



ИНВЕСТИЦИИ:

НЕСМОТЯ НА ПРОВАЛ UBER И
LYFT, IPO-ГОНКА ПРОДОЛЖАЕТСЯ

стр. 4

ТЕНДЕНЦИИ:

ПО МОРЯМ, ПО ВОЛНАМ

стр. 6

БАНКИ И ФИНАНСЫ:

СТИМУЛ ЦЕНОЙ
В ПОЛПРОЦЕНТА

стр. 8

LIFESTYLE:

КАК СХОДИТЬ К ЭВЕРЕСТУ
И ВЕРНУТЬСЯ СЧАСТЛИВЫМ

стр. 12



Куплю рецепты оптом

*Ужесточение контроля за продажей
медикаментов застало врасплох
и население, и малый бизнес*

Скандалы в аптеках и массовое недовольство в обществе – реакция на отказ аптек продавать лекарства без рецепта. Минздрав усилил контроль за отпуском рецептурных препаратов, но допускает, что список лекарств, которые можно купить только по рецепту, будет пересмотрен.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

В аптеках Казахстана кипят нешуточные страсти. На просьбу продать без рецепта еще недавно повсеместно доступные лекарства провизоры и фармацевты вынуждены отвечать отказом. Ссылки на поступившее из Минздравства здравоохранения предписание клиентов не успокаивают. Особенно трудно объяснить ужесточение требований к отпуску лекарств аллергикам,

астматикам и гипертоникам. Собственники небольших аптек не исключают: в новых реалиях им придется закрыться уже в ближайшее время.

Психологический дискомфорт

«Требования о проверке рецептов от врача появились давно, еще в 2003 году, но на них мало кто обращал внимание. А с начала этого месяца за аптеки взялись очень жестко – по всей стране



начались проверки. Некоторым уже выписали астрономические штрафы. Я знаю о двух случаях в Караганде», – поделилась с «Курсивом» Гульжамал, хозяйка небольшой аптеки в центре Алматы. В сложившейся ситуации она потребовала от своих провизоров и фармацевтов не продавать лекарства, для которых необходим рецепт от врача. В результате оборот аптеки снизился почти в два раза, а работники оказались под психологическим прессом.

«Понимаете, к нам нередко приходят люди в плохом состоянии. У одних астма, у других начинается аллергический отек Квинке. Но мы ничем не можем помочь. Они должны показать рецепт от врача», – говорит Гульжамал о наблевшем и рассказывает об инциденте, который произошел накануне. «Пришел мужчина лет 40, его матери за 70 лет, и у нее резко подскочило давление.

> стр. 2

«Цифра» накормит

*Как IT-технологии
меняют характер
сельского
хозяйства*

По данным ООН, в мире регулярно недоедают 821 млн человек. Если учесть прогнозы о росте населения до 11,2 млрд человек в 2100 году, то и цифра голодающих может вырасти пропорционально. Что делать, если земля, по меткому выражению Марка Твена, больше не производят? Если климатические изменения, в какую сторону ни качнулся бы их маятник, угрожают сократить посевные площади?

Георгий КОВАЛЕВ

На помощь приходят современные методы агрокультуры, усиленные IT-технологиями. Благодаря этому сельское хозяйство может быть инновационным, прогнозируемым, эффективным и устойчивым. «Курсив» изучил несколько примеров того, как новые тенденции меняют характер сельского хозяйства в Казахстане.

**Qoldau: система
казахстанского
фьючерса**

Проект Qoldau мог бы стать исключительным примером государственно-частного партнерства в области сельского хозяйства. Таким его видели в Министерстве сельского хозяйства – квазигосударственная система, открывающая для участников рынка прямой доступ к инструментам государственного стимулирования и поддержки. Но, по словам автора идеи Серика Ибраева, избыточная зарегулированность и бюрократия стали топить проект.

Уволившись из министерства, Серик Ибраев стал развивать Qoldau как систему электронных зерновых расписок E-Grain. Она объединила участников зернового рынка с тем, чтобы гарантировать прозрачность сделок с зерном. Урожай сдается на элеваторное хранение, взамен выдается цифровое свидетельство, именуемое зерновой распиской. Внутри системы Qoldau расписку можно быстро продать или заложить. С помощью этого инструмента уже проведено более 500 тыс. операций.

Сейчас система Qoldau предлагает 20 сервисов, три из которых иностранные. Это американский сервис прогноза погоды DTN, европейский индекс обработки космических снимков, включающий расчет индексов биомассы от Airbus, и украинский сервис точного земледелия.

> стр. 7

Команда Токаева

Президент Касым-Жомарт Токаев начал формировать команду. Отдельные назначения можно назвать знаковыми.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Сразу после инаугурации президент Казахстана взял курс на изменение своего окружения: в руководстве страны появились новые имена. Ряд назначений являются неожиданными и говорят о тенденции к новому подходу управления государством.

Первым стало назначение руководителя администрации

президента РК. Им стал опытный политик – 55-летний **Бакытжан Сагинтаев**. Несмотря на вынужденную отставку с поста главы кабинета министров в феврале 2019 года после критики **Нурсултана Назарбаева** в адрес правительства, он остался в руководстве страны. С 1 по 24 марта Сагинтаев являлся государственным секретарем РК, после чего на основании одного из первых указов Токаева возглавил президентскую администрацию. В день инаугурации статус Сагинтаева был подтвержден новым указом **Касым-Жомарта Токаева**. Аккаунтов в социальных сетях новый руководитель

администрации президента РК не имеет.

На своем посту председателя КНБ Казахстана остался и **Карим Масимов**, один из тяжеловесов казахстанской политики. На руководящих позициях в государстве он находится уже 19 лет. В 2000 году, в возрасте 35 лет, Масимов был назначен министром транспорта и коммуникаций. Позже был министром экономики и бюджетного планирования и руководителем администрации первого президента, дважды возглавлял правительство страны. Пост председателя КНБ РК Карим Масимов занимает с сентября 2016 года. Имеет страницы в

Facebook и Twitter, но большой активности там не ведет. В понедельник, 17 июня, полномочия Карима Масимова были расширены – указом президента к КНБ присоединили службу внешней разведки «Сырбар», которая ранее была самостоятельной структурой и подчинялась непосредственно президенту Казахстана.

Агентство Республики Казахстан по делам государственной службы и противодействию коррупции стало только Агентством по делам государственной службы. Национальное бюро по противодействию коррупции получило статус агентства, непосредственно подотчетного президенту страны.

Председателем Агентства по делам государственной службы стала 49-летняя **Анар Жайлганова**, которую публичной личностью назвать трудно. Вероятнее всего, это связано с ее прежними должностями. В прошлом она была судьей Южно-Казахстанского областного суда. В период с 2004-го по 2008 год являлась судьей Верховного суда РК, а затем до 2016 года – членом Конституционного совета. До последнего времени была депутатом мажилиса парламента от партии Nur Otan. В социальных сетях страничка Анар Жайлгановой не замечена.

> стр. 2

Инкубатор для юниоров

*Высокорискованные ГМК-проекты
получат возможность для
финансирования в Казахстане*

Биржа Международного финансового центра «Астана» (AIX) намерена создать площадку по привлечению инвестиций в юниорные компании, а национальная горнорудная компания «Тау-Кен Самрук» готова сама инвестировать в новые проекты в отрасли.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Юниоры открывают до 50% новых месторождений в мире, основная деятельность юниорных компаний – геологоразведка и ввод в оборот новых месторождений, а затем выгодная их перепродажа крупному игроку. Фактически юниоры – одна из основных сил, восполняющих минерально-сырьевую базу горной металлургии. За границей этот сектор генерирует большие денежные потоки: например, рынок юниорского капитала на бирже в Торонто в 2016 году составлял примерно \$58 млрд,

при этом средняя юниорная геологоразведочная компания имеет минимальные оборотные средства, оперируя суммами от \$1 млн до \$30 млн.

В то же время юниорский бизнес испытывает сложности с привлечением инвестиций – как из-за отсутствия длительной истории деятельности самой компании на рынке, так и из-за высоких бизнес-рисков при исследовании новых месторождений, ведь те могут не оправдать надежд в силу незначительности запасов либо высокой степени стоимости их извлечения. В Казахстане простор для деятельности юниоров необъятен: в настоящее время в стране доступно для геологического изучения 1,2 млн кв.км, и лишь пятая часть этой территории изучена на требуемом уровне – такую цифру озвучил вице-премьера РК **Женис Касымбек**. Возможности геологоразведки в РК ограничены проблемами финансирования.

> стр. 3

TENGRIBANK

AN ASSOCIATE OF PUNJAB NATIONAL BANK INDIA

0,9%*
ОТ БАСТАП

ЭКСПРЕСС КРЕДИТ

до 5 000 000 ₸ дейн

* СЖТМ - 20,4% Бастап / ГЭСВ - от 20,4%

@tengribank
www.tengribank.kz

3434
ТЕГІН / БЕСПЛАТНО

14.12.2017 жылғы № 1.2.53143 Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің лицензиясы / Лицензия Национального Банка Республики Казахстан № 1.2.53143 от 14.12.2017 года

Куплю рецепты оптом

Ужесточение контроля за продажей медикаментов застало врасплох и население, и малый бизнес

> стр. 1

Просит продать ему каптоприл. Отказали. Так у него настоящая истерика началась! Сказал, что все у нас здесь разнесет, если с его мамой что-то случится. И с такими скандалами не только мы стали ежедневно сталкиваться».

Когда убеждения не помогают

Схожими наблюдениями поделилась с «Курсивом» провизор и одновременно управляющая аптекой в одном из номерных микрорайонов Алматы, попросившая называть ее **Зухрой Омархановной**. Последние дни ей уже несколько раз приходилось успокаивать астматиков, которые настойчиво требовали продать им сальбутамол или беротек. «Когда человеку плохо, он ничего не хочет слышать. Понимаете, бессмысленно убеждать идти к врачу того, у кого вдруг возникла острая зубная боль. Ему нужно обезболивающий препарат здесь и сейчас. Хотя бы для того, чтобы до стоматолога дойти. Без рецепта мы теперь можем отпускать только темпалгин. Хороший препарат. Только его эффективность снижается при боли слабой и умеренной интенсивности», — объясняет Зухра Омархановна. Разосланный по аптекам новый перечень безрецептурных препаратов ей кажется не до конца продуманным. Для примера она демонстрирует два идентичных по фармакологическим свойствам лекарственных препарата, в основе которых лежит ибупрофен. «Ибулар — без рецепта, новиган — только по рецепту. Разница между ними, как между булкой и батоном», — иронично замечает управляющая аптекой.

Мелкие закроются, большие останутся?

Обе собеседницы «Курсива» прогнозируют, что в ближайшие два-три месяца по стране прокачнется вал закрытий небольших аптек. И это наводит их на мысль: неожиданное ужесточение контроля над безрецептурным отпуском лекарств проведено в интересах крупных аптечных сетей. «У нас и без этого были небольшие обороты, а теперь они совсем снизятся. Только за один понедельник мы вынуждены были отказывать не меньше 10 раз. Мелкие аптеки закроются, останутся только большие. Мы просто не выживем!» — констатирует Гульжамал.

Сомневается в перспективах небольшого аптечного бизнеса и Зухра Омархановна. «У каждой аптеки есть свои постоянные клиенты. Некоторые уже заявили, что отказываются от наших услуг. Мы с центральными аптеками и без этого с трудом конкурировали. У них опыт с аптечных складов из-за больших объемов, поэтому и цена минимум на 15% ниже. Сценария всего, работаем до конца июня, а потом закроемся», — предполагает управляющая аптекой. При этом она предполагает, что еще одним следствием ужесточения контроля над отпуском лекарств станет массовый завоз казахстанцами лекарственных препаратов из соседних стран.

Соседский опыт

Связавшись с коллегами из Кыргызстана, Узбекистана и России, «Курсив» выяснил: ситуация с безрецептурным отпуском лекарственных препаратов в этих странах отличается от казах-

станских реалий сегодняшнего дня. По информации журналиста «Вечернего Бишкека» **Екатерины Улитной**, запреты в Кыргызстане тоже есть, но на практике ограничения действуют только при покупке сильнодействующих обезболивающих препаратов. «Фактически никакого запрета

кампания по борьбе со свободным отпуском рецептурных лекарств. Но про нее забыли через несколько месяцев, в том числе и потому, что население стало завозить нужные лекарства из Казахстана.

Об отсутствии жестких ограничений на продажу лекарствен-

производства. К тому же в Узбекистане до сих пор процветает черный рынок лекарств, например, практически круглосуточно идет торговля разными препаратами на «Крестике» — базаре возле ташкентского массива «Тузель-2». Все это знают, но никого это особо не волнует», — заметила журналист из Ташкента.

Есть специфика отпуска лекарств и в России. По словам **Ольги Винокуровой** из газеты «На страже Родины», у них условия отпуска лекарств достаточно строгие. На многие препараты требуется рецепт врача, который, впрочем, не сложно получить в поликлиниках. При этом, отметила собеседница «Курсива», очередей в них нет. «Но у нас существует и парадокс: лекарства, которые отпускают по рецепту, можно свободно купить через интернет», — рассказала Ольга Винокурова.

Пересмотр все-таки возможен

Ужесточение требований к отпуску лекарственных препаратов — сейчас главная тема для обсуждения в казахстанском обществе. Она оказалась более актуальной, чем создание инициированного президентом Токаевым Национального совета общественного доверия (НСОД). И в социальных сетях, и при непосредственных встречах казахстанцы спорят между собой о целесообразности введения контроля над деятельностью аптек, обращая внимание на действия Минздрава, который не стал предварительно обсуждать свои инициативы с общественностью. Нельзя сказать, что большинство людей против обязательной проверки рецеп-



Фото: Shutterstock/Dragon Images

на продажу лекарств, включая антибиотики, нет. Аптек очень много. Почти любые препараты продаются свободно, хотя официально многие лекарства не должны отпускать без рецепта врача. В аптеках даже объявления висят, но на них никто не обращает внимания. Иногда начинают проверки, тогда провизоры и фармацевты могут попросить рецепт», — поделилась своими наблюдениями с «Курсивом» Екатерина Улитина. Она добавила, что в 2016 году в Кыргызстане также проводилась масштабная

на продажу лекарств, включая антибиотики, нет. Аптек очень много. Почти любые препараты продаются свободно, хотя официально многие лекарства не должны отпускать без рецепта врача. В аптеках даже объявления висят, но на них никто не обращает внимания. Иногда начинают проверки, тогда провизоры и фармацевты могут попросить рецепт», — поделилась своими наблюдениями с «Курсивом» Екатерина Улитина. Она добавила, что в 2016 году в Кыргызстане также проводилась масштабная

Команда Токаева

> стр. 1

Главой Антикоррупционной службы назначен **Алик Шпекбаев**. 61-летний председатель Агентства по противодействию коррупции является кадровым полицейским и никогда не менял рода своей деятельности. В общенациональном масштабе Шпекбаев стал известен в 2003 году, когда был назначен вице-министром внутренних дел РК. Возглавляет борьбу с коррупцией в стране с 2014 года. С 2017 года являлся председателем Агентства Республики Казахстан по делам государственной службы и противодействию коррупции. У него есть страницы в Facebook и Twitter, которые регулярно обновляются.

В соответствии с указом Касым-Жомарта Токаева в стране появился и новый министр образования и науки. Находящуюся под самым пристальным вниманием общественности государственную структуру возглавил **Асхат Аймагамбетов**. На пост министра 37-летний учитель истории по образованию перешел с должности заместителя акима Карагандинской области, которую занимал чуть меньше полугода. До последнего момента наивысшим достижением Аймагамбетова на государственной службе был пост вице-министра образования и науки в период с августа 2017-го по январь 2019 года. У нового министра образования есть страница в Facebook, и он ее регулярно обновляет.

Новым министром культуры и спорта стала 55-летняя **Актоты**

Раимкулова, которая с 2016 года занимала пост вице-министра и более известна как композитор и автор немалого количества музыкальных композиций. Информации о деятельности Актоты Раимкуловой в деловых и общественно-политических изданиях практически нет. Тогда как в СМИ, освещающих события в области культуры и искусства, сообщений о творчестве Раимкуловой можно встретить еще с конца 90-х годов. Страниц в социальных сетях у Актоты Раимкуловой не замечено.

В команду Токаева также вошел 40-летний **Магзум Мирзагалиев**. В недавнем прошлом вице-министр нефти и газа, а затем заместитель министра энергетики Казахстана стал во главе образованного на основании указа президента страны Министерства экологии, геологии и природных ресурсов. У Мирзагалиева три высших образования, два из которых по специальности «Экономист-международник».

В рамках «дальнейшего совершенствования системы государственного управления» было реорганизовано Министерство цифрового развития, оборонной и аэрокосмической промышленности. Обновленное ведомство стало более гражданским и отныне называется Министерством цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности. Вероятно, по этой причине имя главы реорганизованного министерства стало известно не сразу. В итоге свой портфель сохранил 46-летний **Аскар Жумагалиев**. У него четыре выс-

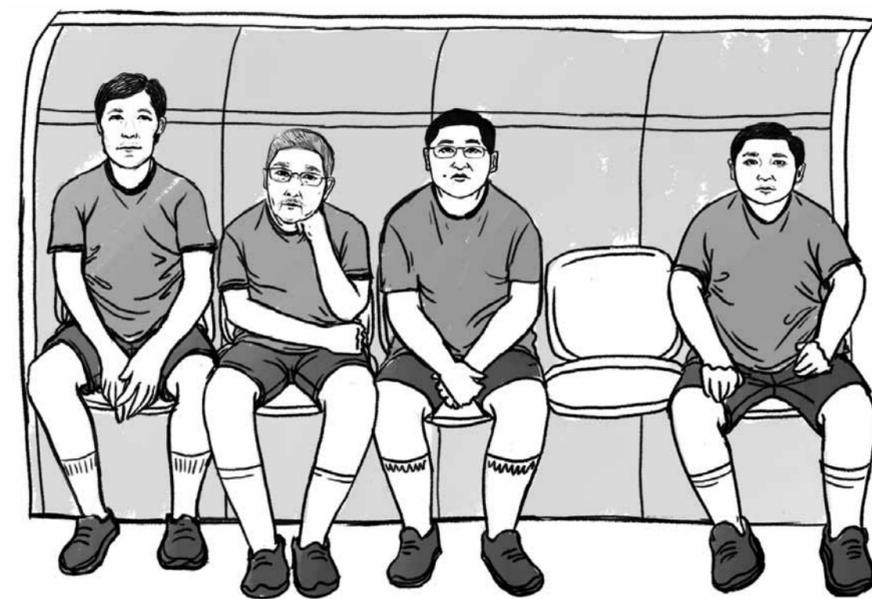


Иллюстрация: Анна Рахилькина

ших образования, в том числе и военного инженера. Ранее Жумагалиев возглавлял Министерство связи и информации, а также Министерство транспорта и коммуникаций. Кроме того, руководил АО «Казахтелеком» и НАК «Казатомпром». В период с августа 2017 года по февраль 2019 года был заместителем премьер-министра.

Новым руководителем управления делами президента Казахстана стал 49-летний **Ерлан Баттаков**. Июньским указом Касым-Жомарт Токаев подтвердил должность Ерлана Баттакова, которую он занял в марте 2019

года. До этого он с 2017 года являлся первым замом управления делами президента РК. Свою первую должность в управлении — заведующего финансово-аналитическим сектором отдела планирования и финансирования бюджетных программ — Баттаков получил еще в 2007 году. Какой-либо активности Ерлана Баттакова в социальных сетях не наблюдается.

Новым начальником службы государственной охраны Казахстана назначен 51-летний генерал-лейтенант национальной безопасности **Ануар Садыкулов**, именно он теперь руководит

обеспечением безопасности первых лиц страны и объектов государственной значимости. Последние пять лет Садыкулов возглавлял спецслужбу особого назначения «Арыстан», одновременно являясь заместителем председателя КНБ Казахстана. Поскольку Садыкулов служит в структурах национальной безопасности Казахстана с 1992 года, неудивительно, что публичных аккаунтов в социальных сетях у него нет.

Касым-Жомарт Токаев сменил нескольких акимов. В день инаугурации нового акима получила столица страны. Вместо **Бахыта**

Султанова, которого информированные источники сразу же назвали будущим министром торговли (что и произошло), находить общий язык с населением будет 41-летний **Алтай Кульгинов**. Кульгинов стал первым из акимов, который призвал население общаться с ним через социальные сети Facebook, Twitter и Telegram.

Новым акимом ЗКО стал 49-летний **Гали Искалиев**, до этого занимавший пост замкама. Это первая высокая руководящая должность Искалиева. До возвращения в свою родную Западно-Казахстанскую область он был заместителем акимов Жамбылской и Актюбинской областей, а в период с мая 2018-го по январь 2019 года возглавлял столичное управление регенерации городской среды. Обнаружить страницы Гали Искалиева в социальных сетях не удалось.

Сменился аким и в Мангистауской области — вместо 56-летнего **Ерлы Туржанова** новым руководителем области стал 55-летний **Серикбай Трумов**. Любопытный факт: в отличие от других областных акимов Трумов за пределами Мангистауской области никогда не работал. Свою государственную службу он начал в 2004 года с должности акима Тупкараганского района. Позже был заместителем акима Мангистауской области, руководителем городских администраций Актау и Жанаозена. Последняя его должность — спикер областного маслихата, которую он занимал с 2017 года. Аккаунтов в социальных сетях не имеет.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственники: TOO «Altco Partners»
Адрес редакции: А15ЕВЗ, РК,
г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7,
б/н «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/
Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:
Александр ВОРОТНИЛОВ
a.vorotnilov@kursiv.kz

Зам. главного редактора:
Виктор АХРЕМУШКИН
vakhremushkin@kursiv.kz

Выпускающие редакторы:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz
Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Елена ШТРИТЕР
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Ольга КУДРЯШОВА
Георгий КОВАЛЕВ

Корректоры:
Светлана ПЫЛЬПЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАПИРОВА

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА
Верстка:
Мадия НИЯЗБАЕВА

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ

Иллюстратор:
Анна РАХИЛЬКИНА

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz

Руководитель службы
по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
rgimadinov@kursiv.kz

Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-зеленом
бульваре», ВП-80,
2 этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 00 42
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора
в Нур-Султане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель представительства
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

Подписные индексы:
для юридических лиц — 15138,
для физических лиц — 65138

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан.
Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПБК «Дауір»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 13 500 экз.

Несмотря на провал Uber и Lyft, IPO-гонка продолжается

Большие ожидания, связанные с выходом на биржу компаний Slack, сигнализируют об отменном аппетите инвесторов. И в целом 2019 год обещает быть рекордным.

Maureen FARRELL,
Corrie DRIEBUSCH,
THE WALL STREET JOURNAL

С момента неутешительного дебюта Uber Technologies и Lyft рынок IPO столкнулся с первым серьезным испытанием и с легкостью его преодолел.

Инвесторы моментально раскупили акции сразу трех компаний, ставших на прошлой неделе публичными. Речь идет о разработчике программного обеспечения для защиты от кибератак CrowdStrike Holdings, онлайн-продавце товаров для домашних животных Chewy и маркетплейсе для фрилансеров Fiverr International. В итоге спрос со стороны инвесторов подтолкнул акции этих компаний к росту на 50% и более.

Такая положительная динамика, по крайней мере на время, сняла все те опасения, которые охватили рынок после того, как этой весной не оправдались ожидания от IPO сервисов по вызову такси Uber и Lyft. Сегодня акции обеих компаний торгуются ниже цены IPO.

Ожидаемая оценка Slack Technologies Inc. во время дебюта на этой неделе – не менее \$18 млрд (что вдвое выше частной оценки, полученной в прошлом году). И она еще раз показывает, что инвесторы по-прежнему жаждут появления новых публичных компаний, лишь бы они продемонстрировали быстрый рост, а в идеале еще и принесли прибыль. По прогнозам, в текущем



Дебют CrowdStrike на торгах на Nasdaq.



На прошлой неделе интернет-магазин товаров для домашних животных Chewy приобрел статус публичной компании.

прошлую пятницу рынок IPO в 2019 году в целом вырос почти на 30%. Для сравнения: за этот же период индекс Nasdaq Composite показал рост только

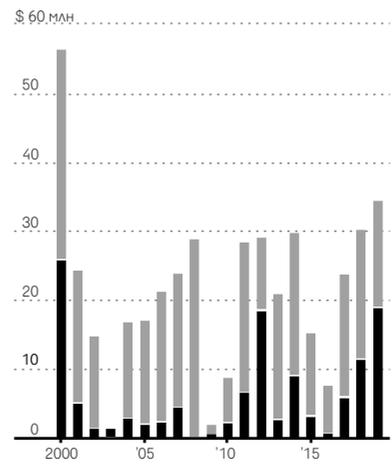
«Последние несколько недель показали, что эффект от провальных сделок исчез безвозвратно. Сегодня инвесторы готовы работать с IPO, и их участие бу-

Действительно, для многих инвесторов первичное публичное размещение новых компаний – это хорошая возможность сбалансировать свой инвестиционный портфель и компенсировать потери. Ведь основные фондовые индексы в США по-прежнему неустойчивы, хотя и демонстрируют рост в текущем году. Технологические гиганты, которые последние годы всегда были на пике роста, сегодня не так хороши. Например, акции холдинга Alphabet Inc., в который входит компания Google, с конца марта упали в цене почти на 8%, поскольку доминирующая роль этого поисковика вызвала повышенное внимание со стороны контролирующих органов, что расценивается рынком как сдерживающий рост фактор. В итоге победителями могут оказаться те компании,

Гонка IPO

Текущий год может стать рекордным в США по сумме привлеченных на IPO средств начиная с 2000 года.

■ IPO технических компаний ■ IPO других компаний



Примечание: Все данные по годам указаны по 14 июня. Источник: Dealogic

громкими брендами и смещается в сторону потребительского сектора. Ярким подтверждением этого являются IPO стартапа по производству альтернативного мяса Beyond Meat и компании Chewy.

Однако каких-либо гарантий, что этот бум продолжится и дальше и 2019 год станет рекордным для новых IPO, не существует, поскольку на ситуацию могут повлиять различные факторы, в том числе спад на рынке. В частности, позитивная реакция инвесторов на убыточные компании, а именно это происходит сегодня в ряде случаев, возможно, является признаком раздувающегося пузыря.

Пока текущий бум IPO не слишком сильно повлиял на крупнейшее в истории сокращение числа публичных компаний в США. Приобрести акции быстрорастущих технологических компаний спешат не только инвесторы, но и крупные компании. В мае компания Salesforce.com Inc. дала согласие на приобретение платформы для анализа данных Tableau Software Inc. более чем за \$15 млрд. Также холдинг Alphabet заявил о приобретении платформы для бизнес-аналитики и анализа больших данных Looker за \$2,6 млрд. В итоге ограниченное предложение среди новых публичных компаний способствует повышению спроса на новые IPO.

Более того, по данным Dealogic, в этом году технологические компании в среднем выставили на продажу только 16% своих акций, тогда как в период с 1995 года этот показатель составлял 26%. Slack, одна из крупнейших компаний, которая должна дебютировать на бирже в этом году, вообще не выставляет на торги новые акции, осуществляя прямой листинг.

«Мы вступили в 2019 год в ожидании ренессанса IPO. В частности, нас воодушевили положительная ситуация на фондовых рынках и высокая степень интереса к быстрорастущим компаниям со стороны инвесторов», – говорит Билл Форд,

исполнительный директор частной инвестиционной компании General Atlantic.

Символом ажиотажа на рынке IPO стала компания Beyond Meat, представитель только зарождающейся индустрии, в которой инвесторы видят большой потенциал. Акции этой убыточной пока компании выросли более чем в 6 раз с момента ее дебюта в мае.

На прошлой неделе в первый день торгов цена на акции CrowdStrike подскочила более чем на 70% после того, как стоимость компании значительно превысила ожидания. Оценочная стоимость CrowdStrike в \$13 млрд почти в 4 раза превышает сумму

частной оценки, проведенной в 2018 году. Однако каждый год работы компания закрывает с убытками и ожидает, что в обозримом будущем эта тенденция сохранится. Инвесторы говорят, что готовы закрыть на это глаза, поскольку компания жертвует прибылью в пользу масштабирования бизнеса. Общий доход CrowdStrike за прошлый календарный год вырос более чем в 2 раза, достигнув почти \$250 млн.

«Инвесторы ценят рост, все меньше различая рост прибыльный и убыточный», – отмечает Бимал Шах, управляющий портфелем в Thornburg Investment Management.

Впрочем, инвесторы по-прежнему опасаются иметь дело с убыточными компаниями, чей рост застыл.

Например, Uber и Lyft не только переживают спад, но и не имеют четкого видения путей достижения прибыльности.

Растут опасения и по поводу коворкинг-компании WeWork, подавшей заявку на проведение IPO. В первую очередь речь идет о том, как примут компанию инвесторы и является ли реалистичной оценка ее стоимости в размере \$50 млрд. В прошлом году выручка WeWork выросла вдвое, но также быстро растут и расходы, хотя компания и заявляет, что сосредоточена на реализации огромных рыночных возможностей.

Независимо от того, состоится ли до конца года первичное размещение WeWork, процессы IPO по-прежнему будут проходить очень активно. В частности, во втором полугодии ожидается листинг компаний Peloton Interactive Inc., Poshmark Inc. и Postmates Inc.

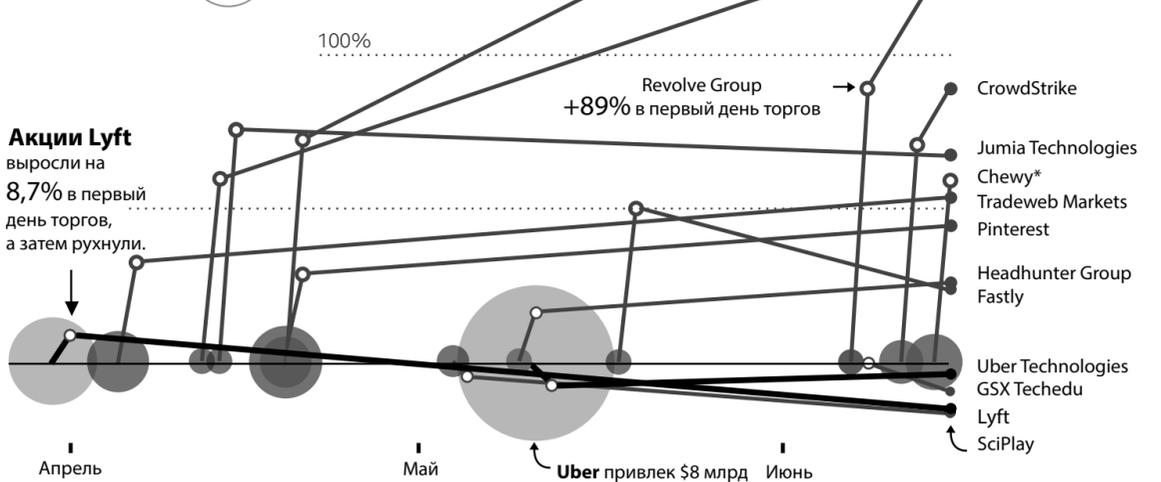
«Сентябрь предстоит напряженный, однако окно возможностей на рынке закрывается внезапно и без всякого предупреждения», – говорит Дэвид Гольдшмидт, глобальный директор инвестиционной группы фирмы Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Динамика цен на акции крупнейших технологических компаний после IPO

○ Первый день торгов ● За все время

Размер круга отображает размер привлеченной суммы



Примечание: В таблице отражены IPO с суммой привлеченных средств более \$200 млн. Динамика цен на акции в первый день и за все время рассчитана на процентном изменении цены IPO. *Первый день торгов компании Chewy пришелся на пятницу. Источники: Dealogic (объем привлеченных средств); FactSet (динамика)

Peter Santilli/THE WALL STREET JOURNAL

году по сумме привлеченных средств рынок IPO установит очередной рекорд.

По данным компании Dealogic, на момент закрытия торгов в

на 18%. Кроме того, акции 10 из 26 технологических компаний, вышедших на биржу в этом году, выросли более чем на 50% по сравнению с ценами IPO.

дет вознаграждено», – говорит Джастин Смолкин, директор Deutsche Bank по инвестициям в сегменте технологий, медиа и телекоммуникаций.

у которых есть хорошие перспективы и нет таких проблем. При этом на рынке IPO противоборство выходит за рамки технологического сектора с его

Инвестидея от Freedom Finance

KAZ Minerals: инвесторы устали от коррекции и готовы покупать

Акции KAZ Minerals (тикер KASE: GB_KZMS), одни из самых волатильных акций на Казахстанской фондовой бирже, начали показывать более уверенные признаки отскока, предвещающего завершения нисходящего тренда. По оценке аналитиков ИК «Фридом Финанс», потенциал роста этой бумаги – 11–15%.

Причины для покупки

Во время затяжной коррекции, которая длилась с 16 апреля по 31 мая, акции несколько раз готовились к отскоку вверх, однако каждый раз котировки ломали восходящую дивергенцию. На этот раз, считают аналитики, рынок дождался более сильных технических признаков и отыгрыша дивергенции. В моменте акции отскочили вверх и пробрили уровень 530 пенсов на LSE. Ближайшим уровнем сопро-

тивления становится отметка 540 пенсов. По мнению аналитиков ИК «Фридом Финанс», при возобновлении уверенного роста котировки способны подняться в район 595 пенсов, а при развитии оптимистичного сценария – и в район 611 пенсов, данные уровни соответствуют 2895–3095 тенге на KASE. Что касается меди, то ее котировки недалеко от очень значимой трендовой линии, которая была сформирована в 2001 году и от-

лично реализовала рост в 2016 году, когда акции KAZ Minerals показывали доходность до 170% в год.

Позитивный сентимент инвесторов

Основным техническим и фундаментальным риском для идеи от ИК «Фридом Финанс» выступает сохраняющийся нисходящий тренд в ценах на медь, которая находится под давлени-

ем торговых войн и замедления мировой экономики. При этом первый фактор зависит от крайне изменчивой ситуации вокруг торгового конфликта между США и Китаем, который может очень быстро разрешиться при готовности сторон пойти на мировую. И все же фондовые рынки, особенно KASE, готовы поднимать акции KAZ Minerals даже без учета цены меди, которая ранее выступала главным драйвером для бумаги. Коти-

ровки компании на KASE растут быстрее, чем на LSE, а те, в свою очередь, выглядят лучше котировок меди. По оценке инвестаналитиков, это объясняется перепроданностью KAZ Minerals и переключением внимания инвесторов на другие факторы, а также спекулятивным интересом. В любом случае в ИК «Фридом Финанс» видят неплохую возможность получить доход за счет волатильной ценной бумаги.

Lego бьется над созданием биопластика

Отсутствие больших успехов говорит о том, что масштабное производство биопластика пока под вопросом.

Saabira CHAUDHURI,
THE WALL STREET JOURNAL

Биллунн, Дания. Последние семь лет компания Lego пытается наладить производство своих конструкторов из пластика на растительной основе, однако каких-либо существенных успехов в этом пока не добились.

Сначала Lego пыталась делать детали конструктора из кукурузы, но они получались слишком мягкими. Потом в ход пошла пшеница, однако детали, изготовленные на основе этого сырья, невозможно было равномерно покрасить, и они не обладали нужным блеском. Элементы конструктора, изготовленные из других материалов, с трудом разъединялись, были ломкими либо теряли форму и разрушались, то есть «текли», как характеризуют этот процесс представители самой компании.

«В некотором смысле это можно сравнить с первым полетом человека на Луну», – говорит Тим Гай Брукс, глава отдела экологической ответственности Lego, описывая стремление компании производить детали игрушек из растительных материалов. «Когда Кеннеди заявил о том, что хочет отправить человека на Луну, многие необходимые технологии и условия тогда просто отсутствовали. То есть нам тоже нужно выйти из зоны комфорта и создать новую индустрию с нуля», – отмечает он.

В 2012 году крупнейший в мире производитель игрушек пообещал найти и начать использовать альтернативное сырье уже к 2030 году. Учитывая сложность поставленной задачи, в ее решение компания инвестировала \$150 млн, чтобы привлечь ученых и профинансировать соответствующие исследования и разработки.

На данный момент Lego протестировала более 200 комбинаций различных материалов, но только 2% продукции датской компании сегодня производится из пластика на растительной основе. По сообщению Lego, она все еще изучает несколько многообещающих вариантов, однако найти подходящий материал для достижения поставленной цели оказалось далеко не просто.

В частности, формовку деталей из некоторых материалов затрудняют проблемы несовместимости с существующим оборудованием Lego. Неплохим вариантом остается вторично переработанный пластик, однако Lego



В прошлом году компания начала продавать игрушечные деревья, кустарники и листья из пластика, полученного на основе сахарного тростника.

нужны большие объемы именно пищевого сырья с гарантиями его происхождения и качества.

«Я бы не стал ставить на кон абсолютное все, но все же мы должны верить, что сможем добиться своего», – говорит г-н Брукс. Для поиска вдохновения он смотрит не только на Луну, но и на свой обед. «Разве можно было пять или десять лет назад представить вегетарианский бургер, который бы по вкусу напоминал мясо?», – вопрошает он.

Скромные успехи Lego весьма показательны с точки зрения более масштабных усилий по замещению нефти, главного сырья для производства пластика, такими растениями, как кукуруза и сахарный тростник. По словам сторонников этой идеи, в итоге это позволит сократить выбросы в атмосферу парниковых газов.

Отойти от нефти как основного сырья для пластмассы также

пытается IKEA. Однако пока единственным пластиковым продуктом компании, сделанным на растительной основе, остается пакет для замораживания. «Эти технологии только начинают разрабатываться. Мы по-прежнему сталкиваемся со множеством проблем, связанных с производством этих материалов наиболее эффективным способом», – говорит Йохан Брук, заместитель главы отдела IKEA по новым материалам.

В 2013 году Coca-Cola заявила, что к 2020 году все ее пластиковые бутылки будут включать растительный материал, однако позже компания отказалась от этой цели, ссылаясь на «ограниченность ресурсов» и сообщив, что все усилия будут сосредоточены на вторичной переработке пластика.

Что касается Lego, то на данный момент идти по этому пути компанию никто не заставляет – она делает это сама. Как правило, в вопросах загрязнения планеты пластиком потребителей и регулирующие органы больше беспокоят одноразовые предметы, такие как соломинки для коктейлей или пакеты, но не игрушки. Однако растущие опасения по поводу будущего окружающей среды привели к тому, что с подозрением стали смотреть и на другие товары, что побудило руководство компании защитить положительный имидж Lego.

«Мы не можем говорить, что вдохновляем и развиваем строителей завтрашнего дня, если сами разрушаем планету», – говорит по этому поводу Тим Гай Брукс.

Требования к новой продукции со стороны Lego достаточно жесткие. Детали конструкторов должны надежно

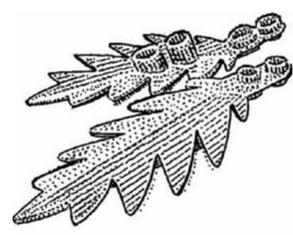
соединяться и легко разбираться, сохранять свой цвет и форму в широком диапазоне температур и быть достаточно прочными, не разбиваясь при падении. Кроме того, детали не должны быть подвержены биодegradации, поскольку срок их эксплуатации исчисляется десятилетиями. Кроме того, они не могут содержать какие-либо химические вещества, способные навредить детям.

«Если вы строите большой замок, вы наверняка захотите, чтобы он простоял и пять, и десять лет. К тому, что детали конструктора изменят форму и башни замка рухнут, вы явно готовы не будете», – говорит г-н Брукс.

В прошлом году Lego начал продавать игрушечные деревья, кустарники и листья, сделанные из пластика, который был получен из сахарного тростника, выращенного в Бразилии. Этот материал, альтернативный привычному полиэтилену из нефтепродуктов, Lego использует для изготовления таких мягких деталей, как листья, крылья драконов и удочки.

Намного сложнее обеспечить присутствие растительного пластика в более чем 50 миллиардах деталей конструкторов, которые Lego продает ежегодно, поскольку природной версии полимера акрилонитрил-бутадиен-стиро-

сдерживают высокие затраты на исследования и разработки, а также неправильное представление об экологических преимуществах биопластика. Со своей стороны критики говорят о том, что выращивание сельскохозяйственных культур для производства пластмассы потребует сокращения угодий для производства продуктов питания. Впрочем, отраслевые эксперты этот довод легко опровергают,

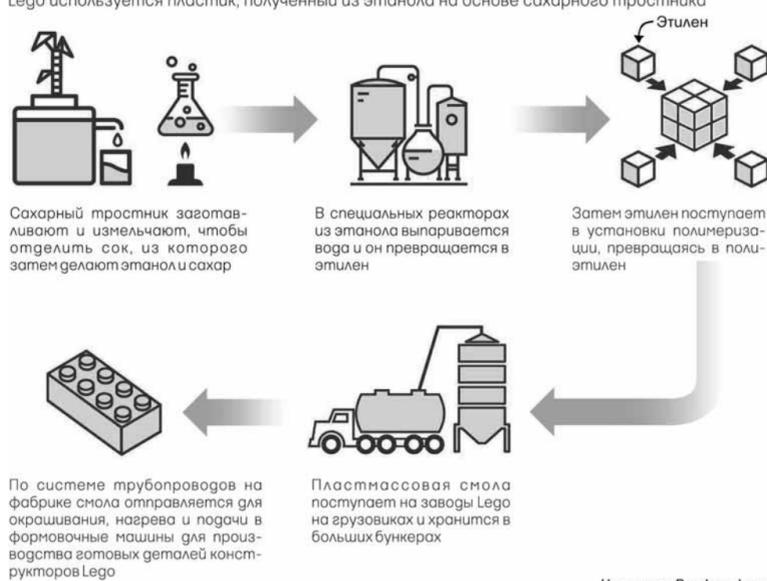


поскольку для производства биопластика используется всего 0,02% сельскохозяйственных территорий.

Чтобы стимулировать производство биопластика, ассоциация European Bioplastics пытается убедить правительства внедрить соответствующие финансовые стимулы и не концентрировать усилия только на вторичной переработке.

Как делают растительный пластик

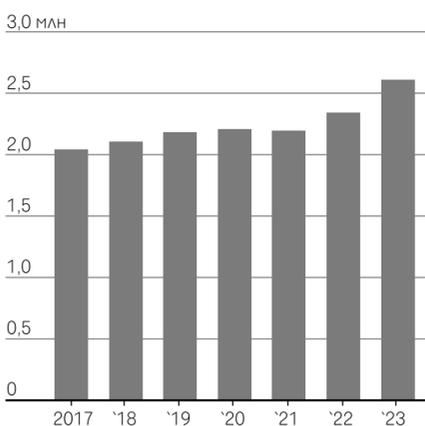
Для производства незначительной доли деталей конструкторов Lego используется пластик, полученный из этанола на основе сахарного тростника



Зеленые технологии

Ввиду значительных препятствий небольшая индустрия биопластика растет очень медленно.

Мировое производство биопластика, в тоннах



Примечание: с 2019 года и далее данные спрогнозированы.
Источник: European Bioplastics

ла, используемого в производственном процессе, просто не существуют. По крайней мере пока усилия по поиску такой альтернативы результатов не дали.

По данным ассоциации European Bioplastics, несмотря на то, что технология производства биопластика существует на протяжении многих десятилетий, материалы на растительной основе составляют менее 1% от 359 миллионов метрических тонн пластика, производимого ежегодно. В организации утверждают, что развитие отрасли

По словам руководства компании, разработка новых материалов потребует инвестиций со стороны представителей всей индустрии, однако химические компании мотивированы инвестировать только тогда, когда есть гарантированный покупатель. При этом без участия отрасли Lego не сможет достичь своей цели, говорят в компании.

Чтобы выйти из тупика, Lego начала делиться полученными данными с другими компаниями, пытаясь создать цепочку поставок биопластика. Для этого

компания даже присоединилась к альянсу, включающему Nestlé SA, Procter & Gamble Co. и McDonald's Corp.

Своей технологией производства одноразовых бутылок из биопластика с другими компаниями недавно начала делиться и Coca-Cola, надеясь таким образом повлиять на увеличение спроса на биопластик. Еще четыре года назад крупнейший в мире производитель газированных напитков разработал бутылку, сделанную целиком из биопластика и пригодную для вторичной переработки, однако не нашел эффективного способа наладить производство в промышленном масштабе.

Lego добились определенных успехов в производстве пластика, частично сделанного из растительных компонентов. Примерно так же ситуация развивалась и в Coca-Cola, компания с 2009 года продает бутылки, в которых 30% полимера получено из источников на растительной основе. Однако в отличие от Coca-Cola, когда Lego не нашла подходящий источник сырья для оставшихся 70% продукта, она приняла решение не выпускать его на рынок.

«В конечном счете мы хотим получить продукт с нулевым воздействием на окружающую среду», – отмечает г-н Брукс.

Пока же этого не произошло, действует вторичная переработка в стиле Lego.

В частности, когда клиенты обращаются в Lego с вопросом, принимает ли компания старые детали для переработки, ответ неизменен – необходимости в переработке деталей, совместимых с конструкторами последних поколений, нет. Лучше их кому-нибудь просто подарить, считают в компании.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Культурное приложение iTunes приказало долго жить

Программное обеспечение, изменившее жизнь множества людей, формально более не существует.

Joanna STERN,
THE WALL STREET JOURNAL

В возрасте 18 лет скоропостижно скончался iTunes – разработанное Apple музыкальное программное обеспечение, позволившее подключить iPod к миллионам компьютеров.

В течение многих лет приложение страдало из-за функциональной неэффективности и медленной скорости работы. В конечном счете именно устаревшие функции добились iTunes, –

утверждают те, кто пользовался сервисом последние несколько лет. Так или иначе, на ежегодной конференции разработчиков в калифорнийском Сан-Хосе приложение было официально признано прекратившим свое существование и в окружении сотрудников Apple и тысяч разработчиков отправилось в облако.

После себя iTunes оставляет новые приложения для компьютеров Mac, которые появятся в MacOS Catalina этой осенью. Теперь за продажу песен и альбомов для скачивания наряду с подписками без ограничений будет отвечать Apple Music, и делать оно это будет под иконкой iTunes. Видео для скачивания

будет продавать Apple TV, так же, как это сейчас происходит на iPhone и iPad в последней версии iOS. Кроме того, для компьютеров Mac будут доступны подкасты (iPod и другие устройства Apple могут использовать сам Mac для синхронизации контента).

Также останутся iTunes Store на iOS, приложение Windows iTunes и бывший главный носитель iTunes – смартфоны iPhone, в которых от этого программного обеспечения сознательно отказались еще в 2013 году.

Во время своего дебюта в 2001 году, буквально за несколько месяцев до появления первого iPod, iTunes был лучшим другом владельцев компакт-дисков.

Программное обеспечение компьютеров Mac позволяло легко импортировать треки с компакт-дисков для тех, кто хотел слушать их на своих компьютерах.

Многие также еще долго будут вспоминать кнопку Burn CD, позволявшую легко создавать миксы. По-настоящему опытные пользователи и закаленные студенты 2000-х не забудут и iTunes Visualizer, синхронизировавший с музыкой абстрактные изображения.

Легальная покупка песен по заказу сделала iTunes популярным среди покупателей, превратив их в едва ли не лучших друзей сервиса, изменившего законы музыкального бизнеса.

В 2015 году, после многих лет пренебрежения iTunes, Apple представила новый сервис потоковой музыки Apple Music. Он отлично работал на iPhone и Android, но Apple захватила его в iTunes на Mac и персональных компьютерах. Вращающееся колесико, каждый раз появляющееся, когда пользователи пытались что-нибудь загрузить, сигнализировало о проблемах iTunes.

«iTunes помог успеху экосистемы. В конечном итоге именно благодаря этому сервису продукты Apple стали кросс-платформенными. Кроме того, iTunes способствовал бешеному росту популярности iPod. Я уверен, что следующее поколение приложений еще больше порадует

клиентов», – говорит «крестный отец iPod» Джон Рубинштейн, бывший старший вице-президент Apple по аппаратному обеспечению и iPod.

За время своего существования программное обеспечение iTunes Mac обросло множеством новых функций, в том числе магазином фильмов и телепередач, подкастами и функцией радио. Некоторые из этих опций не получили развития, другие с треском провалились. Так, до iTunes в мир иной ушло другое приложение – Ping, которое Apple разработал с целью создать социальную сеть для прослушивания музыки.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

По морям, по волнам

Круизы – самый быстрорастущий сегмент в индустрии туризма

Мировая круизная индустрия – рынок, который стабильно растет уже третий десяток лет. Этот рост отражен в заказе 106 новых круизных лайнеров – по прогнозам, они будут спущены на воду в течение ближайшего десятилетия. За счет такого увеличения круизного флота число пассажиров, которые ежегодно выбирают круизный отдых, должно вырасти с 28 млн человек в 2018 году до почти 40 млн в 2030 году.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Огромная круизная индустрия выросла из узкого сегмента трансокеанских пассажирских перевозок, которые в середине прошлого века не выдержали конкуренции с авиацией. Океанские и морские путешествия из потребности превратились в приятный способ провести время, а также стали стабильно растущей частью туристического рынка.

Круиз-контроль

Мировой круизный флот сейчас включает в себя 386 лайнеров, причем 221 из них – это круизный флот Северной Америки, что неудивительно: почти половина пассажиров круизных лайнеров – из США и Канады. Пассажиры из Европы – менее трети от общего числа, и на европейский регион приходится 124 круизных лайнера. На Азию, Тихоокеанский регион и Австралию приходится 41 корабль.

Круизный рынок – это олигополия. По данным из The Cruise Industry News Annual Report 2019, самый крупный игрок – концерн Carnival, в который входят девять круизных компаний с брендами Carnival Cruise Line, Princess Cruises, Holland America Line, Seabourn, Cunard, AIDA Cruises, Costa Cruises, P&O Cruises (UK), P&O Cruises (Australia). У концерна Carnival – 105 лайнеров, на конец 2018 года он занимал 41,8% рынка. Royal Caribbean Cruises владеет 52 круизными лайнерами – они ходят по морям и океанам под шестью брендами: Celebrity, Royal Caribbean, Pullmantour, Azamara, TUI и Sky Sea. Последними двумя брендами Royal Caribbean Cruises владеет совместно с другими компаниями, причем о Sky Sea уже уместно говорить в прошедшем времени, поскольку к концу 2018 года коммерческая деятельность этого предприятия была завершена. Созданная для работы на китайском рынке круизная ли-



ния просуществовала три года и перевезла за это время более 200 тыс. китайских пассажиров. Доля рынка Royal Caribbean Cruises по итогам прошлого года – 23,3%. Третий по величине доли игрок – Norwegian Cruise Line с 26 лайнерами и тремя брендами – Norwegian, Oceania and Regent Seven Seas занимает 9,4%. Еще 8% – у MSC Cruises и 4,6% – у Genting Hong Kong. Перечисленная пятёрка игроков занимает почти 90% рынка, такой расклад сложился в результате серии слияний и поглощений, в прошлом рынок был более сегментирован. Сейчас участники рынка позиционируют свои бренды с учетом маркетинговой сегментации – у того же Carnival есть как круизные линии класса люкс, так и Costa – который работает в нижнем для круизного рынка ценовом сегменте. Рост ценовой доступности круизного туризма – одна из причин скачка его популярности, современные пассажиры круизов в среднем не столь состоятельны, как их предшественники из 80-х годов прошлого века.

7 дней – именно такую продолжительность круиза выбирает 40% пассажиров, это данные Международной ассоциации

круизных линий (CLIA). Круизы от 3 до 6 дней пользуются чуть меньшей популярностью – их выбирает 27% туристов. 11% путешествующих готовы провести на лайнере буквально пару дней, чуть больше – 15% – согласны задержаться на 8–13 дней. Двухнедельные круизы выбирает 4% пассажиров, а путешествовать таким способом еще больше готовы только 3% туристов.

На туристов возрастной категории 50+ приходится больше половины всех пассажиров, особенно удивительно, что туристов от 70 лет и старше на круизных лайнерах – 14%. В мировых масштабах этому тренду есть объяснение. По оценке американских экспертов, пожилому человеку проживание в частном доме престарелых обойдется примерно в ту же сумму, что и проживание на круизном лайнере. Очевидно, что такой вариант не подходит пожилым людям с деменцией, которым требуется постоянный присмотр, или пожилым людям, прикованным к постели. Но в то же время в домах престарелых есть люди, которые живут вполне независимо – помочь им ограничивается уборкой, развлечением, организацией пи-

тания и медицинскими услугами в случае необходимости. Как это ни парадоксально звучит, но схожие удобства предлагают и круизные лайнеры – питание по системе «все включено», игры и шоу, а также оборудованный медцентр.

11 круизных трендов

CLIA выделяет 11 трендов круизной индустрии, которые наиболее актуальны в 2019 году.

1. «Инстаграмные круизные путешествия». Пассажиры круизных судов заполняют каналы Instagram разнообразными фото как с борта круизного лайнера, так и с высадок в портах по маршруту. И эти фотографии подталкивают к круизным поездкам других туристов.

2. «Полное восстановление». Уставшие от все ускоряющегося ритма жизни путешественники больше, чем когда-либо, хотят избавиться от стресса и оздоровиться. Круизные линии на этот запрос отвечают увеличением количества спа-программ на борту, появлением кислородных баров, здорового меню с учетом требований самых разных диет и предложением самых инновационных фитнес-программ.

3. «Достижения превыше опыта». Туристы теперь хотят получить не просто опыт путешествий – они скорее жаждут впечатлений, чем традиционного осмотра достопримечательностей. Поэтому помимо традиционных экскурсий круизные компании могут предложить своим клиентам покорение Мачу-Пикчу или кулинарные мастер-классы от шеф-поваров Le Cordon Bleu.

4. «Умные технологии на борту». Путешественники используют технологии в повседневной жизни и ожидают того же во время отдыха. Использование на борту «умных» браслетов, специальных приложений и прочего для организации максимально персонализированного путешествия становится обычной практикой.

5. «Сознательное путешествие». Устойчивый туризм все более востребован. Путешественники становятся более сознательными, а круизная индустрия – более ответственной. Компании сотрудничают с местными властями, чтобы оберегать культурное наследие, и стараются уменьшить влияние огромных круизных кораблей на окружающую среду.

6. «Доступ к недоступному ранее – новая роскошь». Туристы хотят увидеть те места, которые ранее были вне досягаемости – от Галапагосских островов до Антарктиды.

7. «Поколение Z в море». Поколение Z станет главным потребителем товаров и услуг к 2020 году, опередив миллениалов. Это поколение по-прежнему предпочитает опыт путешествий материальным вещам. Уникальные впечатления, например музыкальные фестивали на море, привлекут новую категорию круизных путешественников.

8. «Путешествия в непииковый сезон». Путешествия в «несезон» становятся все более популярными – кто-то хочет избежать холодов, путешествуя по тропикам, а кто-то готов померзнуть, но при этом получить новые впечатления. Поэтому сейчас круизные компании начали предлагать поездки, включающие посещения колонии пингвинов или визиты на европейские рождественские ярмарки, а то и круизы за северным сиянием.

9. «Работа + отдых». Многие современные туристы – это «цифровые кочевники», они имеют возможность работать удаленно и поэтому не путешествуют без своего ноутбука. Благодаря Wi-Fi, рабочим столам и уютным кафе путешественники могут работать, параллельно наслаждаясь круизным отдыхом.

10. «Для вас, женщины». С ростом числа женщин-путеше-

ственников компании создают маршруты, ориентированные на женщин и компании подруг.

11. «Соло-путешествия». В поиске Google растет число запросов «одиночное путешествие». Круизы позволяют путешествовать в одиночку и не беспокоиться, как все организовать самому. К тому же компания для путешествия всегда можно найти прямо на лайнере.

Каспийский маршрут

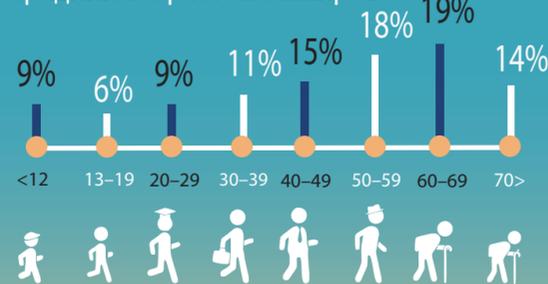
Морские круизы по Каспийскому морю – то направление, в котором на фоне общемирового тренда заинтересована наша республика. «Для Казахстана перспективным является развитие туризма на Каспийском море с охватом всех стран, расположенных на его побережье (Азербайджан, Иран, Казахстан, Россия, Туркменистан). Сегодня в странах региона проживает более 250 млн жителей, развитие круизного туризма на Каспийском море стало бы основой для формирования новых востребованных видов туристских продуктов, в том числе совместных культурных круизный туризм с культурно-познавательным, экологическим и этнографическим», – комментируют возможность страны в этом направлении представители нацкомпании Kazakh Tourism.

Сейчас в России идет строительство четырехпалубного лайнера «Петр Великий» на 300 пассажиров, комфорт на корабле обещают «пятизвездочного» уровня – в наличии рестораны, бари, бассейн, спа-центр и поле для гольфа. Именно «Петр Великий» должен стать тем кораблем, который начнет курсировать по каспийскому круизному маршруту. Под новый лайнер разработан тур на 11 дней и 10 ночей с названием «Сокровища Востока». Остановки на маршруте планируются в Баку (Азербайджан), Бендер-Энзели и Нушехре (Иран), Туркменбаши (Туркменистан), Актау (Казахстан), Астрахани, Махачкале и Дербенте (Россия).

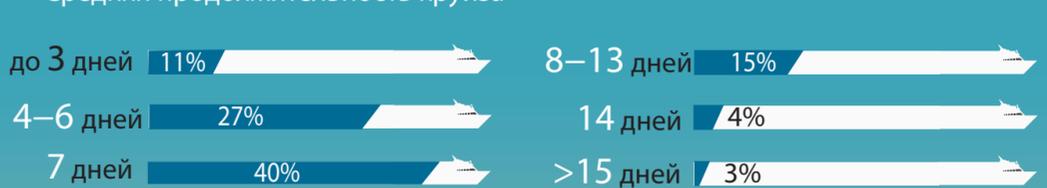
Подготовка к приему лайнера начата и в порту Мангистуской области, и дальше на суше. «В данный момент в порту Курык проводятся работы по развитию необходимой инфраструктуры, модернизации инфраструктуры морского вокзала, гостиничного комплекса, таможенных комплексов и т. д. Для удобства туристов размещаются вывески на нескольких языках, памятки, обеспечена работа залов ожидания, столовых», – прокомментировали в Kazakh Tourism.

Первый круиз по Каспию планировался уже на этот, 2019 год, но из-за задержек при строительстве «Петра Великого» перенесен на следующий – 2020 год.

Средний возраст пассажиров



Средняя продолжительность круиза



Общий объем вклада круизной индустрии в глобальную экономику

\$134 млрд

Число пассажиров круизов, млн человек

17,8
млн
2009

30*
млн

* прогноз на 2019



«Цифра» накормит

Как IT-технологии меняют характер сельского хозяйства

> стр. 1

Отечественные разработки нацелены на решение задач, типичных для казахстанского сельского хозяйства. Subsidies – электронный журнал для подачи заявок на субсидирование работ, подтвержденных аэрокосмическими снимками: здесь оформлено заявок на 55 млрд тенге. Fuel – онлайн-рынок дизтоплива. Qazchain – первая государственная база данных на блокчейне. Agroinsurance – инструмент онлайн-страхования для фермеров. Agroscredit – пилотный проект по доступу фермеров к заемным средствам. Agroanalytics – сервис аналитики на базе данных всей платформы. Agromonitor – геопортал идентификации земель и их зонирования по угодьям, полевой журнал севооборота, включающий более 400 тыс. геоконтуров.

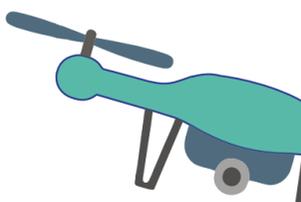
Qoldau представляет собой среду общения и решения деловых вопросов для всех участников рынка сельского хозяйства, а также быстрой их коммуникации с государственными органами по принципу правительства для граждан. По словам Серика Ибраева, число пользователей системы перевалило за 160 тыс., ежедневно добавляются около 500 новых клиентов. Это сельхозпредприятия разного масштаба, подразделения Минсельхоза, его местных департаментов и акиматов, страховые и перестраховочные компании, банки и кредитные товарищества.

Главная заслуга проекта в том, что он привлек в сельское хозяйство капитал, считает Серик Ибраев. Но капитал в село пошел не банковский, а торговый. Банки редко кредитуют сельскохозяйственные проекты, потому что земля для них не имеет залоговой ценности. Qoldau по мере развития и накопления информации об участниках системы сформировала атмосферу взаимного доверия. Она строится на прозрачности компаний: доступные кредитная и производственная истории сделали возможными своего рода фьючерсные сделки. Торговые компании субсидируют хозяйства удобрениями, зерном, топливом и другими товарами под будущий урожай.

Этот процесс сейчас закрепляется законодательно. В парламенте страны рассматривается закон об аграрных расписках, наделяющий фермера правом выпускать аналог облигаций, под которые можно будет привлекать деньги или материальные ценности. Таким образом, считает Серик Ибраев, рынок сам формирует среду, в которую рано или поздно вовлечет даже скептически настроенных банкиров.

Институт земледелия запустил цифровую теплицу

Казахстанский научно-исследовательский институт земледелия и растениеводства делает поворот в сторону прак-



тического внедрения своих разработок. К примеру, здесь проведен агрохимический анализ почвы, результаты которого доступны крестьянским хозяйствам. Разработаны беспилотные навигационные системы для полевой техники, которая теперь может работать круглосуточно.

Другое направление института – селекционная работа на основе концепции цифрового и точного земледелия. Что это означает на практике, «Курсиву» рассказал Алексей Никоноров, инженер по эксплуатации тепличного хозяйства. Анализ рынка показал, что наиболее востребованным может стать гидропонный зеленый корм. Это форма микрорезельни, которую можно выращивать круглый год для обогащения рациона животноводческих ферм.

Новая концепция, принятая институтом, подразумевает привлечение специалистов-практиков с рынка. Так, в проект был приглашен Александр Кокорев, бывший сотрудник алматинского «Зеленострой», ныне развивающий бизнес по разработке и продаже гидропонных установок. Он

получил возможность проверить технологию в масштабах промышленного производства.

Институт обеспечил научное и технологическое сопровождение. Это дорогостоящие лабораторные анализы и поддержка научных экспертов (что практически недоступно рынку в связи с низкой востребованностью этих услуг) и IT-сопрово-

ждение проекта. К примеру, внутренняя среда теплиц контролировалась тепловизорами, данные которых интерпретировались программой на предмет нарушения герметичности помещения.

В случае обнаружения утечки программа передает персоналу сигнал об этом в виде сообщения чат-бота, на сайт или даже смс-сообщением.

Каковы итоги полугода работы цифровой теплицы? По заключению Александра Кокорева, чтобы круглый год обеспечивать зеленым кормом стадо численностью 130 голов, достаточно гидропонной теплицы площадью 150 квадратных метров. Поэтапная

система проращивания позволяет обеспечивать стадо ежедневным зеленым рационом. «Урожай» созревает каждые шесть дней, при этом из килограмма сухого зерна получается 6–8 кг зеленого корма. Технология не зависит от традиционных сельскохозяйственных рисков – по-

вместе с годовыми эксплуатационными расходами дешевле на 5,5 млн тенге. На второй год себестоимость зеленого корма падает с 79 тенге до 17,7 тенге за килограмм.

Помимо этого, подчеркивает Александр Кокорев, удои при круглогодичном зеленом корме вырастают на 30%, прибавка в весе – на 12%. Повышается иммунитет животных, что сокращает затраты на ветеринарное обслуживание. Хозяйство затрачивает меньше ресурсов на доставку и хранение кормов.

Agrostream: Big Data пустила корни

Аида Муллашева, экономист с 20-летним опытом работы, попала в крупный сельскохозяйственный холдинг с задачей обеспечить безубыточность ведения бизнеса. Погрузившись в рабочий процесс, она обнаружила много недостатков, характерных для традиционного аналогового ведения хозяйства.

Компании, в обороте у которых более 5 тыс. га земли, испытывают одинаковые проблемы. Квалифицированных кадров не хватает, расходы из года в год планируются по привычному лекалу, без учета запросов рынка. Низкая производительность, отсутствие диверсификации производства, недостаток исторических данных скрывает агро-

номов, заставляет их концентрировать усилия на выращивании двух-трех привычных культур, близких по технологии возделывания.

Аида Муллашева занялась поиском инструмента, который помог бы агрономам избавиться от множества рутинных обязанностей, обобщить опыт, развязать руки в поиске свежих решений. И обнаружила, что есть приложения для диспетчера тех-

ники, мониторинга погоды, планирования движения зерна – но для агронома нет. Хотя именно от решений агронома зависит успешность хозяйства.

И тогда Аида Муллашева создала собственный компьютерный продукт – программу Agrostream. Она позволяет планировать и контролировать агропроцессы, ежедневно собирает всю наземную информацию и сравнивает ее с запланированными показателями.

Внедрение программы оказалось делом непростым. Аида Муллашева открыла для себя, что планирование у агрономов считается неблагоприятным делом, успех которого зависит от большого количества случайностей. Однако документирование процессов позволило им понять, что отклонений не так много, и агрономы сконцентрировались на производственной части процесса. Начали с внедрения на практике правильной нормы и глубины внесения зернового материала. Оперативные сводки, получаемые в режиме реального времени, позволяли точно управлять техническими и человеческими ресурсами.

Это вызвало интерес к выращиванию высокопродуктивных культур. Изменения нашли отражение в экономике: урожайность зерновых увеличилась с 11 до 19 центнеров с гектара, зернорасход сократился на 60%. Если три года назад хозяйство выращивало три-четыре культуры, то теперь их стало 18. Финансовые показатели Аиды Муллашева обобщить пока не может: по ее наблюдениям, при общем снижении производственных потерь расходы хозяйства увеличились.

Сейчас Agrostream – самостоятельный рыночный продукт, клиентами которого стали 13 крупных хозяйств. В его арсенале четыре модуля, обеспечивающие главные запросы агронома на информацию о состоянии дел на полях, отчет по технике и зерновым запасам, качество агрокультурных мероприятий. В ближайшее время планируется подключение дополнительных модулей. К примеру, искусственного интеллекта, обобщающего весь опыт работы, или модуля уведомлений об угрозах для растений, работающего на основе анализа аэрокосмических снимков.



Иллюстрация: Виктория Ким

Каким будет строительный рынок ближайшего будущего

Модульное домостроение, искусственный интеллект и реформа инфраструктуры – главные тренды отрасли на ближайшие 20 лет.

Георгий КОВАЛЕВ

Около 300 компаний строительного рынка приняли участие в профессиональном форуме 13 июня в Алматы. Главной темой обсуждения стал нарастающий разрыв между технологиями строительства и ограничивающими их применением СНиПами, часть которых была принята полвека назад. Как в этих условиях возводить здания, отвечающие современным эстетическим и технологическим запросам? Что такое цифровизация строительного процесса и как она помогает усилить позиции компании на рынке? Каковы перспективы отрасли в стране на ближайшие десятилетия? Ответы на эти вопросы в полной мере прозвучали в выступлении Айдына Рахимбаева, контролирующего акционера и председателя совета директоров инвестиционно-строительного холдинга VI Group.

Доля строительства в ВВП страны неизменна и достаточна

Компания VI Group известна на рынке как лидер отрасли и пионер в области применения

самых современных стандартов строительства. Неудивительно, что выступление Айдына Рахимбаева ждали с особым интересом. В свою очередь спикер сразу обозначил понимание проблем рынка, в том числе и такой, казалось бы, наивный запрос: есть ли у рынка перспективы роста после EXPO.

Не надо беспокоиться о будущем рынка или сомневаться в важности новых технологий, успокоил аудиторию Айдын Рахимбаев. По его данным, доля строительного рынка в ВВП Казахстана на течение последних семи лет держится на уровне 5,6%, что соответствует среднему показателю европейских стран. К примеру, в 2018 году доля строительства в ВВП Норвегии составила 6,6%, Австрия – 6,4%, в Великобритании – 6,1%. Показатели ниже казахстанских демонстрируют Франция – 5,5%, Германия – 5,3%, Италия – 4,7%.

Лидер строительных инвестиций – Атырауская область

Общий объем выполненных строительных работ в стране за период январь – апрель текущего года – 626,5 млрд тенге. Это на 11,4% выше аналогичного прошлого года показателя.

Если изучить строительный рынок Казахстана текущего года через регионы, то лидером по инвестициям окажется отноду

не столица. Она занимает второе место с показателем выполненных строительных работ на 61,2 млрд тенге. Третье место за Алматы – 50,3 млрд тенге. Далее расположились Карагандинская область (48,3 млрд), ВКО (43,5 млрд) и Алматинская область (40,1 млрд тенге).

Лидер отрасли – Атырауская область с показателем 151,8 млрд тенге. Это обусловлено развитием серьезных объектов нефтедобывающей промышленности. Именно сюда, считает Айдын Рахимбаев, должны стремиться компании, желающие закрепиться на рынке надолго. Объем возводимых промышленных объектов неизменно растет. В текущем году его показатель ожидается на уровне 953,602 млрд тенге. Рынок инженерно-коммуникационной инфраструктуры составит 792,712 млрд тенге. Рынок гражданских объектов – 648,583 млрд тенге.

Урбанизация подстегивает рынок жилья

Айдын Рахимбаев развеял неуверенность строительных компаний относительно перспектив рынка жилья: рост неизбежен. Причина тому – отток населения в крупные города. Согласно прогнозу VI Group на ближайшие 20 лет в 2038 году в Казахстане будут жить 22,1 млн человек, 70% из них – в городах. Ожидаемая цифра ввода жилья в 2023 году



Фото: VI Group

составит 20,286 млн кв. м. Сравните с показателем 2012 года – 6,472 млн кв. м. В текущем году запланировано 13,856 млн кв. м.

Также Айдын Рахимбаев представил прогноз динамики уплотнения городов Казахстана, составленный экспертами VI Group на период до 2028 года. К примеру, население Нур-Султана ежегодно прирастет на 4%, Алматы – на 2,2%. В 2028 году рост плотности населения ожидается следующим: в Нур-Султане на 41,2%, в Шымкенте на 24,9%, в Алматы на 21,6%, в Атырау на 21,2%, в Актобе на 19,7%, в Туркестане на 19%. Урбанизация повлечет реконструкцию и новое строительство инженерной инфраструктуры. А вот и аутсайды по росту плотности населения: в Талдыкоргане ожидается

рост на 8,5%, в Петропавловске на 4,3%, в Таразе на 4%, в Кокшетау на 3,3%, в Павлодаре на 3%.

Ключевые тренды строительства будущего

Айдын Рахимбаев предложил аудитории короткий экскурс в ближайшие 10 лет строительного рынка. Основные направления – сильные регионы и урбанизация, развитие обрабатывающей промышленности, умные города, газификация страны, развитие инфраструктурных проектов.

Аналитика VI Group видит перспективу в модульном домостроении. Это технология возведения зданий из готовых квартирных блоков, которые отлиты в заводских условиях. Она

позволяет возводить дом из 400 квартир за три-четыре месяца силами десяти человек (мониторинговая технология рассчитана на срок возведения 15–18 месяцев усилиями 400 человек). В ноябре VI Group планирует запуск модульного завода в Нур-Султане. Затем в течение 10 лет поставит заводы в каждом из регионов. Производительность одного завода – 131–460 тыс. м. кв. в год. Стоимость квадратного метра жилья составит от 240 тыс. тенге. Экспериментальное здание на 144 квартиры по этой технологии возводится в Нур-Султане, запуск ожидается в октябре.

Искусственный интеллект, принятый на службу VI Group, мгновенно приводит цену жилья к рыночным условиям и помогает составлять прогноз погоды для каждой строительной площадки. Специальные проектировочные программы умеют вписать строительный комплекс в любой ландшафт за два часа, предоставив при этом актуальную смету расходов. Умные дома без специальной доплаты за технологию, информационное моделирование проектов любой сложности, автоматизация взаимодействия с бизнес-партнерами – все это не только картина будущего, но и текущего дня.

«Строительная отрасль не менялась 50 лет. Пора ее переключить и встряхнуть», – резюмировал Айдын Рахимбаев.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Стимул ценой в полпроцента

Нацбанк предпринял первый шаг для удержания валюты в стране. С 1 июля регулятор пообещал ввести новый инструмент для банков. Насколько он интересен, выяснял «Курсив».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Для формирования стимула по сохранению валютных активов внутри страны с 1 июля будет введен новый инструмент – валютные депозиты для БВУ в Национальном банке. Срок таких депозитов составит один месяц, ставка – 0,5% годовых, сообщил глава Нацбанка Ерболат Досаев на заседании правительства 11 июня.

Предыстория такова, что финансисты несколько лет жалуются на недополученную прибыль. Согласно законодательству банки держат часть средств на счетах регулятора. «Закаты коэффициентами НСФР (коэффициент нетто стабильного фондирования) и КВА (коэффициент размещения во внутренние активы), банки второго уровня несут потери или недополучают прибыль, так как вынуждены часть валютных активов держать неработающими», – подтвердил зампреда правления Банка ВТБ (Казахстан) Юрий Миронов.

Финансистам совсем не обязательно хранить деньги в надзорном органе, они могут, например, вкладывать их в местные производства. «Ничего плохого в данной мере не было, если бы было достаточное количество активов, в которые можно размещать иностранную валюту. Основными потребителями таких кредитов являются компании-экспортеры. Но они не торопятся занимать деньги в казахстанских банках», – констатировал шеф-аналитик ALPHALUX Consulting Сергей Польшгалов.

Иностранные финансовые организации предлагают суды по более низким ставкам, чем казахстанские. В Казахстане стоимость кредита в долларах для юридических лиц варьируется

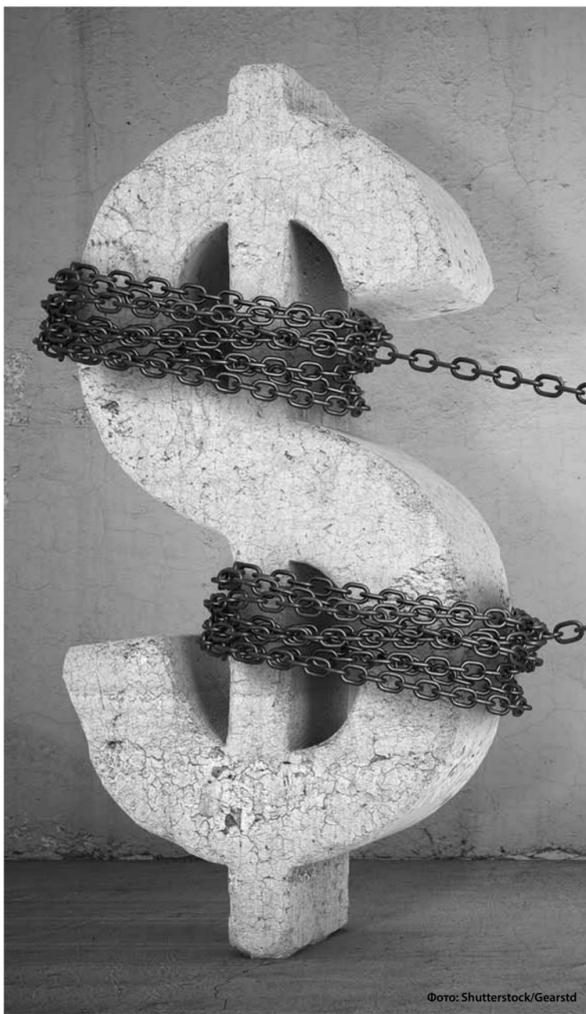


Фото: Shutterstock/Gearstd

от 5,5 до 6,7%, в иностранных банках средняя ставка составляет 1,6–2%. Банкиры говорят, что из-за узкого рынка и строгих требований регулятора они не могут предложить своим депозитодержателям высокие проценты на валютные вклады, и именно по этой причине клиенты выводят деньги из банков. «Уровень сбережений снижается. Что касается корпоративных клиентов, наблюдается... отток депозитов из Казахстана. Мы кладем деньги в Нацбанк под 0%, корпоративным

клиентам мы можем предложить 0%. Эта тенденция будет продолжаться, если Нацбанк не примет меры», – говорила месяц назад на пресс-конференции председатель правления Народного банка Умут Шаяхметова.

Ее слова подтверждает статистика надзорного органа. За период с начала года по конец апреля объем валютных депозитов упал на 20,4%, до 7,1 трлн в тенговом эквиваленте. Если посмотреть на структуру вкладов в инвалюте, то можно

отметить опережающий темп снижения корпоративных вкладов (-30%) над депозитами населения (-9,1%).

Перемены

К новшеству Нацбанка финансисты отнеслись сдержанно. Большая часть банков отказались комментировать введение этого инструмента, ссылаясь на маловероятность заметного влияния данного шага на сохранение валютных активов внутри страны, ведь ставки по долларовым депозитам даже в соседней России суще-

можно считать позитивным изменением... Ставка по депозитам в Нацбанке должна быть приравнена к рыночным – ставкам LIBOR, – поделилась мнением директор департамента казначейства Altyn Bank Виктория Чудина. – На международных рынках ставки по долларам депозитам на аналогичный срок размещения составляют 2,35–2,4%, что значительно выше предлагаемых Нацбанком».

Одобрят общий посыл и в Ассоциации финансистов Казахстана. «Указанная мера призвана увеличить стимул для сохранения

ственно

выше. «Посыл прекрасный, но кто имел возможность размещать избыточную валютную ликвидность за рубежом, продолжит это делать и дальше. Единственный эффект от реализации данной меры – банки смогут хоть что-то получать за размещение своей валютной ликвидности. Мы надеемся, что это первый шаг регулятора на пути оплаты остатков на корреспондентских счетах и эта тенденция получит развитие», – поделился надеждами Юрий Миронов.

По его словам, местный ВТБ хранит валютную ликвидность на корсчете в Нацбанке. В Altyn Bank тоже выполняют требования регулятора, но часть средств из-за хороших процентных ставок переводят на депозиты в выскорейтинговые иностранные банки и в зарубежные облигации. «Инициативу регулятора

наличие такого инструмента на рынке носит позитивный характер, свободные средства в инвалюте в том или ином объеме будут направлены на указанные депозитные операции», – считает эксперт аналитического центра АФК Рамазан Досов.

Что у соседей

В России более развиты валютный и денежный рынки. Существует большое количество вариантов по размещению валютной ликвидности, широко используются межбанковские кредиты, операции своп, различ-

ные финансовые инструменты, номинированные в иностранной валюте. Причем горизонт срочности всех этих инструментов так же разнообразен, от одного дня до нескольких лет. «Кроме того, в соседнем государстве существенно шире круг потенциальных заемщиков, имеющих валютную выручку. Эти инструменты создают жесткую корреляцию и сближают ставки на внутреннем и внешнем рынках с ориентацией на ставку FED (ставка, по которой коммерческие банки выдают друг другу кредиты овернайт)», – рассказал Юрий Миронов.

На местном фондовом рынке тоже много инструментов, однако среди отечественных финансистов они непопулярны. В частности, по данным KASE, объем торгов на рынке валютного свопа в мае снизился относительно апреля на 21,8%, до 2,36 трлн тенге. Кроме того, сегодня на бирже доступны фьючерсы на курс доллара к тенге, на значение индекса KASE и на отдельные наименования акций. «Чтобы этот рынок расторгать, нужны маркетмейкер и валютмейкер. Банки не хотят выступать маркетмейкерами по валютным позициям. Что касается фьючерсов пары USD/KZT, то здесь было бы хорошо видеть Национальный банк. Если он появится на этом рынке, на этот рынок придут банки. К сожалению, у нас так все функционирует», – отметил зампреда правления Казахстанской фондовой биржи Андрей Цалок.

Альтернативой депозитам в Нацбанке могло бы стать межбанковское кредитование, где средневзвешенная ставка составляет 1,99%, но емкость этого рынка подвержена высокой волатильности. «Объемы кредитования на межбанке не являются стабильными и постоянными. Например, в текущем году пик таких операций пришелся на январь, когда сумма составила \$26,1 млн. В марте и апреле межбанковского кредитования в валюте вообще не было», – резюмировал Сергей Польшгалов.

Экспрессы делают кассу

Застой на рынке бизнес-кредитования банки пытаются компенсировать за счет розничного сегмента. В апреле по сравнению с мартом объем выданных экспресс-кредитов населению вырос на 19%. «Курсив» разобрался, с чем связана популярность беззалоговых ссуд.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

По итогам апреля совокупная задолженность по кредитам, выданным бизнесу, составила 16,4 трлн тенге, снизившись с начала года на 4,2%. Кредитный портфель физлиц за аналогичный период, напротив, увеличился на 2,8%, до 6,2 трлн тенге. Такие данные приводятся в свежем обзоре аналитического центра Первого кредитного бюро (ПКБ).

В исследовании говорится, что в апреле месячные объемы выдачи кредитов физлицам сильно выросли и впервые в этом году перевалили за 300 млрд тенге. Двигателем рынка по объемам выдачи в апреле были розничные кредиты без залога (+19% за месяц) и ипотека (+28%). При этом необеспеченные кредиты занимают львиную долю в общей структуре задолженности физлиц – 54,7% на 1 мая текущего года.

Конкуренция за клиента растет

По данным Нацбанка, общий объем потребительских займов, выданных банками населению, на начало мая составлял 3,48 трлн тенге (в статистике регулятора не отражаются отдельные кредиты без залога). «Наибольший объем такого портфеля у Kaspi – 1084 млрд тенге,

также в топ-5 входят Народный банк – 706 млрд, ДБ «Сбербанк» – 242 млрд, БЦК – 132 млрд и АТФ – 126 млрд тенге», – поделился информацией Рамазан Досов из Ассоциации финансистов Казахстана.

Эксперт пояснил, что большая часть займов (81,6%) лидера рынка приходится на consumer financial services – ссуды, выданные в торговых точках и магазинах торговых партнеров, оставшиеся 18,4% – так называемый e-Finance, то есть кредиты, полученные через интернет, в том числе через мобильное приложение. Глава Kaspi Михаил Ломгадзе часто называет банк «финансовым фастфудом», поэтому структура постоянно работает над совершенствованием каналов продаж. Судя по заметному росту активности других банков в сегменте беззалоговой розницы, почивать на лаврах лидеру не дадут.

Почему БВУ, которые раньше специализировались только на залоговых ссудах, изменили стратегию? «Скорее всего, банкиры считают потребкредитование менее рискованным. Например, если клиент перестает платить по ипотечному займу, суд с большой вероятностью будет на его стороне. Банк не сможет вернуть квартиру. Или сможет, но спустя некоторое время. Экспресс-кредиты по размеру гораздо меньше ипотечных, но если человек перестает совершать выплаты по ним, его счет арестовывается, то есть банк гораздо быстрее вернет ссуду», – размышляет финансовый аналитик Александр Криенко.

Беззалоговые займы действительно невелики по размеру, подтверждает статистика ПКБ. На начало мая средняя сумма такой ссуды составляла 297 тыс. тенге. «Причем 47% кредитов от общего количества были выданы



Фото: Shutterstock/Monticello

в сегменте менее 150 тыс. тенге, но по сумме задолженности на этот сегмент выданных приходится 9,8%. Более половины портфеля по сумме задолженности (58,5%) – это кредиты от 500 тыс. до 3 млн тенге», – сообщила исполнительный директор ПКБ Асем Нурғалиева.

Банкиры умеют хорошо считать, наблюдать за тенденциями, делать выводы и не боятся менять стратегии. Например, БЦК начал выдавать необеспеченные ссуды лишь в прошлом году. Переход на такие займы обусловлен новой стратегией банка, которая, в свою очередь, отражает ситуацию в экономике. «В Казахстане много розничных займов берется на развитие малого бизнеса. Беззалоговый кредит физическому лицу получить легче, чем юридическому. В итоге банк видит потребительский заем, но целевое назначение этой ссуды – развитие МСБ или микро-

бизнеса», – рассказал «Курсиву» глава БЦК Галим Хусаинов.

В розничном портфеле Народного банка доля необеспеченных ссуд увеличилась на 1 июня до 70%. «В этой цифре не учитываются кредитные карты. На 1 ян-

варя портфель «потребов» был на 2% меньше. Вы можете видеть, что объем и доля беззалоговых кредитов имеют тенденцию к росту», – прокомментировали в пресс-службе Народного банка. По этому же пути идут банки

Структура задолженности физлиц в РК



Источник: данные Первого кредитного бюро на 01.05.2019

Forте и RBK. Причем у последнего доля потребительских ссуд в розничном портфеле по состоянию на 13 июня составила 85%.

Кстати, все опрошенные «Курсивом» банки предлагают клиентам различные программы лояльности, бонусы, вручают заемщикам гарантированные недорогие подарки, разыгрывают среди них автомобили. Возможно, из-за этих маркетинговых ходов экспресс-кредиты подорожали. «По данным Нацбанка, средневзвешенная ставка по выданным потребительским займам на 1 мая составила 20,7% годовых против 19% на начало года», – привел статистику Рамазан Досов.

В чем проблема?

В прошлом месяце регулятор выразил беспокойство по поводу роста необеспеченного кредитования в стране. По словам зампреда Нацбанка Олега Смолякова, потребзаймы имеют порядка 5 млн человек, их общая задолженность превышает 4 трлн тенге. «Наиболее активный прирост портфеля потребительских кредитов наблюдается в нерегулируемом секторе, это онлайн-кредиторы, кредитные товарищества и ломбарды», – сообщил г-н Смоляков, выступая в мае в парламенте.

«Странно, что регулятор пытается предотвратить формирование пузыря на рынке потребительского кредитования только среди нерегулируемых организаций. Первая опасность роста таких ссуд в банковском секторе – это дополнительная нагрузка на доходы населения. Кроме того, Базель III очень жестко относится к выдаче любых займов, что может со временем создать в виде провизий дополнительную нагрузку на БВУ», – прокомментировал Александр Криенко.



Как лицо может рассказать о кредитоспособности

Одна из крупнейших в мире страховых компаний использует для оценки рисков технологию распознавания лиц потенциальных клиентов.

Zhou WEI,
THE WALL STREET JOURNAL

Может ли ваше лицо рассказать о том, насколько высокие финансовые риски вы представляете? Одна из крупнейших в мире страховых компаний считает ответ достаточно очевидным, поэтому для оценки своих финансовых рисков при работе с потенциальными клиентами она использует технологию распознавания лиц.

Ping An Insurance Group, самая крупная страховая компания Китая и один из крупнейших финансовых конгломератов страны, регулярно сканирует лица клиентов и собственных страховых агентов с целью идентификации их личности, а также для проверки правдивости их слов. С 2016 года компания использует собственную запатентованную технологию для скоринга заемщиков, обращающихся в подразделение Ping An по розничному кредитованию. Технология позволяет анализировать микромимику человека, едва уловимые и часто произвольные изменения выражения лица.

По сути, принимаемые компанией меры – это лишь отражение того, что происходит в Китае в целом, поскольку использование технологий распознавания лиц здесь уже давно часть повседневной жизни. Не связанные какими-либо правовыми нормами или опасениями по поводу

нарушения прав на частную жизнь, китайские власти применяют эти технологии на улицах, станциях метро, в аэропортах и на пограничном контроле.

Цзюнь Тан, старший партнер Boston Consulting Group в Гонконге, говорит, что в сравнении со своими западными коллегами китайские страховые компании испытывают меньшее давление со стороны потребителей по вопросам защиты прав на частную жизнь. Однако при этом он признает, что в последние годы китайцы уделяют конфиденциальности данных все больше внимания. «Если потребители готовы делиться данными, то это здорово помогает, позволяет машине учиться», – отмечает Тан.

Свою технологию распознавания лиц Ping An использует главным образом для идентификации клиентов. Когда люди заключают договор о страховании, их часто просят предоставить изображение удостоверения личности. Кроме того, при первом использовании программы они должны выполнить ряд простых движений, например несколько раз открыть рот и поморгать.

После успешной регистрации клиенты могут приобрести различные продукты по страхованию жизни и здоровья, просто отсканировав свое лицо через приложение на смартфоне. Когда программное обеспечение Ping An распознает их лица, видеосвязи со страховыми агентами либо отправить жалобу.

Как рассказала Ши Хаоцзин, 28-летняя сотрудница Шанхайского аэропорта, когда ей нужно поговорить со страховым агентом или внести очередной платеж, она просто сканирует свое

лицо камерой смартфона. «Хорошо, что все это можно сделать не выходя из дома», – говорит она, отмечая, что «люди становятся более ленивыми».

В своем страховом бизнесе Ping An использует технологию распознавания лиц в том числе и для оценки состояния здоровья клиентов. В новом приложении при помощи сканирования лица осуществляется оценка индекса массы тела (ИМТ) тех клиентов, кто хочет приобрести полис, по которому в случае обнаружения одного из 100 серьезных заболеваний предусматривается единовременная выплата до 1 млн юаней (около \$145 тыс.). В зависимости от процента жира в организме, выявленного сканированием, держатели полисов могут рассчитывать на скидку по своим ежемесячным страховым взносам. Размер скидки на страховку, изначальная цена которой 30 юаней в месяц, составляет 6 юаней (около \$0,87) – но только для тех, у кого ИМТ ниже 30. ИМТ от 30 и выше уже считается ожирением.

«Лицо человека отражает огромное количество информации о его здоровье», – говорит Майкл Пауэрс, профессор математики по оценке рисков пекинского Университета Цинхуа. По его словам, по лицу человека вполне возможно определить, является ли он, например, курильщиком. Однако такое применение технологии распознавания лиц пока не получило широкого распространения в коммерческих целях, поскольку существуют опасения, что она может быть использована для дискриминации некоторых групп людей.

Впрочем, ряд критиков утверждают, что на самом деле эта

технология используется не для дифференцирования цен для разных групп клиентов, а скорее является маркетинговым инструментом, привлекающим внимание к компании и информируя потребителей о возможностях искусственного интеллекта. По словам Клиффа Шэна, партнера консалтинговой компании Oliver

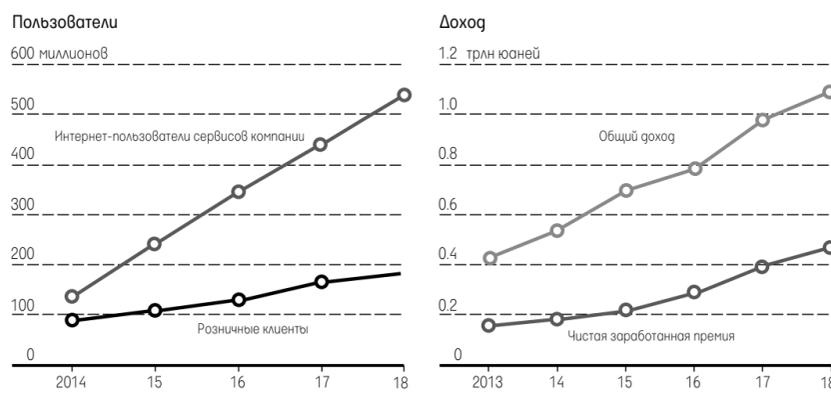
определения ИМТ с использованием технологии распознавания лиц является для потребителей лишь приятным бонусом, поскольку в процессе андеррайтинга учитывается множество других факторов и данных.

Между тем в своем кредитном бизнесе Ping An использует технологию распознавания лиц в

В случае, когда заемщики претендуют на большую сумму кредита, их просят в течение 10–15 минут ответить на дополнительные вопросы в ходе онлайн-видеособеседования. Эту беседу Ping записывает, а затем анализирует то, как кандидат отвечает на вопросы, выявляя бегающий взгляд и другие подозрительные

Гигант продолжает расти

Информация о клиентах и финансовые данные показывают, что активы китайской компании Ping An Insurance Group стабильно растут.



Примечание: 1 трлн юаней = \$144,8 млрд *Страхование жизни, периодический платеж и страхование здоровья
Источник: ежегодные отчеты Ping An

Вупан в Гонконге, внимательно изучившего практику использования этих технологий китайскими страховыми компаниями, существуют гораздо более надежные способы определения ИМТ, чем распознавание лиц. Тем не менее Шэн согласен с тем, что для страховых компаний эта технология может быть полезна в качестве маркетингового инструмента, поскольку привлекает внимание людей.

Представитель Ping An со своей стороны сообщил, что функция

режиме реального времени для анализа микромимики, что позволяет выявить эмоциональное и психологическое состояние человека. Согласно статье, опубликованной Ping An в своем официальном аккаунте в WeeChat, такие мимические проявления обычно возникают в течение долей секунд и людям трудно их контролировать, что позволяет кредитным специалистам на основе этой информации более точно выносить решение о кредитоспособности человека.

поведенческие признаки, о чем в системе появятся соответствующие пометки.

В январе Ping An заявила о том, что при помощи технологии анализа микромимики лица выдала кредитов на общую сумму свыше 500 млрд юаней. По данным компании, благодаря этой технологии среднее время рассмотрения заявки на получение кредита сократилось с пяти дней до двух часов.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Туристический фишинг: как съездить в отпуск и не пожалеть

Многие в предвкушении отдыха уже ищут в интернете, куда бы съездить, а заодно – недорогое жилье и билеты по выгодным ценам. Интернет-аферисты, как обычно, рады ответить на запросы граждан. Чтобы защититься от фишинга, следуйте трем простым правилам.

Евгений ПИТОЛИН

1. Обращайте внимание на адресную строку

Злоумышленникам удается создать практически точную копию подлинного сайта. Уютная квартирка всего за 14 евро в день? И сайт выглядит в точности как настоящий Airbnb: дизайн, восторженные комментарии постояльцев, рассказы о радушии хозяина... Но если вы внимательно присмотритесь к адресной



Евгений ПИТОЛИН, управляющий директор «Лаборатории Касперского» в Казахстане, Центральной Азии и Монголии

строке браузера, то увидите там что-то вроде abn63213491.byethost8.com/rooms/7858853. После краткой переписки «хозяин» попросит перевести ему небольшую сумму авансом, чтобы он зарезервировал квартиру для вас, – и перестанет с вами общаться.

2. Присмотритесь внимательно: необычные буквы

Однако одного беглого взгляда на URL-адрес может быть недостаточно, чтобы сразу распознать

подделку. Присмотреться нужно как следует: мошенники очень часто прибегают к национальным алфавитам для маскировки настоящего URL-адреса фишингового сайта.

A booking.com и booking.com, увы, два разных сайта, не имеющих друг к другу никакого отношения.

Чтобы окончательно развеять сомнения, щелкните по замку в левой части адресной строки и выберите опцию «Показать сертификат». Так вы узнаете, кто настоящий владелец сайта.

3. Присмотритесь дважды: короткие URL

Еще один излюбленный прием мошенников – использовать сокращенные URL-адреса. Если вы перешли по сокращенной ссылке, обязательно тщательно проверь-

те, куда именно она вас привела. Например, на поддельный сайт Expedia, где вас попросят ввести имя пользователя и пароль от аккаунта – и те сразу же окажутся в руках злоумышленников. Что же до аккаунтов Airbnb, злоумышленники похищают их, чтобы затем с их помощью отмывать деньги.



Иллюстрация: Виктория Ким

Бонус: вычисляем спам для путешественников

Заманивать людей на фишинговые сайты проще всего с помощью убедительных писем о «супервыгодных предложениях». Информация в поле «Отправитель» может сбить вас с толку, само же содержимое письма можно скопировать из оригинальной рассылки.

Мошенников выдает адрес ссылки – они всегда хотят перенаправить вас на вредоносный сайт, и для этого в письме будет ссылка или кнопка. Но если вы наведете курсор на эту ссылку, соответствующий URL-адрес появится в левом нижнем углу браузера или почтового приложения.

Как распознать фишинг: советы путешественникам

Что делать, чтобы не стать жертвой фишинга при планировании отпуска или путеше-

• Если предложение выглядит «слишком хорошо, чтобы быть правдой», почти наверняка это мошенничество.

• Тщательно проверяйте URL сайта в адресной строке, прежде чем вводить важную информацию, такую как имя пользователя или пароль.

• В случае сомнений проверьте сертификат сайта, щелкнув по значку замка слева от адреса.

• Бронируйте отели и билеты только на надежных веб-сайтах проверенных сервисов.

• Не переходите по ссылкем от неизвестных отправителей ни в электронных письмах, ни в мессенджерах и социальных сетях.

• Если вы увидели рекламу розыгрыша или подарка в почте или соцсети, загляните на официальный сайт компании и уточните, есть ли вообще такая акция.

• Используйте надежное защитное решение, которое ограничит вас от спама и фишинга.

ИНДУСТРИЯ

Дизайн-код для вывесок

Проект дизайн-кода Алматы должен быть окончательно сформирован до конца 2019 года. Однако пока экспертное сообщество и городские власти не пришли к единому мнению о том, какие правила должен содержать документ.

Ольга КУДРЯШОВА

Проект дизайн-кода, который должен определить новый облик Алматы, был презентован в 2017 году. Первая задача подобных проектов – избавиться от пестрящих вывесок разного формата и размера и привести фасады городских зданий к одному стилю. С этого планируется начать работу и в южной столице. «Сегодня практически во всех городах мира работают правила размещения вывесок. Причем иногда у каждого района или даже дома собственные правила. Алматы, как и все города Казахстана, страдает от визуального шума – от светящихся и мигающих вывесок в разных стилях, от хаотичной рекламы, закрывающей фасады зданий и не позволяющей увидеть историческую застройку», – говорит руководитель алматинского управления планирования и урбанистики Алмасхан Ахмеджанов.

«Проект будет реализован не сразу, а постепенно, начиная с центральной части мегаполиса, и охватит весь город. В результате вывески, не отвечающие правилам дизайн-кода, нужно будет привести в соответствие. А новые проекты фасадов будут контролироваться согласно правилам дизайн-кода», – пояснил Ахмеджанов.

В Казахстане изменения в этом направлении были начаты еще в прошлом году, тогда акимат начал демонтировать запрещенные баннеры с наружной рекламой на различных городских объектах, в том числе на зданиях торговых центров.

Раздел дизайн-кода о вывесках и наружной рекламе был единственным, вопросов к которому

у экспертов и представителей общественности почти не возникло. Специалисты Urban Forum Kazakhstan сформировали целый документ, где выразили свою позицию относительно проекта дизайн-кода и обратили внимание на лакуны и непонятные моменты в предложениях городских властей. Например, в управлении городского планирования и урбанистики рассказывают, что местные исполнительные органы и КСК должны будут «в срочном порядке отреагировать на новые требования дизайн-кода и постепенно приводить в порядок фасады зданий согласно правилам». Но в документе не прописан детальный механизм взаимодействия собственников, властей и общественности, конкретно не определены нормы застройки, отмечают в Urban Forum. Кроме этого, специалисты предлагают расширить варианты решений для фасадов панельных зданий, поскольку в первоначальном документе была предложена только покраска.

«Нам хотелось бы понять, что именно будет включать в себя реконструкция жилых зданий: покраску фасада, демонтаж застекленных балконов, замену всех окон на одинаковые и т. д.? Дело в том, что самостоятель часто продиктован желанием горожан улучшить климатические показатели их жилища. Это необходимо принять во внимание и создать комплексный подход для решения обеих задач – создания не только единого уличного стиля, но и комфортных условий для проживания жителей этих домов», – такое мнение выразила в официальном документе архитектор Алтынай Иманбекова.

Сроки, когда дизайн-код Алматы приобретет юридический характер, в городском управлении планирования и урбанистики назвать затруднились. «Срок окончания проекта подходит к концу 2019 года, а реализация будет происходить постепенно. Здесь сложно сказать про сроки, так как работа направлена на разработку правил, которые создаются для контроля уже будующих проектов», – прокомментировал Ахмеджанов.



Фото: Темурлан Турдалиев

Доступный «квадрат»

В Таразе в построенные по программе «Нурлы жер» дома уже через считанные месяцы заселятся первые новоселы. «Квадрат» в чистовой отделке здесь стоит 140 тыс. тенге, ставка по кредиту – всего 5% годовых.

Темурлан ТУРДАЛИН

«Нурлы жер» успешно продвигается в Таразе: с 2018 года по этой программе построено и сдано 10 домов. В текущем году финансовый оператор госпрограммы Жилстройсбербанк предоставил своим заемщикам из Тараза возможность приобрести квартиру в одном из девяти пятиэтажных домов в новом, 15-м микрорайоне. Первые из них будут готовы принять новоселов уже через два месяца, в августе этого года.

Условия госпрограммы следующие: первоначальный взнос – 20%, годовая ставка – 5%. По словам главы отдела развития бизнеса областного филиала ЖССБ Бердияра Куттыбаева, стоимость одного квадратного метра в новых квартирах в чистой отделке составляет 140 тыс. тенге. Уже открылись прямые продажи: заемщик через сайт или придя в банк может выбрать и забронировать квартиру, а после подтверждения доходов в течение пяти дней получит жилье.

Класс комфортности всех девяти домов – третий. На выбор желающим представлены одно-, двух- и трехкомнатные квартиры. «Однокомнатные имеют площадь до 42 квадратных метров, двухкомнатные – до 56, а трехкомнатные – до 68. Заем



Газиз БЕКБЕРДИЕВ, директор строительной компании ТОО «Тараз Курылыс Дизайн»

можно оформить на срок от 9 до 19 лет. Например, двухкомнатная квартира будет стоить около 8 млн тенге – соответственно, первоначальный взнос составит примерно 1,5 млн», – сообщил г-н Куттыбаев.

По его информации, ежемесячный платеж по кредиту для такой квартиры будет равен 57 тыс. тенге. Чтобы купить квартиру по программе «Нурлы жер», не нужно иметь высокооплачиваемую работу. Нужно лишь иметь постоянную работу и уметь откладывать деньги. «По статистике, сейчас один квадратный метр жилья на вторичном рынке Тараза стоит примерно 160 тыс. тенге. Например, двухкомнатная квартира площадью 42–44 квадратных метра в микрорайоне, которой сейчас уже больше 40 лет, стоит 7–8 млн тенге. А квартиры в построенных по программе «Нурлы жер» домах, помимо того что они новые, еще и площадью больше», – рассказывает о преимуществах госпрограммы Бердияр Куттыбаев.

Своя программа

Есть у Жилстройсбербанка и собственная программа под названием «Свой дом». По этой программе в Таразе начались продажи квартир в строящемся ЖК «Нурлы-Тан». В девятиэтаж-

ном комплексе, состоящем из двух домов, заемщикам предлагается 90 двух- и трехкомнатных квартир. Стоимость одного квадратного метра – 170 тыс. тенге.

Главные преимущества этой программы – низкие ставки, от 3,5 до 7%, и отсутствие требования, чтобы у заемщика не было другого жилья. «Заем можно оформить на срок до 19 лет. Первоначальный взнос составляет 50%. Если человек кредитуются на 19 лет, то первые 8 лет он платит по 7% годовых, а остальные 11 лет – по 3,8%. А если, например, срок кредита 9 лет, то первые 3 года – по 7%, а оставшиеся 6 лет – по 5%. То есть со временем ставка снижается. Причем кредит можно в любой момент погасить досрочно без каких-либо штрафов», – говорит Бердияр Куттыбаев.

Для ЖССБ это новый вид партнерства. «Частная строительная компания за свой счет строит жилье и потом реализует его по нашей внутренней программе «Свой дом», а также сама – напрямую через рынок. Планировка квартир и другие данные опубликованы на сайте банка, люди имеют возможность выбрать свой вариант», – сообщил г-н Куттыбаев. По его словам, это уже третий таразский объект программы «Свой дом». Ранее были построены два девятиэтажных дома ЖК «Кок аспан» и три трехэтажных дома ЖК «Бином».

Всё в шаговой доступности

Партнер областного филиала ЖССБ – компания «Тараз Курылыс Дизайн» положительно зарекомендовала себя на строительном рынке. На ее счету строительство девятиэтажного зда-

ния самого большого таразского бизнес-центра «Арай-Плаза».

Что касается строящегося ЖК «Нурлы-Тан», то эти два дома расположены в районе с развитой инфраструктурой – рядом есть учебные заведения, медучреждения, торговые объекты, проходят маршруты общественного транспорта. Директор «Тараз Курылыс Дизайн» Газиз Бекбердиев сообщил, что рядом с ЖК будут возведены детский сад и центр развития детей.

«Строительство этих двух домов мы закончим до 1 октября, – рассказал он. – По желанию покупателя мы можем продать их в чистой, и в черновой отделке.



Бердияр Куттыбаев, руководитель отдела развития бизнеса облфилиала ЖССБ

Снаружи жилой комплекс будет огорожен, там же расположится паркинг на 200 авто, двор и подъезды планируем оборудовать камерами видеонаблюдения. Будут установлены счетчики поквартирного учета тепла, что позволит владельцу экономить деньги, регулируя подачу тепла. Установим бесшумный антивандальный лифт японского производства. Класс комфортности наших квартир – третий. Выше – уже бизнес-класс. Мы сами заинтересованы в качестве жилья, ведь это позволит быстро реализовать квартиры после сдачи объекта».

Ключи по программе

В моногороде Алтае заселяют первый дом, построенный за годы независимости

В Алтае начали вручать ключи от квартир в новом доме, построенном в рамках реализации программы «Нурлы жер». Жилье уже получили 18 многодетных семей. Некоторые из них стояли в жилищной очереди около 30 лет.

Оксана СОСНОВСКАЯ

Обеспечение населения жильем – вопрос, который для Восточного Казахстана находится в числе приоритетных. По информации специалистов областного управления строительства, архитектуры и градостроительства, в 2018 году в регионе было сдано 39 многоквартирных домов.

Большая часть квартир построена в крупных городах области – Усть-Каменогорске и Семее, но и у очередников в районах появился шанс на жилье. В Алтае приняли в эксплуатацию первый за годы независимости дом, возведенный с нуля.

Первая стройка

Алтай – моногород, в котором сегодня проживают более 36 тыс. человек. Основной жилищный фонд относится к застройке 1950–1980 годов. Три пятиэтажных дома, которые были введены в эксплуатацию уже в двухтысячных годах, – завершение брошенных в перестройку объектов. В очереди на жилье, по данным районного акимата, стоят более тысячи человек.

В 2017 году в 10-м микрорайоне Алтая началось строительство первого 60-квартирного дома. Это проект программы «Нурлы жер», на его реализацию было выделено 430 млн тенге. Объект возводил местный подрядчик – ТОО «Нарын Сервис».

В районном акимате поясняют, что сам дом был построен еще в декабре 2018 года, но из проекта в свое время исключили подведение инженерной инфраструктуры. Это было сделано, чтобы снизить стоимость строительства одного квадратного метра жилья до 140 тыс. тенге. Благодаря реализации в том же 10-м микрорайоне еще одного масштабного проекта, по строительству новой магистральной линии теплоснабжения стоимостью более 600 млн тенге, дом был подключен к городской системе отопления. Вода и электричество пока подключены по временной схеме.

По словам акима района Алтай Нуржана Токсеитова, в 2019 году выделены средства на новые инженерные сети, благоустройство дворовой территории и телефонизацию дома – всего более 270 млн тенге. Рабочие ТОО «Усть-Каменогорское управление «Промтехмонтаж» планируют сдать магистральные ветки водоснабжения и водоотведения уже в июле. Второй подрядчик, Stroy Project, занимается благоустройством придомовой территории, телефонизацией и строительством наружных сетей энергоснабжения. Эта компания должна завершить все работы до октября.



Фото: Оксана Сосновская

«Реализация этих двух проектов не причинит неудобств новым жильцам дома. В квартирах сегодня созданы все условия для комфортного проживания. По условиям программы «Нурлы жер» арендное жилье без права выкупа будет выделено семьям из социально уязвимых слоев населения», – пояснил заместитель акима района Алтай Медет Сахариев.

12 детей на 20 квадратных метров

Первым жильцам, а в их числе 18 многодетных семей, ключи вручил аким области Даниял Ахметов.

«У нас не было своего жилья, мы с мужем и пятью детьми жили вместе с моей мамой в ее небольшом частном доме. В очереди стояли пять лет и даже не рассчитывали, что получим квартиру в первом же построенном у нас в городе доме, так как нуждающихся в улучшении своих жилищных условий много. Новой трехкомнатной квартирой очень довольны. Светлая, просторная, уютная!» – делится многодетная мать Ульзана Каньянова.

Среди получивших ключи есть родители, у которых по 8–12 детей. Ситуации у многих похожие: семья жили в двух-трех-

комнатных частных домиках, построенных 50–60 лет назад. Отец четырех сыновей и четырех дочерей Сергей Самойлов признается: раньше, когда все домашние укладывались спать, по их небольшому дому невозможно было передвигаться – все свободное пространство занимали спальные места.

Андрей и Галина Лютаевы, родители девяти детей, практически остались без крыши над головой, так как их дом признали аварийным. В очередь на жилье они встали только в этом году и были удивлены столь оперативным решением их проблемы.

Но в числе новоселов есть и те, кто долго ждал новую квартиру. Мать 12 детей Вера Оконешникова вспоминает, что заявление на расширение жилплощади подала 28 лет назад, когда у нее было четыре ребенка. Сегодня с ней живут и внуки. Квартира стала шансом сделать жизнь большой семьи более комфортной.

В районном акимате планируют полностью заселить дом до начала июля. Ключи получат семьи, в которых есть инвалиды или другие представители социально уязвимых слоев населения. Всего будет распределено 20 трехкомнатных квартир и 40 – двухкомнатных.

Большие и маленькие дома

Власти Алтая намерены продолжить процесс обновления жилфонда. Аким области на одной из встреч с жителями казахстанского Алтая отметил, что город нуждается в новом жилье. По его мнению, в год необходимо строить по 100 квартир и развивать индивидуальное жилищное строительство.

В районном акимате поясняют, что за счет средств областного бюджета была проведена корректировка проекта строительства еще одного 60-квартирного дома в 10-м микрорайоне Алтая. Необходимые 680 млн тенге планируют выделить в 2020 году. Кроме того, в моногороде определены более 50 участков для ИЖС, к которым за счет государства будет подведена вся необходимая инфраструктура.

Кредитуйтесь, мы поддержим!

Региональный филиал фонда «Даму» по ЗКО отмечает высокий интерес предпринимателей к госпрограммам поддержки бизнес-инициатив и обещает, что спрос местных бизнесменов на льготные кредиты и гарантирование займов будет удовлетворен в полном объеме.

Людмила КАЛАШНИКОВА

53 западноказахстанских бизнесмена с начала 2019 года уже заключили договоры с фондом «Даму» на субсидирование процентных ставок по кредитам в рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020». Такую цифру озвучил на брифинге в региональной службе коммуникаций директор филиала АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» по ЗКО Асет Тлемисов. На начало июня общая сумма займов, заявленных к субсидированию, составила 4 млрд тенге.

Деньги на субсидирование есть

Из-за высокой востребованности кредитов по программе «Дорожная карта бизнеса-2020» в 2018 году в ЗКО даже возник дефицит средств на выплату субсидий по этим займам, и из-за этого части бизнесменов не удалось взять займы под льготный процент. Глава областного филиала фонда «Даму» обещает, что в этом году такая ситуация не повторится.

«В 2019 году на субсидирование процентных ставок выделены трансферты в сумме 1,47 млрд тенге. 925 млн тенге из них уже выплачены по действующим кредитам бизнеса. Оставшихся средств, я думаю, будет достаточно для того, чтобы выплатить субсидии по принятым нами обязательствам – это порядка 350 млн тенге, и еще просубсидировать процентные ставки по кредитам на новые проекты бизнеса – это около 250 млн тенге», – пояснил Асет Тлемисов. Почти половина проектов (47%), кредиты на развитие которых удешевлены за счет субсидирования процентной ставки фондом «Даму», реализу-



На поддержку частного предпринимательства в ЗКО в рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020» в 2019 году из бюджета выделено 1,7 млрд тенге. Из них на субсидирование процентной ставки по кредитам – 1,47 млрд тенге; гарантирование кредитов – 194 млн тенге; грантовое финансирование – 47 млн тенге

Фото: Олег Спивак

ются в логистической сфере, 10% проектов – в обрабатывающей промышленности, оставшиеся 43% – в сфере информатизации и связи и в сфере обслуживания.

По оценке директора регионального филиала «Даму», многим предпринимателям ЗКО не хватает залогового имущества для получения кредитов – это утверждение, отмечает г-н Тлемисов, справедливо и для Уральской, и для районов. Причина, по мнению собеседника, в том, что бизнес ЗКО активно кредитуются и уже заложил в банках все ликвидное имущество. В результате получение новых кредитов на развитие производства становится проблематичным, и за помощью в получении гарантий по кредитам бизнесмены идут в «Даму», где в рамках ДКБ-2020 предприниматель может воспользоваться гарантией фонда при оформлении займа в БВУ в размере 50–85% от стоимости кредита. На начало июня региональный филиал фонда «Даму» выдал 31 гарантию по займам западноказахстанских бизнесменов на общую сумму кредитов 1,6 млрд тенге, сумма гарантий составляет 770 млн тенге. Здесь в структуре проектов тоже преобладает логистика – на нее приходится 37%, 18% проектов относятся к торговле, остальные – к сфере других услуг.

Кредиты самозанятым идут «на ура»

По словам Асета Тлемисова, программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства «Енбек» также востребована среди населения – освоение средств по ней в ЗКО идет на 100%. Напомним, что в рамках этой программы кредиты предоставляются безработным, самозанятым с предпринимательским потенциалом и действующим предпринимателям на организацию и расширение собственного дела. Кредиты выдаются через БВУ, под 6% годовых и под гарантию фонда «Даму». Максимальная сумма кредита – 6500 МРП, то есть 16,4 млрд тенге. Максимальный срок кредитования – пять лет.

В прошлом году по программе «Енбек» в ЗКО было профинансировано 33 проекта на общую сумму 317 млн тенге. В марте 2019 года по программе «Енбек» были выделены средства в размере 597 млн тенге, эти деньги размещены в Сбербанке и Народном банке Казахстана. Микрокредитование проектов в сельской местности будет, как и прежде, осуществляться через АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства».

«Ну и самое важное, наверное. С целью реализации программы импортозамещения «Экономика простых вещей» Нацбанк выделил для банков 600 млрд тенге на кредитование проектов в сфере обрабатывающей промышленности, производства и переработки продукции сельского хозяйства. Финансирование проектов по переработке сельхозпродукции, в сфере обрабатывающей промышленности будет идти через фонд «Даму». Мы также будем субсидировать до 7% от номинальной ставки вознаграждения по кредитам бизнесменов, кто решит стать участником программы», – рассказал Асет Тлемисов. По информации директора регионального филиала «Даму», на сегодня в ЗКО уже выдан один кредит на 10 млн тенге на производство продуктов мукомольно-крупяной промышленности. Банки второго уровня приняли заявки от трех предпринимателей на общую сумму кредитов 205 млн тенге. Еще 51 проект – в работе, суммарно бизнес претендует на кредиты на 39,2 млрд тенге. Большинство из этих проектов (32) относятся к пищевой промышленности и АПК, девять – к легпрому, пять – к мебельному производству, три – к сфере услуг и два – к химической промышленности.

Туризм – в приоритете

В Мангистауской области в рамках механизма кредитования приоритетных проектов одобрено девять проектов на 3 млрд тенге.

Ольга ЗОЛОТЫХ

Механизм кредитования приоритетных проектов предусматривает выделение БВУ 600 млрд тенге на кредитование бизнеса в обрабатывающей промышленности, агропромышленном комплексе и сфере услуг – к последней относятся туризм и образование.

На сегодняшний день в мангистауских филиалах БВУ уже находятся 10 проектов из приоритетных отраслей на общую сумму 7 млрд тенге. Из них банки одобрили девять проектов на 3 млрд тенге, а пять проектов пошли на субсидирование через фонд «Даму». К примеру, на днях был подписан договор субсидирования между одним из банков, фондом «Даму» и АО «КазАзот» (единственный в стране производитель аммиачной селитры) на сумму 2 млрд тенге. Эти средства пойдут на модернизацию завода, что позволит в конечном счете увеличить мощности предприятия.

Из девяти одобренных банками проектов большую часть составляют проекты в сфере легкой промышленности и туризма. Только в Актау будет открыто несколько цехов по пошиву одежды, в том числе и верхней, а также текстиля.

Жительница Актау Бурляят Шахбанова решила открыть в областном центре швейный цех, где будут шить весь домашний текстиль. Для того, чтобы начать бизнес, женщина взяла кредит – 45 млн тенге. Эти средства пойдут на строительство цеха, закуп оборудования и необходимых материалов. «Открыть цех мы планируем уже осенью этого года. Я считаю, что такие вещи будут пользоваться спросом у населения – мы предварительно изучили этот рынок. В новом цехе будут работать семь человек», – рассказала она «Курсиву».

В сфере туризма двое предпринимателей взяли кредиты на модернизацию баз отдыха.

Еще один – на строительство спортивно-оздоровительного центра на берегу моря. «На сегодня на финансовом рынке есть определенный спрос на длинные деньги – эта программа как раз и подразумевает выделение таких средств на долгосрочный период, то есть получают инвестиционные проекты. Это одна из мер поддержки именно отечественного инвестора. Один из проектов, который мы одобрили, подразумевает создание базы отдыха плюс базы для подготовки наших спортсменов. Не секрет, что многие спортсмены проводят свои сборы за рубежом, а теперь это будет в Актау, значит, деньги останутся в стране, в частности, в этом регионе», – сказал на брифинге директор филиала АО «Forte Bank» в городе Актау



Гульжан КАЛЫМБЕТОВА, руководитель регионального филиала АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» по Мангистауской области

Аббат Урисбаев. Будущая база для подготовки спортсменов стоимостью почти в 100 млн тенге предполагает создание теннисных кортов, футбольных полей, бассейнов, тренажерных залов.

Мангистауский филиал фонда «Даму» уже внес предложения по расширению перечня приоритетных отраслей. «В этот механизм не заходит медицина, а мы считаем, что ее нужно развивать. Тем более, по программе нет территориальных ограничений. А значит, открывать медцентры, стоматологии, УЗИ-кабинеты можно как в селе, так и в городе», – объяснила руководитель регионального филиала АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» по Мангистауской области Гульжан Калымбетова.

А от предпринимателей Мангистауской области прозвучало предложение о внесении в этот перечень еще и производство пластиковых труб.

Горшочек, вари!

Газовые плиты начали производить в Таразе

Предприниматель из Тараза Алия Кокембаева получила льготный кредит по программе «Дорожная карта бизнеса-2020» и открыла цех по производству газовых плит, мощность продукции – 100 единиц в сутки.

Темурлан ТУРДАЛИН

Алия Кокембаева увидела свободную нишу на рынке и создала производство газовых плит – бюджетных по цене (оптовая – 48 тыс. тенге) и учитывающих требования казахстанских хозяев. Пока основные покупатели – строительные компании, которые оснащают отечественными плитами квартиры в новых домах, но предприниматель намерена зайти со своей продукцией в сети крупных ритейлеров бытовой техники и электроники.

«Я сама с детства любила готовить, выпекать. Но у меня всегда одна сторона пирога или курочки в духовке подгорала. И мне всегда хотелось иметь хорошую плиту», – рассказывает директор таразского ТОО «Alima Delux» Алия Кокембаева. Опыт в бизнесе у нее есть – компания занимается продажей дверей и сантехники зарубежных производителей, реализовывала продукты питания. Вопрос о необходимости иметь в доме хорошую плиту перерос-

в вопрос о том, где берут плиты для новых домов. Г-жа Кокембаева провела собственное маркетинговое мини-исследование и поняла – у производства газовых плит есть перспективы. «Качественные плиты стоили дорого, а у дешевых страдало качество», – говорит предприниматель. – И у меня появилась идея производить газовые плиты, сочетающие в себе доступную цену и хорошее качество».



Фото: Shutterstock/Aganda

Выгодное соотношение

Во время поездки в Турцию руководитель Alima Delux попала на выставку производителей газовых плит, где познакомилась с представителями завода, где изготавливают комплектую-

щие для бытовой техники. С ними и был заключен первый договор о поставке элементов газовых плит, а сборка готовой продукции была налажена уже непосредственно в Таразе. Чтобы организовать производство газовых плит, Алия Кокембаева воспользовалась инструментами программы «Дорожная карта бизнеса-2020» – под залог имущества она получила в одном из частных банков кредит в 35 млн тенге на пять лет под 14,75%

есть конкуренты из Узбекистана и России. Конкурировать с ними бизнесумен планирует за счет преимуществ, учитывающих требования отечественных хозяек. «Габариты нашей плиты несколько больше, чем у зарубежных аналогов, что очень удобно хозяйкам – на плите можно разместить большие кастрюли и казаны», – рассказывает об особенностях сделанных в Таразе плит предприниматель. «Стекло передней панели духовки изготовлено в Китае, выдерживает температуру до 1 тыс. градусов по Цельсию. Ручки регулировки пламени сделаны из прочного пластика, это, как вы знаете, слабое место у многих газовых плит. Металл корпуса намного толще, а ножки намного прочнее аналогичных зарубежных образцов. Газовые патрубки изготовлены не из металла, а из алюминия, что долговечнее», – добавляет она, отмечая, что горелка духового шкафа производится в Италии.

В планах – увеличить долю казахстанского содержания при производстве газовых плит. «Пока единственное, что произведено в Казахстане, – это коробки, в которые мы упаковываем продукцию», – говорит она. – Но в будущем мы намерены добавить казахстанского содержания. Сейчас речь идет о производстве металлического корпуса для продукции и регулирующих по высоте пластиковых ножках.

По оценке Али Кокембаевой, в том ценовом сегменте, где находится продукция Alima Delux, у казахстанского производителя

есть конкуренты из Узбекистана и России. Конкурировать с ними бизнесумен планирует за счет преимуществ, учитывающих требования отечественных хозяек. «Габариты нашей плиты несколько больше, чем у зарубежных аналогов, что очень удобно хозяйкам – на плите можно разместить большие кастрюли и казаны», – рассказывает об особенностях сделанных в Таразе плит предприниматель. «Стекло передней панели духовки изготовлено в Китае, выдерживает температуру до 1 тыс. градусов по Цельсию. Ручки регулировки пламени сделаны из прочного пластика, это, как вы знаете, слабое место у многих газовых плит. Металл корпуса намного толще, а ножки намного прочнее аналогичных зарубежных образцов. Газовые патрубки изготовлены не из металла, а из алюминия, что долговечнее», – добавляет она, отмечая, что горелка духового шкафа производится в Италии.

В планах – увеличить долю казахстанского содержания при производстве газовых плит. «Пока единственное, что произведено в Казахстане, – это коробки, в которые мы упаковываем продукцию», – говорит она. – Но в будущем мы намерены добавить казахстанского содержания. Сейчас речь идет о производстве металлического корпуса для продукции и регулирующих по высоте пластиковых ножках.



Алия КОМЕКБАЕВА, директор ТОО «Alima Delux»

Мы уже изучаем продукцию отечественных металлургических предприятий». Собеседница не исключает, что компания будет прессовать корпус газовой плиты из прокатного металла у себя в цехе.

Перед выпуском первой партии газовых плит на предприятие приехали специалисты органов метрологии. Они проверили параметры продукции и ее соответствие требованиям ГОСТа и выдали сертификат соответствия. К этим документам добавились разрешения госсанэпиднадзора. Только после этого производство запустили. Сейчас в сборочном цехе работает 10 человек, специалисты прошли все необходимое обучение. Рядом с цехом расположен склад готовой продукции, где сейчас в упаковке ждут реализации более 100 газовых плит made in Kazakhstan.

Оптом и в розницу

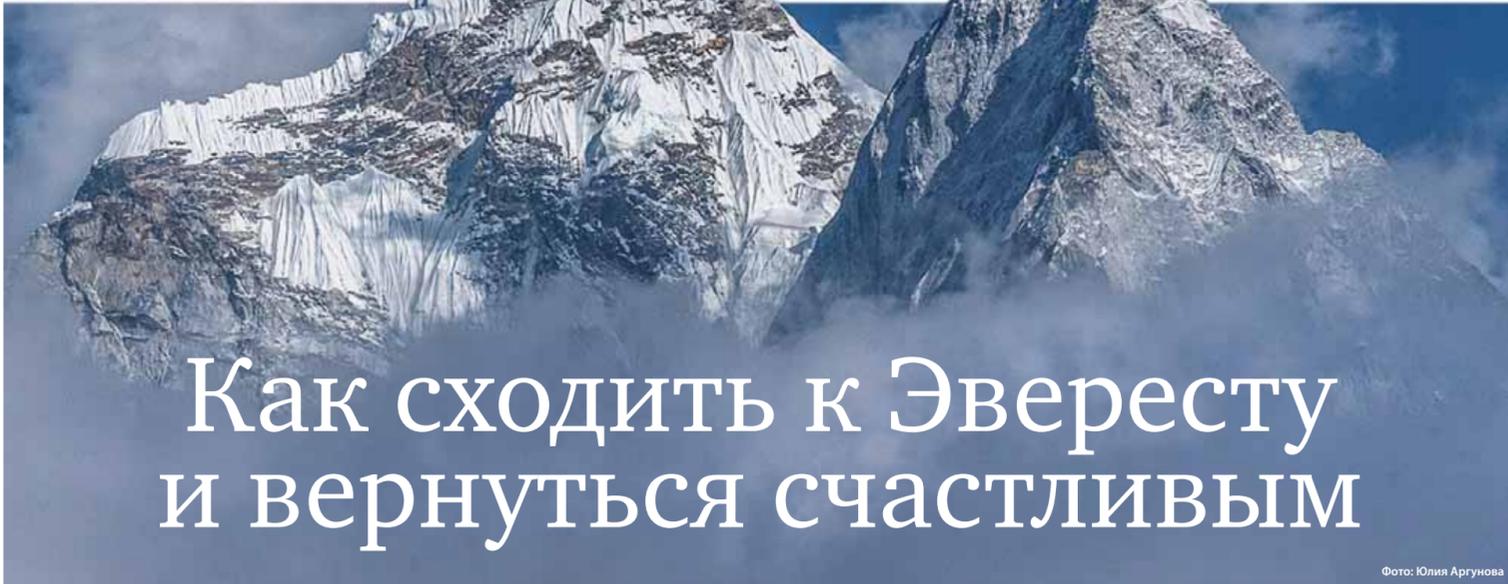
Алия Кокембаева намерена получить от Региональной пала-

ты предпринимателей Жамбылской области индустриальный сертификат, подтверждающий статус отечественного производителя. Требования по доле местного содержания в закупках постоянно ужесточаются, в этом факте предприниматель из Тараза видит еще один благоприятный момент для своего бизнеса.

Строительная компания, которая возводит шесть многоквартирных домов в одном из микрорайонов Тараза, уже приобрела у ТОО «Alima Delux» около 500 газовых плит. Сейчас идут переговоры о поставке еще нескольким строительным компаниям, возводящим дома в том же массиве. Алия Кокембаева, продвигая продукцию своей компании, не собирается ограничиваться Жамбылской областью. В ближайшее время она предложит сделанные в РК газоплиты в Алматы и Туркестанской области.

В компании намерены увеличить ассортиментную линейку – в планах разработка, а затем и производство комбинированных плит – с электрическими и газовыми конфорками, с электрическим автоподжигом и с электрическим жарочным шкафом. Кроме того, компания Али Кокембаевой готовится заключить договор на поставку 20 тыс. газовых плит одному из крупных казахстанских ритейлеров электроники и бытовой техники.

LIFESTYLE



Как сходить к Эвересту и вернуться счастливым

Фото: Юлия Аргунова

Весенний сезон на Эвересте выдался трагическим – во время и после восхождения на высочайшую вершину мира погибли по меньшей мере 10 человек. «Курсив» рассказывает, как увидеть Эверест и вернуться домой.

Юлия АРГУНОВА,
горный гид

Для начала давайте разберемся, куда же все-таки мы отправляемся? Восхождение на вершину Эвереста (8848 м) и треккинг к базовому лагерю Эвереста (5364 м) – это совершенно разные программы, которые новички часто путают.

Восхождение на вершину Эвереста – это сложный процесс, требующий огромной подготовки – как физической, моральной, технической, так и финансовой (стоимость базового пакета может доходить до \$50 тыс.).

А вот треккинг к базовому лагерю Эвереста по силам пройти почти каждому человеку.

Что такое базовый лагерь?

Все началось в далеком XIX веке, когда горосводители стали осваивать Гималайские и Каракорумские гиганты. На восхождение (обработку маршрутов) порой затрачивали месяцы. Это было невозможно выполнить без организации промежуточных лагерей, в которые можно было возвращаться для отдыха. Базовым стали называть самый первый лагерь, чаще всего у подножия горы, в относительно безопасном и легкодоступном месте. Традиционно он очень хорошо оборудован, например, в настоящее время в базовом лагере у Эвереста есть почти все для жизни в суровых условиях Гималаев – баня, бар со спиртными напитками, интернет и спутниковая связь.

Все необходимое в лагерь доставляется портерами (носильщиками – «Курсив») или вертолетами, альпинисты живут в комфортабельных (по меркам горной жизни) палатках и имеют возможность хорошо отдохнуть и подготовиться к переходам в высотные лагерь и финальному штурму вершины. На Эвересте четыре лагерь на разных высотах. Базовый находится на высоте 5364 м над уровнем моря.

Путешествие к Эвересту начинается из поселка Луклы, высокогорного аэропорта на высоте 2860 м. Кстати, он считается самым опасным в мире, поэтому даже перелет сюда из столицы Непала Катманду уже можно считать захватывающим приключением.

Сколько придется идти?

Треккерам предстоит за 11 дней пройти более 100 км и набрать почти 2500 м высоты по хорошо организованному непальским тропам, останавливаясь на ночлег в лоджиях – простеньких местных гостиницах и питаясь вполне полноценной едой.

Задача на первый взгляд выглядит простой. Участники-новички во время собеседования перед зачислением в группу на трек нередко так и реагируют: «10 км в день? Да я на беговой дорожке каждый день прохожу это расстояние за 1 час! Ночевать в отелях и питаться там же? То есть нам не надо нести палатки и еду? У нас еще и портер будет? Легко! Я иду!».

Влияние высоты

Но не все так просто, как кажется! Все-таки это трек по одной из самых суровых горных систем



Фото: Юлия Аргунова

в мире – Гималаям – на высоте более 5000 м. На такой высоте летают самолеты, почти нет жизни, вот и человеку без подготовки там не сладко.

Первая опасность, которая подстерегает путников – это так называемая горная болезнь. Из-за разницы атмосферного давления в организм попадает в несколько раз меньше кислорода, чем необходимо нам для жизни. В результате у человека начинают развиваться различные отклонения: от самых простых – легкой головной боли и усталости, до более тяжелых – отека легких и головного мозга, что может привести к смерти.

Горная болезнь штука коварная, она может прицепиться как к новичку, так и к бывалому походнику. И никак нельзя сказать заранее, где именно и как она проявится у конкретного участника.

Иногда я сильно удивляюсь, как ребята совсем без опыта горных походов легко доходят до базового лагеря, а это 5364 м, а вот те, кто усиленно готовится, могут и не дойти... Все индивидуально. Например, в прошлой группе у меня была одна девушка, назовем ее Аней, целеустремленная, упорная, к треку начала готовиться почти за год. К моменту старта она была в отличной форме, но вот на высоте 4900 м мне пришлось ей оказывать первую доврачебную помощь, подключать к кислороду и отправлять вниз на вертолете... так бывает.

Но это совсем не означает, что не нужно готовиться. Как раз этот случай скорее исключение, чем правило, главное тут вынести для себя следующий урок: с вами на треке всегда должен быть более опытный товарищ, который вовремя распознает опасные признаки горной болезни и сможет оказать вам помощь. Ведь скорость развития этого недуга настолько велика, что действовать необходимо моментально, иначе, из-за простой казалась бы простуды, можно и не вернуться домой...

Как избежать влияния высоты и болезни? Во-первых, нужно тренироваться перед походом. Обычно я разрабатываю индивидуальную программу тренировок для своих участников, основываясь на их опыте и форме. Не буду описывать весь процесс, отмечу лишь, что основа – это развитие функциональной выносливости. Здесь хорошо помогает бег, катание на велосипеде, ходьба пешком в парках, а лучше всего в горной местности. Жителям Алматы в этом отношении повезло.

Кроме этого, во время трека необходимо проходить правильную акклиматизацию. Тому, как вести себя во время акклиматизации, мы, горные гиды, также учим своих участников в походе. Например, основная рекомендация: не бежать и не торопиться

где вечная мерзлота и веками лежит снег. А ведь начинали день среди зелени и прекрасных цветущих рододендронов.

Именно поэтому я всегда проверяю рюкзаки своих участников перед выходом. Они должны иметь все необходимое, чтобы пережить шторм в горах. Для того чтобы получить переохлаждение, обморожение и заморозить, человеку много времени не надо, при условии сильной усталости и высоты достаточно и 15 минут в холоде.

И конечно, во время подготовки, еще до начала трека, обязательно нужно убедиться, что все снаряжение и одежда подходит для трека. Предвидеть нужно самые различные мелочи – от кошек для перехода через перевал до глазных капель от солнечного

Учились спать в спальнике и не мерзнуть, очень полезный навык.

Летом наступает сезон муссонов, то есть дождей. Ходить в треки можно, но неприятно и небезопасно из-за селей и оползней. В какое время года пойти, выбирать вам.

Простые трудности жизни

Непреодолимым препятствием для многих участников на пути к своей мечте – увидеть Эверест – становятся такие бытовые мелочи, как невозможность принять душ, постирать вещи, посидеть в интернете, выпить свой любимый кофе...

Возможно, вы удивитесь, но чем меньше ты моешься в походе, тем лучше. Меньше шансов простыть, а на высоте это очень опасно. Лучше походить «грязным». Опять же всегда можно использовать влажные салфетки. Для мытья головы берут «сухой шампунь». Вообще, к вопросу приема душа на треке нужно подходить с умом – простыть там очень легко, а вот на выздоровление времени нет, сразу вниз. Так что решайте сами: сходить в душ и поставить под угрозу успех всего путешествия, или ходить «грязным», но здоровым. Я обычно не рекомендую принимать душ на высотах более 3400 м. А вот чистить зубы можно, но ледяной водой делать это не очень приятно...

Мы так привыкли ко всем этим бытовым вещам в нашей обычной жизни, что даже не понимаем, как это важно для нас на самом деле, и что порой мы просто не можем без этого жить... Так что к отсутствию душа тоже надо готовиться, точно так же, как к физическим трудностям.

И все же треккинг к базовому лагерю Эвереста – это один из самых красивых треков в мире, и если вы решитесь, наберетесь сил и терпения правильно подготовиться к нему, вы получите просто нереальное удовольствие от всего увиденного и пережитого. По моему мнению, Эверест должен увидеть каждый, но сделать это можно и нужно безопасно.



Фото: Юлия Аргунова

во время переходов. Ведь высота проявляется иногда и эйфорией. Человеку кажется, что он все может и готов участвовать в забеге, но вот если позволить такому участнику бежать-бежать, то впоследствии вам придется его нести-нести...

Здесь климат иной

Вторая опасность – это погода. Она в горах очень переменчивая. Можно начать дневной переход в отличную солнечную погоду, но в середине дня попасть под дождь, град, туман и закончится все тем, что вы придете ночевать в место,

ожога. Лучше всего, опять же, проконсультироваться с гидом и более опытным товарищем.

Когда идти в базовый лагерь Эвереста?

Я была в Непале несколько раз – и весной, и осенью. Весной здесь влажно, частые дожди и снег, неожиданные густые туманы, но зато тепло. Осенью же, наоборот, сухо, но очень холодно. У нас в ноябре ночью заморозила отличную солнечную погоду, но в середине дня попасть под дождь, град, туман и закончится все тем, что вы придете ночевать в место,

ЕЩЕ ОДИН ПОВОД
СКАЗАТЬ СПАСИБО

ЛУЧШАЯ АВИАКОМПАНИЯ
ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ И ИНДИИ 2019

air astana

Сертификат № KZ 01/032 от 11.04.2019

THE WALL STREET JOURNAL

Как сделать незабываемый снимок

и избежать клише

Donna BULSECO,
THE WALL STREET JOURNAL

Мы попросили четырех известных фотографов рассказать, что им больше всего не нравится в стандартных «фотографиях из поездки» и поделиться своим секретом, как сделать оригинальный снимок.



Майкл ЯМАШИТА,
фотограф и кинодокументалист
National Geographic

СЕЛФИ – это своего рода новый феномен. Люди фотографируют себя на фоне достопримечательностей, снимают то, на что смотрят, и полагают, что это важно. Однако на самом деле они вовсе не видят того, на что смотрят, поскольку сфокусированы только на самих себе. Я проводил много мастер-классов, и мой самый первый совет – это отключить на фотоаппарате функцию предварительного просмотра. По сути это лишь «подглядывание», и для профессионала совершенно неприемлемо. Вы должны уделить время изучению объекта, поиску правильного освещения и выждать подходящий момент, прежде чем нажать кнопку затвора фотоаппарата. Настоящие фотографы ждут нужный момент, и вы постарайтесь не упустить его. Для того, чтобы пересмотреть отснятый материал, время еще будет.



Гейль Альберт ХАЛАБАН,
фотограф в стиле fine-art, в апреле
опубликовала свою последнюю книгу
Italian Views (изд. Aperture)

МНОГИЕ ДЕЛАЮТ ФОТОГРАФИИ кого-то, кто «держит» на руке здания, например, Пизанскую башню или Эйфелеву башню. Это забавно делать с детьми, но такие снимки не подарят вам долгую память об этом месте, друзьям будет скучно смотреть эти фото. Если я могу купить открытку с изображением чего-либо, я не стану тратить время и фотографировать это. Вместо избитых фотографий зданий я предпочитаю делать искренние снимки местной жизни. Оказавшись на площади Пьяцца-Навона в Риме, я не стала фотографировать статуи, а развернулась к витрине небольшого магазина игрушек, отражение в которой создавало сюрреалистические, волшебные образы – статуи и люди на площади были похожи на игрушки на полках того магазина. Когда вы посещаете новое место, исследуйте его; не позволяйте путеводителю говорить вам, что именно нужно посмотреть.



Тейлор ПЕДЕН и Джен МУНКВОЛД,
режиссеры Peden + Munk отвечали
за подготовку фотографий для книги
Cooking for Good Times, которая
выйдет этой осенью (издательство
Lorena Jones Books)

Один из кошмаров фотографов – обезличенные снимки, которые люди делают лишь для того, чтобы подтвердить «я был здесь», добавляя туда 20 миллионов хэштегов. Даже в снимках из путешествий великих фотографов не всегда присутствует индивидуальность или хотя бы немного жизни. Поэтому практически любой кадр, который вы могли себе представить, кем-то уже был сделан. Мы сами иногда что-то придумываем или делаем натюрморт: например, после поездки в Японию мы сделали снимок всех безделушек, которые купили во время поездки, собрав их вместе как кусочки головоломки, просто ради смеха. Когда есть время, мы делаем фотокниги в Blurb (онлайн-сервис Blurb позволяет пользователям самостоятельно публиковать фотокниги), чтобы делиться ими с друзьями. Мы стремимся сохранить идею фотокнижки.

Перевод с английского языка
осуществлен редакцией Kursiv.kz.