHOTEL Юккасъярви, Швеция – старейший ледяной отель в мире и одновременно выставка ледяных скульптур. Каждый год зимой в отель приезжают художники, чтобы преобразить его вид и создать настоящие инсталляции изо льда.

Hôtel de Glace Кебек, Канада, – роскошный отель, который каждую зиму отстраивают заново, придерживаясь определенной тематики. Это и неудивительно, ведь по весне отель просто тает. Здесь можно провести свадебную церемонию в ледяной часовне, отправиться кататься на огромную ледяную горку, расслабиться в сауне или завершить вечер у камина в своем ледяном люксе.

Igloo Hotel Грандвалира, Андорра, – отель изо льда и снега, расположенный на высоте 2350 метров в окружении горных пиков и вдали от цивилизации. Одна из самых впечатляющих особенностей Igloo Hotel – снежное джакузи, где вы можете отдохнуть, созерцая окружающие горные гряды.

LumiLinna Кеми, Финляндия, – самый большой в мире замок из снега и льда на берегу Ботнического залива. Каждый номер здесь не просто выполнен изо льда, но и отделан невероятными снежными скульптурами и рельефами, вы как будто будете жить внутри произведения искусства, любуясь сюжетами из мифов, сказок и фольклора.

Совет! В большинстве ледяных номеров температура не поднимается выше минус 5 градусов по Цельсию, а значит спать нужно будет в максимально теплой одежде и в спальном мешке. Это развлечение для настоящих экстремалов.

Искупаться в горячих источниках

Природа часто дарит людям настоящие чудеса, например, термальные источники, когда горячая, насыщенная солями и минералами вода бьет прямо из-под земли среди снега и льда. Зачастую это не просто очень красиво, но и полезно для организма, и многие приезжают за тысячи километров, чтобы испробовать на себе целительную силу природы. Конечно, в мире очень много курортов, предлагающих услуги SPA-центров с термальной водой, но давайте рассмотрим горячие источники, находящиеся прямо посреди дикой природы.

Голубая лагуна Исландии входит в список «Самых красивых горячих водоемов мира». Огромный геотермальный бассейн находится на полуострове Рейкьянес на юго-западе страны. Выглядит это природное чудо, как бирюзовое озеро, которое расположено прямо в центре поля из застывшей лавы. А под землей, под пористой коркой, бьют ключами резервуары, заполненные горячей морской водой. Более того, лагуна – это самое большое геотермическое SPA в Исландии. Люди со всего мира съезжаются сюда не только за тем, чтобы насладиться красотой и согреться в голубых водах лагуны. Эти источники имеют еще и очень целебный эффект для организма человека. Все дело в том, что на дне самой лагуны есть белая глина, которая эффективно питает организм человека и оказывает благоприятное воздействие при различных заболеваниях. Вода исландской Голубой лагуны согреет любого – обычно температура воды здесь очень комфортна и колеблется в районе 37-40 градусов по шкале Цельсия.

Онсэны в Японии. Горячие источники, или онсэны, – непременный атрибут японской культуры. В Японии несколько тысяч горячих источников, приспособленных для омовения. Но самые популярные среди туристов онсэны находятся в национальном парке Jigokudani Monkey Park в Нагано. А все из-за того, что, помимо людей, которые не прочь окунуться в термальные воды, расслабиться часок-другой в онсэнах любят и обезьяны, проживающие в парке Jigokudani Monkey Park. Эти забавные макаки, которых еще называют «снежными», спасаясь от холода, долгое время проводят в горячих источниках Нагано и выходят оттуда только чтобы перекусить. Они даже спят в воде!

Остров Десепшен, или остров Обмана в Антарктиде, из состава Южных Шетландских островов называют «Санторином Антарктики». Его разрушенная вулканическая кальдера «Мехи Нептуна», несмотря на периодические извержения вулкана, делает его одной из самых безопасных естественных гаваней в мире. И, да, это очень популярное место для любителей экстремального отдыха. Часто туристические суда приходят сюда специально для того, чтобы организовать купание в термальных и сильно минерализованных водах Бухты Маятника. Здесь следует быть очень осторожным при купании, потому что если вы переживаете даже метр слоя теплой воды, то можно сильно обжечь кожу горячей или почти кипящей водой, бьющей со дна, или получить легкое обморожение от ледяной воды термоклина, потревоженного слишком интенсивными движениями при плавании.

Совет! Независимо от того, желаете вы погрузиться в природный бассейн или крытый, куда подается термальная вода, помните, можно находиться там не более 15-20 минут. Так как нагрузка на сердце зависит от температуры воды – чем выше, тем больше…

Что нового на авторынке ожидаем в 2018 году?

Оксана Черноножкина

В год Желтой Земляной Собаки казахстанский авторынок ожидает россыпь новинок. О некоторых из них мы уже рассказывали, а мировые премьеры других ожидаются лишь весной следующего года. Так или иначе, выбрать себе новый автомобиль будет из чего. Публикуем первую часть обзора «Капитал.kz» об автоновинках 2018 года.

Дистрибьютор баварской марки представит в 2018 году поклонникам марки BMW третье поколение X3, второе поколение X4, новый компактный кроссовер X2 и новый заряженный седан M5.

X2 делит переднеприводную платформу с самым младшим в X-ряду кроссовером баварской марки, а значит спереди у него стойки McPherson, сзади – многорычажка. Колесная база у них одинаковая, однако по общим габаритам этот кроссовер немного короче и ниже собрата X1. Салон – тоже практически копия X1, только багажник чуток поменьше (470 литров против 505) и сиденья второго ряда не имеют регулировки. Зато у него есть два эксклюзивных цвета окраски кузова – Galvanic Gold и Misano Blue. Предлагаться автомобиль будет в трех версиях – Basic, M Sport и M Sport X. Вариантов подвески тоже будет три: базовая – с клиренсом 182 мм, спортивная – занижена на 10 мм и суперспортивная – клиренс 172 мм плюс адаптивные амортизаторы. Двигатели все четырехцилиндровые двухлитровые с турбонаддувом: 192-сильный бензиновый, работающий в паре 7-диапазонным роботом с двумя сцеплениями, и два дизеля – 190 л.с. и 231 л.с., агрегатированные 8-ступенчатым «автоматом».

Новый M5 – первый баварец с триколором, оснащенный системой полного привода M xDrive, которая распределяет крутящий момент между передней и задней осью в зависимости от условий вождения.

Активный M-дифференциал задней оси работает переменно и имеет эффект блокировки от 0 до 100%. Это означает, что характер M xDrive можно настроить по своему усмотрению. Под капотом модели – 4,4-литровый двигатель V8 с двумя турбонагнетателями и технологией M TwinPower Turbo. Мощность – 600 л.с., крутящий момент – 750 Нм. Максимальная тяга доступна с 1800 об/мин. Разгон до первой сотни – 3,4 с. Максимальная скорость ограничена на уровне 250 км/час. С пакетом «M Driver» «ошейник» ослабевает до 305 км/ч.

Третья генерация X3 получила модульную платформу CLAR – с традиционной двухрычажкой спереди и оригинальной пятирычажной подвеской сзади. В линейке двигателей обещают дизельные двухлитровый мотор мощностью 190 л.с. и трехлитровый силовой агрегат с 265 «лошадками», а также бензиновую трехлитровую рядную турбошестерку мощностью 360 л.с. В интерьере моделей появилось много опций, среди которых цветной проекционный дисплей, атмосферная подсветка салона, ключ-брелок со встроенным цветным дисплеем, передатчик WI-FI на десять устройств и многое другое. А еще в третьем поколении X3 стал гораздо «умнее» – теперь он умеет отслеживать разметку, дорожные знаки и соседние автомобили, а функция фиксации полосы движения работает у него на скорости до 210 км/ч.

Второе поколение X4 обновилось как снаружи, так и внутри. Внешне автомобиль стал выглядеть лаконичнее и даже гораздо эффектнее старшего брата X6, чей купеобразный силуэт он позаимствовал. В салоне ничего инновационного – стиль X-серии прослеживается невооруженным взглядом. В базовой комплектации появились камера заднего вида, аудиосистема iDrive с 9 динамиками и система Driving Dynamics Control с ассистентом при подъеме на склон. Опционально будут доступны пакеты M Sport и Driving Assistance Plus Package. Двигателя два, оба бензиновые – турбочетверка объемом 2,0 литра и мощностью 240 л.с. и турбошестерка объемом 3,0 литра и мощностью 355 л.с.

Все модели появятся в течение года – к сожалению, более подробные даты в условиях нынешней непростой ситуации на авторынке дистрибьютор называть не стал. Известно лишь, что в конце 2018 года начнут принимать заявки на самый большой кроссовер марки – X7, мировой дебют серийной версии которого состоится в течение года, а его продажи стартуют лишь в 2019 году. Также в начале года начнут принимать заказы на 8-ю серию.

В модельном ряду Porshce первую скрипку будет играть третье поколение Cayenne. Заказы на модель уже принимают, однако первая партия машин прибудет в Казахстан только к лету. Внешне автомобиль изменился несильно – обращают на себя внимание узкие задние фонари, соединенные LED-полоской, да адаптивный спойлер на крыше, а вот внутри он теперь больше походит на Panamera. В плане технической вооруженности автомобиль может похвастать трехкамерной пневмоподвеской, полноприводной трансмиссией Porsche 4D Chassis Control, адаптивными амортизаторами PASM, активными стабилизаторами поперечной устойчивости и механизмом подруливания задних колес в качестве опции. В базе идут чугунные тормозные диски, 8 подушек безопасности и турбированный 3,0-литровый V6 мощностью 340 л.с. в паре с 8 АКПП Tiptronic S. В свою очередь под капотом версии Cayenne S стоит 440-сильный 2,9-литровый V6 biturbo, а у Cayenne Turbo – 550-сильный V8 biturbo. Дизели и гибридная модификация появятся к концу 2018 года.

Volkswagen привезет свой самый маленький в линейке кроссовер T-Roc. Дилер обещает, что машины будут доступны к концу 2018 года. Однако заказ лучше сделать заранее, так как доставка займет порядка 4 месяцев. Как мы уже рассказывали, ни во внешности, ни в салоне автомобиля нет ничего такого, чего мы еще не видели на моделях концерна из Вольфсбурга – в данном случае, заполнив пустующую внутри линейки нишу, немцы намерены брать габаритами и ценой. Линейку двигателей модели представляют три турбированных бензиновых силовых агрегата объемом 1,0 (115 л.с.), 1,5 (148 л.с.) и 2,0 литра (190 л.с.) и дизельные моторы объемом 1,6 и 2,0 литра (диапазон мощности 115-190 л.с.). Трансмиссии две – 6-ступенчатая «механика» и робот DSG. Будут доступны версии с передним и полным приводом.

Громкая новинка будет и у Škoda – новый среднеразмерный кроссовер чешской марки Kodiaq встанет на конвейер завода «Азия Авто» летом 2018 года. Это первая модель компании, в которой могут разместиться 7 пассажиров. Третий ряд, конечно же, детский, но он есть! Благородная внешность, просторный салон, большой багажник (720 литров в пятиместной конфигурации), приличное оснащение. Последнее включает в себя трехзонный климат-контроль, обогревы, подогревы, неимоверное количество подушек безопасности и множество решений из серии Simply Clever. К примеру, система защиты кромок дверей на парковке, фирменные зонтики, мусорные корзинки в дверных карманах, заботливое оповещение «Не забудьте мобильный телефон» при выходе из машины, система усиления голоса через колонки аудио и т.п. Предлагаться автомобиль будет в полноприводной версии с 7-ступенчатым роботом DSG. Под капотом – бензиновый 2.0 TSI мощностью 180 л.с.

От бренда Infiniti в 2018 году, ориентировочно к лету, ожидаются обновленный QX80 и новый QX50. Первому слегка подретушировали внешность и добавили новых штрихов в салон. В техническом плане автомобиль не изменился. Под капотом все тот же 5,6-литровый V8 мощностью 405 л.с., работающий в паре с 7-ступенчатым «автоматом». Второй изменился более кардинально. Автомобиль стал короче, но при этом шире и выше, а главное – в отличие от предшественника он получил переднеприводную компоновку с поперечным расположением двигателя и подключаемой задней осью. Обновили кроссоверу и внешность, а в списке опций у него появились камеры кругового обзора, премиальная аудиосистема Bose с функцией активного шумоподавления, панорамная крыша и система полуавтономного вождения ProPilot Assist. Но больше всего японцы гордятся новым мотором. 272-сильный бензиновый турбодвигатель объемом 2,0 литра является первым серийным силовым агрегатом с изменяемой степенью сжатия и обещает повышенную экономичность.

Под маркой Mercedes-Benz в 2018 году казахстанцам будут доступны такие новинки, как третье поколение купе-седана CLS, новый G-класс и четвертое поколение A-класса. О CLS мы уже рассказывали, так что повторяться не будем. Мировые же премьеры Gelandewagen и A-класса еще не состоялись: новую генерацию G-класса покажут в Детройте, а A-класс – в Женеве. Мы еще расскажем о них подробно, пока же известно, что младший в ряду Mercedes-Benz будет выпускаться теперь не только в кузове хетчбэк, но и седан. Автомобиль стал просторнее, получил виртуальную панель приборов, рулевое колесо с сенсорными клавишами и спортивные кресла, а в списке опций присутствуют диодная подсветка салона, упрощенная версия автопилота, а также массаж и вентиляция кресел. Доступны будут как передне-, так и полноприводные модификации. Что касается G-класса, то модель настолько почитаема в своем кругу, что предыдущее поколение выпускалось аж с 2000 года! О, да, уходящий на покой «гелик» предыдущего поколения пережил три рестайлинга, прежде чем его решили списать со счетов. Самое же важное, что нужно знать о новом Gelandewagen, – это то, что автомобиль сохранил свой фирменный угловатый дизайн, конструкцию с мощной лонжеронной рамой и полноценный полный привод, дополненный блокировками дифференциалов, плюс обзавелся новой независимой передней подвеской, рулевым управлением с электрическим усилителем и пневматическими опорами в подвеске. В салоне он стал просторнее, получил более качественную отделку, обзавелся цветным дисплеем на центральной консоли и массой новых систем.

Все новинки на нашем рынке появятся во второй половине 2018 года. Доедет ли до нас X-серия (пикап) – пока под вопросом.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»,
Журналисты:
Георгий Ковалёв, Дмитрий Чепелев, Ксения Бондал, Николай Дрозд, Оксана Черноножкина
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Бильд-редактор: **Вячеслав Батурин**

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 17.01.2018 г. Заказ N 24922.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04