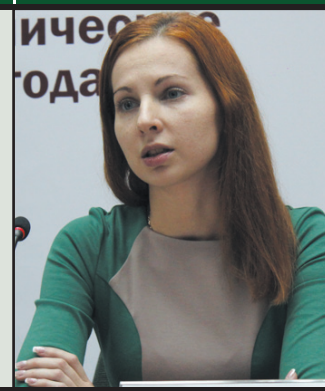




Итоги развития рынков в 2017 году и прогнозы на 2018 год



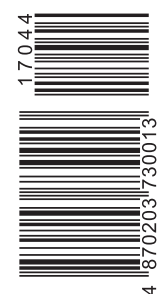
Чем вызвано оживление на рынке литературы в Казахстане



Анна Бодрова, старший аналитик компании «Альпари»

КАПИТАЛ

№44
(600)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 21 ДЕКАБРЯ, 2017

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

Что будет с ценами на недвижимость в 2018 году

6
страница

Как заработать на франшизе медиабродов в «Умном городе»

4
страница

Акции каких фармкомпаний стоит приобрести

8
страница

О буднях дизайнеров и галеристов Астаны

9
страница

Мы в сети



kapital.kz

Кризис отменяется?

Эксперты не видят явных предпосылок для кризиса в мировой экономике в 2018 году

Николай Дрозд

Выход из предыдущего кризиса, однако, оказался более продолжительным, чем ожидалось. «Капитал.kz» попросил экспертов оценить, насколько велики предпосылки возникновения кризисных явлений в мировой экономике и каким может быть гипотетическое влияние на казахстанскую экономику.

Канат Нуров, президент НОФ «Аспандау»:

«Доллар и евро устояли благодаря институциональной развитости гражданского общества»

— Существуют ли, по вашему мнению, предпосылки того, что вероятность возникновения кризисных явлений в мировой экономике в 2018 году выше, чем в несколько последних лет?

— Мировая экономика начала стабильно расти в последний год после стольких лет глобального финансового кризиса, поэтому в 2018-м не думаю, что вероятность кризиса будет выше, чем в последние или последующие несколько лет. Я лично по крайней мере таких предпосылок не вижу. Россия и Казахстан являются определенным отклонением в этом тренде только потому, что Россия исключена из него посредством все продолжающихся экономических санкций со стороны западного международного сообщества, ну а наша страна, помимо того, что является союзником России по ЕАЭС, ввергнута в пучину внутрисистемных противоречий.

— Можно ли говорить о каких-то наиболее вероятных потенциальных кризисных драйверах для довольно долго растущих без существенных коррекций фондовых рынков, сырьевых рынков, в геополитике или на рынках криптовалют?

— Если исключить из рассмотрения уже маловероятный риск острой и горячей фазы геополитической борьбы США и РФ, то я не вижу, что фондовые рынки нуждаются в фундаментальной коррекции, технические всегда были и будут, но это не проблема на данном этапе. Кардинальное падение сырьевых рынков тоже давно уже осуществлено, и в ближайшие годы там тоже возможны лишь технические спады. Криптовалюты, я думаю, — не проблема, они не смогут заменить собой государственные национальные валюты. В конце концов ту же блокчейн-технологии распределенной, а не централизованной, базы данных можно использовать и чисто на национальном уровне. При этом даже если их пузырь лопнет, они все равно



сы сыграют свою положительную роль, особенно те, добыча которых ограничена алгоритмом. У них будет больше возможностей играть роль виртуального золота и балансировать тем самым товарно-денежную массу на глобальном уровне, регулировать на общественном уровне произвол государств в эмиссии национальных девятивных валют.

— Несколько лет назад фонд «Аспандау» сделал цикл лекций для журналистов, посвященных дисбалансам в мировой экономике, связанным с размерами долговых обязательств и отходом от золотого стандарта для миро-

вых резервных валют. Как выглядят те прогнозы спустя несколько лет? При сохраняющихся трендах самые мрачные ожидания, тем не менее, не осуществились?

— Действительно, как только произошел глобальный финансовый кризис, мы объявили в 2008-2009 годах о нарастающем риске ряда негативных тенденций в мировой экономике, на основании которых, я полагаю, и были порождены все разговоры в правительстве об «акметалле и дефектале». В принципе все наши прогнозы сбылись.

[Продолжение на стр. 3]

Цифра номера

5

самых ожидаемых технологичных новинок 2018 года

Подробнее [Стр.8]

Спикер номера

Константин Аушев, руководитель группы консультирования в области ИТ КРМГ в Казахстане и ЦА

Подробнее [Стр.4]

Цитата номера

«Криптоэкономика и реальный мир будут смешиваться все больше. Сейчас это часть жизни для 20-30 миллионов человек, но их количество растет огромными темпами. Только крупнейшая криптобиржа в США — Coinbase ежедневно регистрирует до 100 тыс. новых пользователей»,

— Алексей Сидоров, основатель группы компаний Silkway Ventures

Подробнее [Стр.7]

Событие

Выбираем горнолыжный курорт на любой вкус и кошелек

Подробнее [Стр.11]

МИР ПРИВИЛЕГИЙ

Благодарим за лояльность и поддержку на протяжении 10 лет.

airastana.com

nomad club

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРОГРАММЕ
ЗАНЯТОСТИ НЕ
ХВАТАЕТ КОНТРОЛЯ

Необходимо усилить контроль за ходом реализации программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства. С таким запросом на имя генерального прокурора обратилась депутат мажилиса парламента Гульнара Бижанова. По ее словам, группой депутатов мажилиса в июне текущего года инициирована масштабная проверка реализации на местах третьего направления программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы – развитие рынка труда через содейственные занятости населения и мобильность трудовых ресурсов. «Вопрос отсутствия контроля за фактическим исполнением программы поднят не без причины. В стране, по разным оценкам, насчитывается 2,1 млн человек самозанятого населения и 447 тыс. человек безработного населения, которые возлагают большие надежды на помощь государства. Программа предоставляет казахстанцам возможность получить квалификацию для трудоустройства или обучиться основам предпринимательства для открытия собственного бизнеса», – констатировала Гульнара Бижанова. Она напомнила, что в целом на развитие продуктивной занятости и массового предпринимательства в республиканском бюджете на 2017 год предусмотрено около 39 млрд тенге. По состоянию на 1 июля текущего года из республиканского бюджета выделено 80% этой суммы – 30896,8 млн тенге. Местными исполнительными органами освоено 30879,9 млн тенге, или 99,9%.

В АСТАНЕ ОТКРОЮТ
МИГРАЦИОННЫЙ ЦОН

На заседании правительства глава государственной корпорации «Правительство для граждан» Аблайхан Оспанов рассказал об открытии центра миграционных услуг в столице. Услуги по регистрации иностранных граждан здесь будут оказывать работники госкорпорации, сообщает пресс-служба «Правительства для граждан». Миграционный ЦОН откроется на улице Иманова и будет принимать услугополучателей с 9 утра до 18.30 вечера без перерыва на обед. Прием и регистрация иностранных граждан будет производиться по принципу «одного окна» с применением стандартов ЦОН: электронной очереди, значительного количества рабочих мест и специалистов по приему заявлений, удобному графику работы. Также Аблайхан Оспанов рассказал о центре повышения цифровой грамотности, который работает для жителей и гостей столицы в ЦОНе Есильского района. Пока центр запущен в пилотном режиме для повышения эффективности электронных сервисов, сокращения бумажного документооборота и продвижения цифровой культуры среди граждан.

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАНОВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯ

БАУЫРЖАН БЫСКАК

назначен руководителем управления здравоохранения Алматинской области

БОЛАТ
ЖАМИШЕВ

избран президентом Национальной федерации конькобежцев Казахстана

ДАУРЕН ОРАЗАЕВ

избран членом совета директоров АО «Bank RBK»

ЕРЛАН ТУЯКБАЕВ,
МУХАББАТ СЕИТОВА

прекратили полномочия членов правления АО «ForteBank»

ЖАЙЫК МАХИН,
САБИТ АРЫНОВ

избраны членами правления АО «КазТрансОйл»

ЗАУРЕШ БАЙМОЛДИНА,
НАТАЛЬЯ ГОДУНОВА

назначены членами Центральной избирательной комиссии РК

ИГОРЬ РОГОВ

назначен заместителем исполнительного директора Фонда Первого Президента Республики Казахстан – Елбасы

МАДИЯР БЕРЛИБАЕВ

прекратил полномочия члена правления АО «КазТрансОйл»

УМИРЗАК ШУКЕЕВ

назначен заместителем премьер-министра РК – министром сельского хозяйства РК

Услуги портала eGov
в сфере экологии

Глек Ерсанн

Доступ к государственным услугам в сфере экологии поспособствовал решению таких задач, как обеспечение рационального использования природных ресурсов, а также охрана окружающей среды. Сегодня граждане могут получить большой перечень услуг в сфере экологии не отходя от компьютера – достаточно зарегистрироваться на портале электронного правительства. В новом обзоре «Капитал.kz» рассказывает о том, как быстро получить такие услуги в области экологии, как сертификат о метрологической аттестации средств измерений или ввод в эксплуатацию предприятий, влияющих на состояние вод.

Получение сертификата о метрологической аттестации средств измерений

Чтобы получить услугу онлайн, прежде всего, нужно перейти на портал «электронного лицензирования». На странице портала пользователю будет предложено выбрать необходимый подвид деятельности и перейти по кнопке «Дальше». В паспорте услуги можно ознакомиться с пакетом документов и снова перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн». Затем нужно заполнить заявление. Отследить его статус можно в «Личном кабинете» в разделе «Мои заявления», а информацию о получении уведомления – в разделе «Мои извещения».

Для получения сертификата в госоргане необходимо предоставить заявление для выдачи сертификата о метрологической аттестации средств измерений по форме, письмо от государственного научно-метрологического центра о том, что в ходе проведения экспериментальных исследований средства измерений, указанного в заявлении, получены положительные результаты, а также удостоверение личности.

Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: 15 рабочих дней

Получение разрешения на долгосрочное использование под объекты строительства участков природоохраненных учреждений

Эта услуга доступна для получения как онлайн, так и в государственном органе. В первом случае пользователю необходимо перейти на портал «электронного лицензирования», где ему будет предложено авторизоваться или зарегистрироваться. После нажатия кнопки «Заказать услугу онлайн» нужно перейти по ссылке «Подать заявление». В новом окне надо заполнить заявление и подписать его электронной цифровой подписью. Отследить статус поданного заявления можно в разделе «Мои заявления», а узнать о получении уведомления – в разделе «Мои уведомления».

Чтобы получить эту же услугу в государственном органе, необходимы следующие документы: заявление, письмо-согласование природоохранного учреждения проектно-сметной документации и копия положительного заключения государственной архитектурной экспертизы.

Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: 10 рабочих дней



Выдача марки икры осетровых видов рыб для торговли на внутреннем рынке РК

Чтобы получить услугу онлайн, необходимо перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн», после чего в новом окне откроется портал «электронного лицензирования». На странице портала, как и прежде, нужно авторизоваться или зарегистрироваться, после чего перейти по ссылке «Подать заявление». Электронный формат заявления нужно заполнить и подписать электронной цифровой подписью. Отследить статус поданного заявления можно в разделе «Мои заявления», а узнать о получении разрешения можно в разделе «Мои разрешительные документы». Эта же услуга доступна в государственном органе, где необходимы следующие документы: заявление, удостоверение личности, копия платежного поручения об оплате за марки. В результате услуги пользователь получает марки икры осетровых видов рыб для торговли на внутреннем рынке страны.

Стоимость услуги: платно
Срок оказания услуги: 5 рабочих дней

Согласование размещения и ввода в эксплуатацию предприятий и других сооружений, влияющих на состояние вод

Как и для большинства государственных услуг в области экологии, доступных онлайн, получить эту услугу можно на портале «электронного лицензирования». Для этого необходимо перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн», после чего в новом окне откроется портал «электронного лицензирования», где пользователю нужно авторизоваться или зарегистрироваться и перейти по ссылке «Подать заявление». Заполнив электронное заявление и подписав его ЭЦП, можно отследить его статус в разделе «Мои заявления».

Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: 10 рабочих дней

Услуги портала eGov в сфере экологии



Altyn Bank

Рейтинг говорит сам за себя

“Ba2” Moody’s “BB” Fitch Ratings

STATUS

Уверенно в Новый Год

status@altynbank.kz
+7 (727) 259 69 99
+7 (727) 244 06 00



Что нужно сделать для цифровой трансформации бизнеса?

Константин Аушев, руководитель группы консультирования в области ИТ KPMG в Казахстане и Центральной Азии

В начале декабря в правительстве представили программу «Цифровой Казахстан», состоящую из более ста проектов по цифровизации всех секторов экономики. Ожидается, что эта программа будет расширяться и в дальнейшем для наиболее полного охвата трендов индустриальной революции 4.0. Вместе с тем и частный бизнес сегодня понимает необходимость цифровой трансформации – у 54% организаций мира существуют выделенные ресурсы на внедрение и развитие инноваций. Тем не менее первые шаги цифровизации не всегда очевидны.

Несмотря на обыденность и даже некоторую избитость таких понятий, как четвертая индустриальная революция, большие данные, роботизация, блокчейн, до сих пор для многих организаций стратегия цифровой трансформации упирается лишь во внедрение стандартных программных продуктов. Обсуждая и реализовывая проекты в области цифровизации на протяжении последней пары лет (в основном в государственном, квазигосударственном и финансовом секторах), мы видим, что у организаций есть изначально понимание необходимости комплексного подхода, однако на первых шагах оказывается сложным вовлечь все необходимые для успеха цифровой трансформации стороны, определить с планом действий и необходимыми ресурсами.

Между тем именно налаживание сотрудничества внутри и вне организации мы бы поставили на первое место. Открытость и сотрудничество с производителя-

ми тех самых пресловутых «подрывных» технологий – приоритет digital-программ для 52% организаций мира, согласно глобальному опросу ИТ-директоров KPMG / Harvey Nash. С 2015 года \$27 млрд инвестировали в финтех-компании сами банки и прочие финансовые институты. Уже становятся хрестоматийными примеры сотрудничества с финтех-стартапами Goldman Sachs, CIBC, Santander, AXA, Commonwealth Bank of Australia и других гигантов по направлениям кредитного скоринга, подбора индивидуальных бан-

Наибольшая сложность в цифровой трансформации – сопротивление изменениям (согласны 43%). В 79% компаний бюджеты на ИТ были значительно увеличены за последний год

ковских продуктов и страховых планов, интеллектуальной обработки заявок, обращений и подготовки отчетности. Ориентироваться в глобальном мире финтеха, чтобы выстроить эффективную модель сотрудничества, становится непросто. Существует ряд платформ для мониторинга и подбора финтех-компаний (например, Matchi, Fintech 100), однако их создатели подчеркивают, что необходимо заранее определить финтех-стратегию, выбрать ключевые темы для сотрудничества и критерии сравнения предложений.

Сотрудничество со стартапами в рамках цифровой трансформации актуально не только для финансового сектора. Хакатоны и программы акселерации сегодня организуются и спонсируются, помимо банков, производственными, транспортными, телекоммуникационными, потребительскими компаниями и государственным сектором. Помимо этого, важным драйвером развития стартап-предложений и, соответственно, цифровой трансформации является обеспечение открытости данных и архитектуры. Как говорит Алек Росс, американский политик, экономист, автор бестселлера «Индустрии будущего», «Земля была сырьем в век земледелия, железо было сырьем в век промышленности, а данные – сырьем в век информатизации». Очень важно представить потенциальным разработчикам материал, анализируя который они бы могли придумать к новым идеям и реализовывать новые продукты. На государственном уровне эта концепция уже многие годы выражается в порталах «Открытые данные». Интересно, что сегодня подобные разделы с наборами данных можно встретить и на сайтах крупных компаний. Более популярной реализацией этой концепции является публикация открытых инструментов интеграции с ИТ-ландшафтом компании (Open API) для создания предложения совместных продуктов и услуг. В ЕС в следующем году, согласно директиве PSD2, банки будут публиковать открытые инструменты интеграции в обязательном порядке. При этом регулятор устанавливает определенные правила, в том числе в области обеспечения информационной безопасности в подобных интеграциях.

ДОЛЯ КОМПАНИЙ, ИМЕЮЩИХ ЦИФРОВУЮ СТРАТЕГИЮ



ДОЛЯ КОМПАНИЙ, В КОТОРЫХ СУЩЕСТВУЕТ ВЫДЕЛЕННАЯ РОЛЬ CHIEF DIGITAL OFFICER



Источник: Harvey Nash / KPMG CID Survey 2017 «Navigating Uncertainty».

Как зарабатывать на медиабордах

«Умный город» Алматы: опыт франчайзинга

Елена Тумашова

С 2014 года в Алматы реализуется проект Smart City: в городе создается интеллектуальная информационная экосистема. Это сеть медиабордов, на которых в режиме реального времени отображается актуальная для горожан информация – погода, ситуация на дорогах, срочные сообщения и пр. В 2016 году компания, которая реализует этот проект, запустила продажу франшиз. О том, какой интерес это вызвало у потенциальных франчайзи, а также о рынке рекламы в Казахстане деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал Алексей Ан, директор по франчайзингу BillboardVideo Singapore.

«Умный город» имеет потенциал Smart City – часть инвестиционного проекта «Интеллектуальная информационно-навигационная транспортная сеть г. Алматы – ИИНС-Алматы». В городе создаются единое информативное покрытие и система визуальной навигации через сеть электронных визуальных медиано-сетей.

«Несколько лет назад компания увидела серьезный потенциал роста и развития технологий «умного города»: это доказали и лучшие мировые практики, и ее собственный опыт. Кроме того, рынок инновационных рекламных носителей в Казахстане далек от насыщения. Эти факторы и стали основанием для принятия решения о создании единой интеллектуальной информационной экосистемы города», – рассказывает собеседник.

Говорить о том, окупилась инвестиция или нет, по его словам, пока рано. Это объясняется тем, что проект долгосрочный и пока идет лишь первый этап его реализации. «Но уже сегодня можем с уверенностью сказать, что мы довольны текущими результатами и ходом проекта», – подчеркивает спикер.

По его словам, прямых конкурентов на рынке Казахстана компания для себя не видит, поскольку «предоставляемые технологические решения Digital Signage уникальны».

Медиаборды: все, что нужно знать горожанину

Для создания интеллектуальной информационно-навигационной транспортной сети Алматы используется технология

Digital Signage – информация предоставляется через электронные и цифровые носители, установленные в общественных местах.

С помощью этой технологии можно решать различные задачи. Например, предоставлять Wi-Fi-доступ, обеспечивать видеонаблюдение и тревожные звонки, предупреждать о чрезвычайных ситуациях, отслеживать статус окружающей среды (уровень загрязнения воздуха, уровень потребления электроэнергии). Кроме того, с помощью такой технологии можно предоставлять информацию о городе, городских программах и мероприятиях, о транспорте. Также медиаборды могут работать в сфере аналитики данных – как сенсоры, измеряющие уровень загрязнения воздуха, поток пассажиров и трафик автомашин, могут выполнять функцию рекламных площадок.

«Наши магистральные и дорожные медиаборды являются ключевыми элементами «Интеллектуальной информационно-навигационной транспортной сети Алматы – ИИНС-Алматы». Они обеспечивают передачу оперативной городской информации и формируют городскую вывеску как важный элемент городского пространства, а также могут быть использованы как дорожные указатели», – поясняет Алексей Ан.

В качестве примера использования он приводит изменение названия улицы Фурманова на проспекте Назарбаева: на установленных медиабордах это изменение было отображено в течение дня после официального объявления.

Франчайзинг дает результат

Программу франчайзинга компания запустила в 2016 году в пилотном режиме. Своё предложение продвигала через рекламу в сети медиабордов, через новостные и деловые СМИ.

Основное условие франшизы – приобретение как минимум одного медиаборда у BillboardVideo Singapore и подключение его к уже существующей сети медиабордов в Алматы. Монетизируется медиаборд с помощью размещения рекламы.

На сегодняшний день франшизу купили уже 10 индивидуальных предпринимателей: они создали собственный бизнес по продаже рекламного контента, общее количество outdoor-медиабордов в единой сети выросло до 49 (к слову, развитие



франчайзинговой сети позволило создать более 30 рабочих мест).

Пока программа франчайзинга реализуется только в Алматы, но, вполне возможно, в ближайшем будущем она будет расширена на Астану – таковы планы компании. Исходят эти планы из большого количества полученных запросов по поводу реализации программы в Астане, Шымкенте и других городах Казахстана.

Кроме того, компания планирует осуществить экспансию в Юго-Восточную Азию и начать операционную деятельность по установке решений в Гонконге (КНР), Сингапуре, Шэньчжэне (КНР) и Дубае.

Вместе с тем, как считает Алексей Ан, дальнейшее развитие франчайзинга может быть осложнено тем, что потенциальные партнеры могут столкнуться с необходимостью финансирования через коммерческие банки второго уровня – препятствием могут в таком случае выступить существующие процентные ставки и короткие сроки кредитных продуктов.

Рынок рекламы: что происходит в Казахстане

Говоря о развитии рекламного рынка, Алексей Ан отмечает, что индустрия рекламы (out of home, ООН) переходит с

Один из наиболее ярких мировых примеров помещения в центр цифровой трансформации концепции сотрудничества и открытости во всем – digital-программа французского оператора железных дорог SNCF. Данная программа с бюджетом в несколько сотен миллионов евро четко изложена на специально созданном сайте, статус и последние новости также обновляются в социальных сетях, регулярно проводятся мероприятия для рынка, открываются лаборатории и музеи, а для открытых данных, общения и тестирования разработок созданы отдельные веб-платформы.

Следующим не зависящим от индустрии шагом по цифровизации может стать создание специальных подразделений – цифровых лабораторий. Невозможно и неэффективно переводить на блокчейн все процессы организации или внедрять роботов во всех подразделениях сразу – важно, чтобы кроссфункциональная команда инициативных специалистов широкого кругозора начала экспериментировать, используя блокчейн- и IoT-платформы типа Ethereum, Azure, Amazon, Google или инструменты роботизации типа Automation Anywhere, UiPath. Подразделение цифрового банкинга – не редкость для современных банков, даже на уровне центральных банков создаются регуляторные песочницы для апробирования новых технологий. Известно, что подобные лаборатории существуют или создаются во многих международных организациях, чей бизнес сегодня Gartner и различные университеты ставят под наибольшим риском изменения под действием новых технологий – в их числе: транспорт, логистика, производство, многие профессиональные услуги.

Отдельно отметим, что программа цифровой трансформации, как и любая другая программа проектов, независимо от следования традиционным или Agile-подходам, требует определения стратегии – видения, направлений, сроков, метрик, приоритетов и самих проектов до начала реализации. Определить цифровую стратегию может быть достаточно тяжело без хорошего понимания текущей архитектуры организации, так как вновь появляющиеся технологические решения могут в корне не соответствовать принятым в организации технологическим стандартам и представлять определенную трудность при интеграции. Многие организации, в том числе государства на министерском уровне, приступают к digital-программам внедрения архитектурного подхода, проводя на первом этапе подробный аудит текущей архитектуры, которая могла строиться (порой хаотично) десятилетиями, по всем направлениям: архитектура деятельности, данных, систем и инфраструктура. Неслучайно корпоративная архитектура названа компетенцией с самым растущим спросом, нехватку которой испытывают 34% организаций по всему миру. При этом особое внимание сегодня уделяется микросервисной архитектуре, периодически подвергающейся многосторонней критике, но все же ускоряющей тестирование и внедрение новых IT-сервисов. Внедрение подходов к управлению архитектурой предприятия как начало цифровой трансформации в Казахстане мы наблюдаем и в государственных организациях, и во многих банках, за рубежом очень известны примеры правительств США, Великобритании, Австралии и некоторых стран ЕС.

Подытоживая, еще раз вернемся к отличительной особенности цифровой трансформации – необходимости обеспечения открытости и постоянного взаимодействия с внешним миром не только с производителями IT-решений, интеграторами и консультантами, но и более глобального взаимодействия с потенциальными партнерами из числа только зарождающихся компаний в традиционном и цифровом поле.

традиционных носителей на цифровые рекламные щиты, что расширяет доступные ресурсы, поскольку на одном экране можно проецировать несколько изображений.

«В то же время рекламодатели все больше осознают ценность рекламы «вне дома», потому что усовершенствованные методы измерения обеспечивают данные по охвату и частоте, сопоставимые с данными других СМИ. Таким образом, рекламодатели могут измерить экономическую эффективность рекламы «вне дома» по сравнению с другими средствами массовой информации и могут интегрировать ее в свои медиапланы», – поясняет собеседник. Кроме того, по оценкам экспертов McKinsey, цифровая реклама будет основным драйвером рынка рекламных носителей – 13% роста к 2020 году. Тенерия при этом 83% общего роста в мировом рынке рекламы, в сравнении с 1,7% роста в нецифровой сфере.

Выручка от размещения рекламы на DOOH (digital out of home) обогнет выручку от рекламы на физических носителях в странах с развитым рынком наружной рекламы. Глобальный доход от рекламы, размещаемой в digital signage, составил \$11,5 млрд в 2016 году. При этом прогнозируется значительный рост рекламы, размещаемой в digital signage, – до 18 млрд в 2020 году.

На рынке по-прежнему пользуются популярностью большие форматы (билборды и брандмауэры). Спикер ссылается на рекламные агентства и рекламодателей outdoor: они считают, что форматы меньших размеров имеют низкую эффективность. Рекламодатели и агентства рассматривают LED-дисплеи как дополнение к статичным билбордам, поскольку последние дают больший охват города.

«В Казахстане, как и во всем мире, цифровая реклама становится более популярной, чем статичная реклама, мы видим, что фасады и крыши зданий уже оборудуют светодиодными дисплеями, они становятся рекламными носителями. Тем не менее в нашей стране отсутствуют производители LED-дисплеев высокого качества, и это серьезная проблема», – считает эксперт.

Рынок, по его мнению, будет расти и развиваться, поэтому и среднесрочные, и долгосрочные перспективы позитивны. «Для себя же в долгосрочной перспективе мы видим возможность занять лидирующие рыночные позиции благодаря быстрому расширению сети в Алматы и Астане и стать ведущим поставщиком инновационных решений Smart City. Более того, в наших планах – стать крупнейшим оператором по сбору и обработке информации о транспортном потоке и городском трафике», – заключает Алексей Ан.



■ Какие тенденции влияли на рынок недвижимости в 2017 году

И что будет с ценами в следующем году

Елена Тумадова

В 2017 году государство сделало агрессию жилищной политики – запустило программу «Нурлы жер», базой для которой послужили программы «Нурлы жол» на 2015-2019 годы и Программа развития регионов до 2020 года. И это действительно стало одним из самых важных событий: эксперты в своих оценках и прогнозах обязательно упоминают это как важный фактор, повлиявший на развитие рынка.

Деловой еженедельник «Капитал.kz» попросил экспертов оценить спрос и предложение в уходящем году, обозначить, под властью каких тенденций жили участники рынка и покупатели, и сделать прогноз – чего ожидать от цен на квадратный метр в следующем году.

Анна Шацкая, руководитель аналитической службы kn.kz:

Знаковыми событиями для рынка недвижимости и для страны в целом стали выставка ЭКСПО и запуск новой программы жилищного строительства «Нурлы жер». На динамику цен в уходящем году также оказывал влияние курс национальной валюты к доллару.

Действительно, конкуренция на первичном рынке недвижимости в 2017 году была высокой, предложение зашкаливало, застройщики демпинговали, так как в столице вводились рекордные объемы нового жилья.

Спрос был высоким, что объяснялось возможностью приобрести недвижимость по выгодным ценам, а также недоверием к курсу тенге/доллар. В Астане ежемесячно покупалось 2890 квартир, а вводилось около 1900. Застройщики в нынешних условиях ориентированы на строительство жилья эконом- и комфорт-классов, так как потребитель в условиях падения реальных доходов сейчас ищет качественное жилье по доступным ценам.

В Астане в этом году снижение цен на недвижимость составило 6,4% в тенге и 5% в долларовом эквиваленте, в Алматы цены прибавили 1,7%, а вот в Караганде,

например, средние цены сократились на 8,3% в тенге и на 9,2% в долларовом эквиваленте.

В 2018 году в Астане мы ожидаем сохранения текущих тенденций, выражающихся в снижении цен на фоне избытка предложения. Определенный позитивный импульс дадут переезд центрального аппарата Национального банка и развитие Международного финансового центра Астана (МФЦА), благодаря чему появится дополнительный импульс в развитии.

Мария Рен, управляющий партнер онлайн-сервиса для покупателей недвижимости Homsters.kz:

На наш взгляд, основными событиями года, которые сильнее других факторов повлияли на рынок недвижимости, стали перезапуск государственных жилищных программ и начало комплексной программы «Нурлы жер».

Правительство не первый год успешно реализует программы поддержки строительной отрасли и повышения доступности жилья, однако стартовавшая в начале этого года программа «Нурлы жер», пожалуй, наиболее комплексная. Она затрагивает все направления и сегменты первичного рынка недвижимости: от стимулирования предложения объектов на уровне застройщиков до стимулирования спроса через программы субсидирования ставок по ипотеке, а также обеспечение защиты прав покупателей через систему гарантирования.

Более того, оператор программы – Казахстанская ипотечная компания (КИК) – уже заявил об улучшении условий программы субсидирования ставок (ипотека под 10%). Например, покупателям разрешили частично или полностью покрывать первый взнос по ипотеке недвижимостью, которая уже находится в их собственности, а также начали учитывать предоплату, внесенную застройщику, как первый взнос при получении кредита. Также было расширено понятие первичного жилья. Как известно, ранее в ипотеку под 10% через банки можно было брать в кредит только квартиры напрямую от застройщи-

ков. При этом застройщики используют различные схемы продажи жилья через связанных юридических лиц, которые не позволяли получать льготную ипотеку. Этот вопрос уже решен.

Мы ожидаем и других изменений по «Нурлы жер», поскольку правительство активно мониторит результаты программы. Мы также ожидаем, что программа в принципе подтолкнет банки к постепенному возобновлению ипотечного кредитования и на вторичном рынке. Я думаю, что это будет одной из основных тенденций 2018 года.

Как мы уже отмечали, главными событиями года стали активизация государственной жилищной программы и внедрение ряда новых направлений поддержки строительной отрасли и покупателей первичного жилья. Эта программа вернула банки второго уровня на рынок ипотечного кредитования. Это пока первый этап и касается он в основном первичного рынка, но мы ожидаем, что со временем это повлияет и на активизацию кредитования по вторичному рынку.

Также на рынке сохраняется тенденция роста спроса на новое и первичное жилье и переток покупателей на первичный рынок. Сегодня, по нашим оценкам, а также оценкам многих риелторов, до 80% покупателей предпочитают первичное жилье или квартиры в домах, построенных после 2000 года. Это связано, прежде всего, с низким качеством старого жилого фонда, а также с активной позицией государства по поддержанию экономики и строительной отрасли через госпрограммы, которые стимулируют и спрос, и предложение именно на первичном рынке.

Кроме того, сохраняется спрос на малогабаритное жилье, то есть 1-2-комнатные квартиры. Сегодня, по нашим данным, до 80% покупателей интересуются 1-2-комнатными квартирами, хотя часть из них до девальвации могли себе позволить купить трешку в кредит. Эта тенденция сложилась после 2014-2015 годов из-за девальвации и сворачивания банками ипотечного кредитования. Покупатели были вынуждены обратить внимание на квар-

тиры меньшей площади. Эту тенденцию увидели застройщики и стали предлагать больше малогабаритного жилья комфорт- и эконом-классов. На рынке даже появились жилые комплексы с малометражным жильем – квартиры-студии площадью от 16 кв. м.

По нашим данным, сегодня средний размер квартиры, которым интересуются покупатели, составляет около 56-58 кв. м. Эти цифры не изменились в течение 2017 года, но мы ожидаем, что ситуация может измениться в следующем году благодаря наращиванию ипотечного кредитования на первичном рынке.

По ценам рынок недвижимости по-прежнему показывает разнонаправленные тренды в различных сегментах – на вторичном и на первичном рынках.

Цены на вторичном рынке по-прежнему в нисходящем тренде. В крупнейших городах (Астана и Алматы) снизились в среднем на 5-8%, в то время как в некоторых регионах снижение цен достигло 10-11%, что мы связываем с более низким уровнем платежеспособного спроса на квадратные метры.

В то же время цены на первичном рынке в течение года были достаточно стабильны и лишь незначительно колебались в пределах узкого коридора. Так, в Астане цена с начала года практически не изменилась и к концу года составила около 318 тыс. тенге за квадратный метр, а коридор динамики цен – 308-318 тыс. тенге за «квадрат». В Алматы первичный рынок был более волатильным: средние цены колебались здесь в коридоре 430-450 тыс. тенге, а средняя цена «квадрата» в алматинских новостройках на конец года составила около 438 тыс. тенге.

Эти тенденции фиксирует и Комитет статистики. Так, средние цены перепродажи благоустроенного жилья с начала текущего года снизились на 1,5%, с 188,6 тыс. тенге за кв. м до 185,7 тыс. тенге за кв. м; средние цены продажи нового жилья выросли на 2,3%, с 247,4 тыс. тенге за кв. м до 253,1 тыс. тенге за кв. м.

Тенденция разнонаправленного движения цен на рынке недвижимости сложилась после серьезной девальвации, в

конце 2015 – начале 2016 годов. С тех пор цены на первичном рынке, можно сказать, не претерпели серьезных изменений, в то время как на вторичном рынке стабильно снижались. Это было связано с тем, что большинство застройщиков давно перевели ценообразование в тенге, в то время как многие продавцы объектов на вторичном рынке до сих пор привязывают стоимость своих объектов к твердой валюте.

Такое поведение продавцов не способствовало продажам объектов, и цены на старый жилой фонд стабильно снижались. Так, в 2015 году цены на вторичном рынке в долларовом эквиваленте снизились на 30-33% (цены в тенге из-за второго витка девальвации выросли на 15-20%). В 2016 году снижение цен составило порядка 13-15%, наш годовой прогноз снижения цен «на вторичку» в 2017 году – около 6-7%.

Мы ожидаем, что в 2018 году продолжится тенденция снижения темпов удешевления жилья. Наш прогноз снижения цен на вторичном рынке – в пределах 3-4%. С одной стороны, можно говорить, что рынок нащупывает дно и к концу следующего года выйдет на равновесные цены. С другой стороны, на наш взгляд, тенденция снижения цен на старый жилой фонд сохранится до 2019-2020 годов. Во-первых, государство поддерживает госпрограммами первичный рынок, что отвлекает у покупателей охоту покупать старое жилье. Во-вторых, качество старого жилого фонда стабильно ухудшается, капитальные ремонты в достаточном объеме не проводятся, не запущена полномасштабная программа обновления жилого фонда в городах со старой застройкой. Все это снижает привлекательность старого жилья на фоне развития первичного рынка.

Все перечисленные факторы поддержат спрос на первичное жилье, а значит и цены на него будут стабильными. С одной стороны, насыщение рынка предложением благодаря активной реализации госпрограмм должно стимулировать снижение цен на жилье в новостройках. С другой стороны, госпрограммы облегчают условия кредитования, что стимулирует спрос на квадратные метры, а значит и провоцирует рост цен. На наш взгляд, эти факторы уравнивают друг друга, и рынок весь 2018 год будет достаточно стабилен по ценам, возможно, с колебаниями в коридоре плюс-минус 2-3%.

Евгений Вечков, директор филиала федеральной риелторской компании «Этажи» в городе Алматы:

В 2017 году кардинальных изменений на рынке недвижимости не было. Не отмечалось ни ярко выраженного роста, ни спада. Рынок вел себя вполне предсказуемо. Были слухи о девальвации после завершения ЭКСПО-2017, что могло бы отразиться на ценах на недвижимость, но эти слухи не подтвердились.

Прслеживается четкая тенденция – внимание государства на ипотечные продукты. Увеличена сумма субсидирования по программе «Нурлы жер» (ежегодно государство будет выделять по 10 млрд тенге на субсидирование процентной ставки, заемщики могут брать ипотеку под 10%, – прим. ред.), расширены варианты предлагаемого жилья. Разрабатываются новые программы при поддержке государства. Тенденция по большему объему предложения сохранялась в течение всего года. Большую долю продаж составил рынок вторичного жилья.

Борьба за покупателя велась в двух основных плоскостях – стоимость предоставляемых услуг и качество этих услуг. Цены на недвижимость в течение года полностью дублировали соотношение курса доллара к тенге. Средняя стоимость одного квадратного метра в Алматы – \$1000. В январе 2017 года один доллар был равен 330 тенге, в апреле – 313 тенге, в октябре – 340 тенге. Данная ситуация показывает, что отказаться от прямой привязки к доллару не удалось.

Прогноз: на вторичном рынке ожидаем небольшой рост цен – в пределах 3-5% пропорционально в течение года. На первичном рынке существенных изменений не прогнозируем.

■ «Kcell» в партнерстве с Check Point предлагает новую услугу по защите от киберугроз

На среднестатистическом предприятии каждые 32 минуты происходит утечка информации, и каждые 5 секунд сотрудник заходит на сайт с вредоносным контентом. При этом 88% организаций сталкивались с утечкой данных*. Компания «Kcell» в партнерстве с официальными дистрибуторами компании Check Point предлагает новую услугу – «IT инфраструктура». Это системное решение разработано для защиты от киберугроз, сетевых атак и вирусов.

Услуга «IT инфраструктура» обеспечивает комплексную защиту в Сети и представляет собой системное решение, обеспечивающее информационную безопасность предприятия. В нее входят 4 типа решений: защита облачной инфраструктуры, защита локальной инфраструктуры, защита мобильных пользователей, централизованное управление безопасностью и анализ журналов с одной консоли. Пакет решений подбирается, исходя из потребностей и инфраструктуры клиента, а протестировать их можно в течение 3 месяцев.

«Кибератаки происходят каждый день. Они наносят серьезный ущерб как бренду, так и репутации бизнеса. Поэтому организациям важно защищать доверие клиентов, внедрять системы и технологии IT-безопасности. «Kcell» использует IT-решения Check Point уже около 10 лет. Опираясь на собственный опыт, мы разработали совместный продукт, который с уверенностью можем рекомендовать клиентам нашей компании в качестве надежной защиты от киберугроз и хакерских атак», – отметил главный исполнительный директор АО «Kcell» Арти Отс.

«Компания «Kcell» обладает статусом CHECK POINT TWO STARS PARTNER и может поставлять весь спектр программных и аппаратно-программ-

Защита компаний от киберугроз



Каждые 5 секунд пользователь заходит на зловерный сайт



Каждые 32 минуты происходит утечка информации



94% организаций используют опасные для сети приложения

Услуга «IT инфраструктура» Kcell

Защита облачной инфраструктуры



Защита локальной инфраструктуры



Защита компьютеров, ноутбуков



Защита мобильных пользователей

ных решений для обеспечения информационной безопасности, в том числе решения по защите сетей передачи данных, виртуализации, облачных сервисов, мобильных устройств и персональных компьютеров. На протяжении 19 лет работы на рынке компания «Kcell» зарекомендовала себя как надежного поставщика товаров и услуг для компаний малого, среднего и крупного бизнеса Казахстана. В дополнение к этому это один из наших давних и уважаемых клиентов в регионе с богатой экспертизой по решениям Check Point. Вместе мы реализуем комплексные проекты по обеспечению информационной безопасности организаций из разных секторов экономики. В дальнейшем планируем укреплять сотрудничество сразу по нескольким направлениям. Благодаря этому даже небольшие организации и производства могут получить лучшую защиту от киберугроз без необходимости установки оборудования на своей стороне», – сказал Александр Савушкин, директор по развитию бизнеса Check Point Software Technologies в странах СНГ.

Компания Check Point специализируется исключительно на IT-безопасности. Имеет мировое признание независимыми лабораториями: NSS Labs, Gartner, Miercom, SC Magazine. В портфеле заказчиков решений Check Point – все компании из Fortune 500. Решения и сервисы компании Check Point рассчитаны как на крупные компании, так и на представителей малого и среднего бизнеса. По вопросам подключения пишите на электронный адрес pc@kcell.kz или звоните в колл-центр по номеру 5869 с мобильного телефона, а также (727) 258 47 74 – с городского.



*Все данные компании Check Point.

■ Пять ожидаемых техновинок 2018 года



Валентина Нейштет

Уходящий год был богат на технологические новинки: Samsung представил свой новый смартфон Samsung Galaxy S8, Microsoft «бомбану» с консолью Xbox One X, которую уже назвали самой мощной игровой консолью в мире, а Apple под конец года показала iPhone 8. Весь этот год компании не только вовсю блистали новыми гаджетами, но и рассыпались в обещаниях к следующему году сделать их еще лучше. «Капитал.kz» разобрался, насколько их обещания близки к реальности, и рассказывает о пяти самых ожидаемых технологических новинках будущего года.

Samsung Galaxy X

В сентябре этого года президент мобильного подразделения компании Samsung Mobile Донг Джин Ко в рамках медиапрезентации Galaxy Note 8 в Южной Корее объявил, что компания находится в процессе работы над созданием смартфона со сгибаемым дисплеем. «Как глава бизнеса, я могу сказать, что сейчас нашей целью является выпуск такого смартфона в следующем году», – заявил он. Обещание не только создать, но и начать выпуск такой «ракладушки» было весьма смелым, но Samsung не подвел. Уже в середине ноября этого же года корейский производитель смартфонов и давний конкурент Apple официально подтвердил, что намерен выпустить свой самый необычный телефон со складным дисплеем.

Как выяснилось, компания подала патентную заявку в Бюро по патентам и торговым знакам США (USPTO) тогда же в сентябре, так что к началу следующего года у компании появится как минимум сотня складывающихся телефонов. Так сказать, пробная версия. Пока что корейский производитель не распространяется о том, как именно будет выглядеть его новое детище, но из чертежей для патента, которые появились в Сети, стало понятно, что смартфон будет напоминать «ракладушку» с гибким экраном. Этакий вариант «назад в будущее», когда все пользовались складными телефонами.

Скорее всего, смартфон от Samsung будет представлен уже в начале следующего года, может, даже на ежегодной выставке Consumer Electronics Show 2018 в Лас-Вегасе. Кстати, давний конкурент Samsung Apple тоже не поживает на лавах после выхода своих новых моделей iPhone. Компания подала патентную заявку на произ-

водство смартфонов с гибким экраном. По данным портала 9to5mac.com, «складной смартфон» от Apple чуть отстает от своего корейского собрата и появится на рынке только к 2021 году.

Fitbit Charge 3

Похоже, что в будущем году Apple придется тягаться не только с Samsung, но еще и с производителем потребительской электроники и носимых устройств для фитнеса и здоровья Fitbit, который намерен выпустить свой новый Fitbit Charge 3. Предполагается, что устройство будет иметь все функции своих предшественников, включая гладкий, обтекаемый дизайн, водостойкий корпус, возможность запуска приложений, GPS и прочий функционал, включая данные о пульсе и частоте сердечных сокращений. Часы будут стоить до \$250, а значит Apple со своим Apple Watch 3 и ценой от \$329 будет явным конкурентом за продукты с практически одинаковым функционалом.

Sony PlayStation 5

Традиционно, перед выпуском своих игровых консолей Sony делает перерыв от семи до десяти лет, но, похоже, что ситуация изменится уже в следующем году. Компания намерена выпустить Sony PlayStation 5, а все потому что на рынке появился очень значимый конкурент в лице Microsoft. В конце этого года компания Билла Гейтса выпустила Xbox One Project Scorpio, поддерживающую все игры и аксессуары. Кроме того, Microsoft объявил, что собирается регулярно обновлять свою приставку, вот Sony и торопится. Ожидается, что приставка получит новый мощный процессор, разнообразные игровые манипуляторы и еще более высокое качество визуализации виртуальной реальности. Предположительная дата релиза консоли намечена на вторую половину 2018 года.

Шлем дополненной реальности от Apple

Несмотря на некоторый спад популярности и интереса к технологиям дополненной и виртуальной реальности, отдельные компании все же продолжают разработки в этой области и даже намерены их показать. Как пишет издание Bloomberg со ссылкой на собственный источник, шлем дополненной реальности от Apple будет представлен только в 2018 году, так как до сих пор у компании не было официального анонса о выходе устройства. Предполагается, что шлем от Apple будет оснащен собственным дисплеем с автономным режимом, то есть смартфон для работы не потребуются. Для операционной системы выбрано название iOS, то есть reality operating system.

HERO 6 Black

Похоже, что 2018 год станет годом «камбэков» для некоторых компаний, в том числе и для GoPro. Практически идеальная история успеха производителя экшен-камер GoPro в 2015 году перестала казаться такой уж сказочной. По итогам указанного года выручка производителя повысилась на 16,2% до \$1,62 млрд, а чистая прибыль упала на 71,8% до \$36,13 тыс. Как оказалось, дело было в ограниченном спросе на продукцию. Компании пришлось несколько раз снизить цену на новые Hero4 Session, из-за чего и пострадали показатели. В GoPro надеются, что будущий год будет для них более оптимистичным, ведь у компании как раз подоспела новая флагманская камера HERO6 Black со встроенным процессором для обработки изображений.



■ Акции каких фармкомпаний стоит приобрести

Делаем ставку на лекарства от трудноизлечимых болезней

Ольга Миронова

Акции компаний, занимающихся работами в сфере здравоохранения и биотехнологий, особенно перспективны. Лекарства от депрессивных расстройств, онкологии и других трудноизлечимых болезней – хороший инструмент для вложений. Это и вклад в перспективные для человечества проекты, и средство извлечения прибыли одновременно. «Капитал.kz» попросил брокеров посоветовать привлекательные активы для вложений.

Асан Байтасов, младший аналитик ИК «Фридом Финанс», поделился анализом современных наработок в этих областях, порекомендовав акции трех фармкомпаний.

Alexion Pharmaceuticals. Эта американская фармацевтическая компания специализируется на производстве различных препаратов, содержащих биологически активные ингредиенты и предназначенных для лечения редких заболеваний. Среди ассортимента лекарств корпорации Alexion Pharmaceuticals имеются такие средства, как Strensiq (используется для лечения гипофосфатазии), Soliris (гуманизированное моноклональное антитело, предназначенное для лечения иммунной системы). Недавно медикамент Soliris был утвержден для борьбы с рефрактерными генерализованными формами миастении. Компания имеет высокий показатель маржи чистой прибыли на фоне монопольного присутствия в определенных сегментах. Котировки имеют высокий потенциал роста до отметки в \$140, что подразумевает рост в 25%.

Amgen Incorporated. Еще одна американская транснациональная биофарма-

цевтическая компания. Препараты Amgen используются при лечении тяжелых заболеваний. Компания присутствует более чем в 75 странах во всем мире и специализируется на онкологических заболеваниях, поражении костей, заболеваниях почек, ревматоидном артрите и других серьезных заболеваниях. Компания является крупнейшим представителем в сегменте независимой биотехнологии. Amgen получила положительный вердикт FDA на продажу лекарства Neulasta в 2002 году, новой версии ее иммуностимулятора Neupogen. Препарат Neulasta, как и Neupogen, предназначен для повышения иммунитета у раковых больных, проходящих курс химиотерапии. Препарат является лидером в сегменте иммуностимуляторов. При нынешних показателях котировок акций в \$176 компания имеет потенциал роста в 18%.

Sage Therapeutics. Это биофармацевтическая компания, специализирующаяся на разработке и коммерциализации новых лекарств для трансформации жизни пациентов с нарушениями центральной нервной системы. Sage Therapeutics 10 декабря сообщила о положительном прохождении второй фазы тестирования препарата Sage-217 у пациентов с тяжелым депрессивным расстройством. Было также отмечено, что 64% пациентов, принимавших Sage-217, достигли ремиссии большого депрессивного расстройства по сравнению с 23% пациентов, принимавших плацебо. Положительное исследование фазы 2 позволит Sage Therapeutics углубиться в исследования препарата. По оценкам, в США насчитывается около 16 млн человек с большим депрессивным расстройством. Котировки акций имеют потенциал роста до отметки в \$194, что в процентном выражении составляет 19%.

■ Как выбрать смартфон для бизнеса?

Что если вы захотели приобрести смартфон не только для личного пользования, но и для работы и помощи в ведении бизнеса? Мы расскажем вам о главных требованиях к бизнес-смартфонам.

Выбирая бизнес-смартфон, нужно помнить 3 важные вещи:

1. Тренды на телекоммуникационном рынке диктуют: производители «начинают» свои технологические творения всем понемногу, чтобы подстроиться под разного потребителя.
2. Бизнес-смартфоны – это высокий ценник. Вам понадобятся многозадачность и скорость, а бюджетные телефоны не могут этого предложить.
3. Лучшие смартфоны примерно равны по своим техническим характеристикам. Поэтому необязательно смотреть часами обзоры смартфонов и погружаться в сложные термины.

Большую часть функций, требуемых для выполнения бизнес-задач, определяет операционная система (ОС). Например, удобство интерфейса почтовых приложений, разнообразие приложений, скорость работы смартфона полностью зависят от ОС. Поэтому мы предлагаем выбирать гаджет, отталкиваясь от ОС.

Есть две ведущие ОС: iOS и Android

iOS славится простотой и идеальной оптимизацией. Ничего лишнего, только вы и гениальное изобретение Стива Джобса. Кроме этого, разработчики Apple фанатичны в подходе к безопасности. Все, что вы скачиваете, сертифицировано и стерильно. Каждая буква в заметках телефона, каждое отправленное вами сообщение защищено сквозным шифрованием. Если вы поставили надежный пароль для учетной записи iCloud и не забыли его, конфиденциальная информация в недрах памяти вашего iPhone и облачного хранилища не утечет в руки злоумышленников. Ну и, лучше, что предлагает Apple бизнес-пользователям, – это экосистема. Все «яблочные» продукты образуют единый организм. Любые данные быстро переносятся с устройств на устройства. Поэтому iPhone и даже AppleWatch при необходимости легко заменяют MacBook. Особенно это подходит, если офис оборудован техникой Apple. Идеальный выбор для бизнес-пользователя, который всегда в движении.

Android более гибкий. Система дает большой простор для персонализации устройства. Поэтому вы



сможете настроить свой рабочий девайс так, как вам хочется. Эта платформа имеет самый богатый выбор приложений. Кроме того, Android доступен на более широком спектре устройств: Samsung, Sony, HTC, Meizu, Huawei и др. Существенный плюс смартфонов на данной ОС – возможность самостоятельно сменить аккумулятор. Еще у многих смартфонов на Android есть дополнительные слоты для карты памяти, то есть больше памяти для рабочих документов, файлов, фотографий. Android предлагает работу в связке с продуктами Google. У Google качественная линейка приложений, которые будут полезны бизнес-пользователю. Например, «Google Документы», «Google Таблицы» и многое другое.

Поскольку бизнес-пользователи практически круглосуточно коммуницируют с большим количеством людей, им необходимо иметь стабильный доступ в интернет (почта, мессенджеры) и голосовую связь.

К счастью, с любого смартфона можно позвонить и выйти в интернет. Поэтому, выбирая устройство для работы, уделите внимание и выбору сотового оператора с пакетами услуг связи, подходящими под ваши задачи.

Например, в Казахстане можно купить смартфон в рассрочку вместе с услугами связи. Покупая у оператора смартфон в рассрочку, вы получаете SIM-карту и выгодный пакет услуг, в который будет входить все необходимое – от безлимитных звонков внутри сети до нескольких гигабайтов интернет-трафика. Первым и пока единственным оператором, с которым можно заключить такой контракт, является компания «Кселл».

«Кселл» предлагает сбалансированные под бизнес-задачи тарифные планы. Контракт можно оформить на несколько тарифных планов, которые меняются в зависимости от желаемого устройства.

Например, новый Samsung Galaxy Note 8 64GB с тарифом «Престиж-5» в рассрочку на 2 года обойдется в 20 600 тенге в месяц. В тариф «Престиж-5» входят: безлимит на звонки внутри сети Kcell/Activ, 500 минут на других сотовых операторов, 25 ГБ интернет-трафика, 1000 СМС внутри сети Kcell/Activ.

Определиться с задачами, которые вы будете выполнять на своем мобильном устройстве, вы сможете выбрать ОС. Определитесь с ОС и пакетом услуг от сотового оператора, вы легко найдете подходящий смартфон. Ниже мы представляем вам лучшие смартфоны на iOS и Android:

iPhone X

Разработчики Apple сделали по-настоящему уникальным смартфон с неповторимым дизайном. Большой и яркий безрамочный дисплей с черной шторкой сверху выделяется среди конкурентов. На передней камере есть датчики, точно считывающие особенности лица владельца для Face ID. Теперь, чтобы разблокировать смартфон, вам нужно просто посмотреть на устройство. Мощный процессор и 3 ГБ оперативной памяти обеспечивают скорость работы и многозадачность.

Samsung Galaxy S8+/Galaxy Note 8

Красивый дизайн и многозадачность – главные особенности флагманов Samsung. Благодаря «безграничному» экрану пользователь получает большое рабочее пространство. Чтобы эффективно использовать «безграничность» телефонов, предусмотрена функция разделенного экрана. Теперь вы сможете открывать два приложения одновременно. Например, можно работать в электронной почте и параллельно просматривать сообщения в мессенджере. Мощные аккумуляторы обеспечивают до 15 часов работы. Док-станция Samsung DeX превращает смартфон в полноценный настольный компьютер. Note 8 получил умный стилус. С ним вы сможете делать быстрые заметки на заблокированном экране.

Apple и Samsung остаются на лидирующих позициях, создавая одинаково мощные и умные девайсы. При этом ОС Android и iOS разные, но выбор между ними – единственная сложность в покупке бизнес-смартфона.

Если первый шаг в выборе сделан, то вторым может стать оформление этих смартфонов в рассрочку на 12, 18 и 24 месяцев с пакетом услуг от компании «Кселл». Дополнительная информация – на сайте www.kcell.kz

Творить, нельзя разориться!

О непростых буднях дизайнеров и галеристов Астаны

Гаухар Ануарбек

Красивые здания, роскошные апартаменты и богатое убранство домов и квартир Астаны оценил не один капризный эстет. Заграничные гости не скрывают восхищения и, как правило, не скупились на похвалы, когда говорят о работах отечественных художников, скульпторов и архитекторов. Как показывают реалии, увы, казахстанцам такой восторг не свойственен. Насколько щедр и порядочен наш родной потребитель услуг дизайнеров интерьера и, собственно, предметов этого самого интерьера – об этом в интервью «Капитал.kz» рассказали владелица арт-галереи Динара Сатжан и дизайнер интерьера Гульшат Байжан.

Цель оправдывает потраченные средства?

Динара Сатжан: «На ремонт и интерьер галереи я потратила около 2 млн тенге, за аренду ежемесячно плачу 450 тыс. тенге, около 100 тыс. тенге – заработная плата сотруднику. Прибыль я получаю и хотела бы получить с продаж картин. На сегодняшний день все галеристы работают по-разному. Мне художники говорят: «Давайте мы будем ставить вам свою цену, а вы потом сами уже называйте свою». Я говорю: «Это неправильно, у картины должна быть своя цена». К примеру, я написала картину и считаю, что она должна стоить, условно, \$1 тыс. Эта цена должна быть заявлена во всех галереях, всем покупателям, она должна быть одинаковой. И она не должна зависеть от того, кто, когда я вижу картину «Женщина в шубе», то тут же стоимость почему-то превращается в \$3

оно около \$1 тыс. Именно с этой суммой, как я вижу по своим знакомым и друзьям, покупатель готов расстаться, чтобы купить работу казахстанского художника».

Гульшат Байжан: «Цены на самом деле разные. В среднем, дизайнеры, с которыми я общаюсь, просят от 8 тыс. до 25 тыс. тенге за квадрат. Нужно понимать, это просто проект – красивые эскизы, разъяснения для строителей – или же дизайнер ведет ваш проект от начала до завершения, когда вы можете улететь куда-нибудь отдохнуть, а потом возвращается и вам сдают под ключ. Есть другая цена, когда дизайнеры делают работу в два-три раза дешевле. Но здесь вы должны подумать наперед о своих нервах, времени и деньгах, которые могут быть напрасно потрачены. То есть услуга дизайнера, если брать в совокупности всю сумму ремонта, начиная от работы, материалов, мебели, текстиля

главное правило в бизнесе – не работать без предоплаты. Сначала нужно получить предоплату, потом остаток, и только потом отдать товар. Эти истории – «давайте я сейчас заберу, потом конусу», «давайте я оставлю в залог удостоверение» – все это я уже проходила. Картины, к счастью, еще никто не возвращал, я думаю, нужно быть совсем бессовестным человеком, чтобы вернуть работу казахстанского художника. Я очень не люблю эти истории, когда люди поносят вещь и возвращают. У нас даже есть случаи, когда люди через три года приходили и пытались вернуть, потому что «здесь пуговица оторвалась». Или недавно я столкнулась с такой ситуацией. Мы будем проводить показ, наше условие: ты купишь платье своей дочери, и она участвует в этом показе. Некоторые мамы были возмущены, мол, почему нужно покупать платье. Потому что после этого показа, если я повежу это платье в магазине, вы будете возмущаться, почему мы продаем платье с подиума. Мы продаем его, естественно, с 50%-ной скидкой, но оно с подиума, и это мировая практика».

Гульшат Байжан: «Я сталкиваюсь с разными людьми. Я вообще за то, что каждый человек смотрит на мир через свою профессию. Все-таки это действительно работает. Мои клиенты – это и медийные личности, и профессора, доктора наук, и чиновники, мы ведь живем в Астане. И я могу сказать по своему опыту, из тех людей, которые поступали непорядочно в плане оплаты, это все-таки больше сфера чиновников. Я не говорю, что сто процентов. Есть люди, с которыми приятно работать. Но, к сожалению, очень часто люди, которые представляют власть, поступают некрасиво».

Динара Сатжан: «Многие помнят историю с зеленым платьем, платьем раздора. Это действительно происходит. Когда ты производишь вещь, ты покупаешь сырье, арендуешь дорогой бутик в торговом центре, проходишь долгий путь, оплачиваешь всем заработную плату. И когда на финишной прямой это красивое платье находится в твоём магазине, а приходят люди, которые так недобросовестно относятся к нам – и к производителям, и к предпринимателям – я стараюсь не молчать. Это мой бизнес, и столько трачу времени на то, чтобы продвигать, мы очень много денег тратим на показы, выезжаем за рубеж, ездим по регионам. Куда бы нас ни пригласили, мы везде ездим и устраиваем показы. Очень много тратим времени и энергии для того, чтобы эта вещь была узнаваемой».

Гульшат Байжан: «Эти люди почему-то думают, что все им должны и должны в большей степени бесплатно по какой-то



Творчество как успешная бизнес-идея

Динара Сатжан, владелица арт-галереи

«Я всегда хотела заниматься арт-бизнесом, потому что мне нравится арт, мне нравится современное искусство. В своей галерее я впервые оказалась 6-7 лет назад. Часто сюда приезжала, в Дом Союза художников, чтобы поменять багеты на своих картинах и просто полюбоваться работами казахстанских художников. И вот однажды разговорилась с девушкой, которая работала здесь. Она говорит: «Мы закрываем галерею». Спрашиваю: «Почему?» – «Не идет, накладно, хотим сдать помещение под другой бизнес». Тогда я решила рискнуть и предложила: «Давайте я вас поддержу, возьму на себя эту ношу». На сегодняшний день галерея – это, наверное, один из моих бизнесов, где я вообще не вела никакие подсчеты, просто потому что мне нравится, потому что я люблю художественное искусство».

Гульшат Байжан, дизайнер интерьера

«В этой сфере я около 6 лет. Первые 2-3 года после обучения работала в студии, в госучреждениях, то есть мне нужен был опыт, видение более опытных коллег. Но сегодня вот уже более двух лет мы существуем как самостоятельная дизайн-студия. В чем сложность моей профессии? Наверное, это не всегда только красиво и эстетично. Это и стройка, общение с разного рода людьми, подрядчиками. Это самая сложная часть моей работы. Но, с другой стороны, это безумно интересно. Наша сфера не стоит на месте. Каждый день что-то меняется, каждый день я получаю какие-то новые знания, новый опыт. Это непрерывное движение, и именно этим мне нравится моя профессия».

Об ожиданиях в арт-бизнесе

Динара Сатжан: «Я из галереи вынесла все работы, потому что здесь творился настоящий хаос. Здесь было очень много работ, и все они были разноплановыми. Очень много «Байтерек», здесь было много коней, Борового. Кони. Боровое. «Байтерек». Все одно и то же. Я хорошо понимаю, почему в эту галерею, которая работает с 1961 года, не ходят люди. Я здесь сделала ремонт, поставила бар, где я должен был работать бариста. То есть я была уверена, что желающих прийти и купить картину казахстанского художника будет очень много. Мы открылись в июле. В первый день пришло много моих друзей. Я продала пять картин и подумала: все хорошо, я на правильном пути. Но потом столкнулась с обратной стороной. Увы, людям не интересно творчество».

Гульшат Байжан: «Нет ведь предела совершенству. И я, конечно, не могу сказать, что меня все устраивает в моем бизнесе. Такого не бывает. Хочется больше, хочется лучше. Мы растем, каждый день работаем над собой. Количество заказов на сегодняшний день варьируется в промежутке от 1-2, если это какой-то большой ресторан или бизнес-центр, и до 5-6 в месяц, если это квартиры, дома. Я не гонюсь за тем, чтобы в месяц делать 20 проектов. Я хорошо знаю то количество, которое я могу сделать качественно. А не так, чтобы набрать и потом разрываться».



тыс. Или пришел ко мне мой друг, просит продать, а я ему говорю: «Раз ты мой друг, забирай за \$500». Это неправильно. И я прошу из этой справедливой цены отдать мне 30-40%, для того чтобы содержать галерею, чтобы продвигать ее, тратить деньги на маркетинг, на другие расходы. Не все художники сегодня, к сожалению, это понимают. Есть те, кто ставит безумные цены, и понятно, что на эти картины можно только любоваться. Но при этом, конечно, есть работы, когда видно, что это очень энергетически затратная картина. Тогда она может стоить и 2-3, даже \$10 тыс.».

Гульшат Байжан: «Я работаю в категории премиум, поэтому суммы немаленькие. Мой клиент – это больше женщина, в возрасте от 25 до 50 лет, состоявшаяся, знающая, чего она хочет, ценящая свое время и деньги. Человек, который приходит к профессионалу за тем, чтобы получить качественный результат. Это то же самое, как если мы идем к косметологу, к врачу или к преподавателю».

Динара Сатжан: «На сегодняшний день картина в нашей галерее стоит от 300 до 400 тыс. тенге, хотя есть работы и за 150, и за 40, и даже за 20 тыс. тенге. Но в среднем я прошу художников держать цену в рай-

и так далее, то это капля в море. Грубо говоря, когда экономим на спичках, на начальном этапе все может пойти не так. Это очень важно понимать».

В тренде: сегодня модно и актуально

Динара Сатжан: «У нас казахи научились строить трехэтажные дома, с лифтами, они научились обставлять свои дома итальянской мебелью, мне просто интересно, чем они украшают свои дома, что висит на этих стенах?»

Гульшат Байжан: «Мы меняемся каждый день, растем, духовно и материально. Мир все-таки стремится к минимализму, то есть мы отошли от этих тяжелых интерьеров, и меня радует, что Казахстан в тренде. Менталитет у нас тоже меняется в лучшую сторону. Очень актуален минимализм плюс искусство. Очень популярны картины известных художников и известных искусств. Такие предметы, как арт-объекты, статуи, какие-то мраморные слитки, все это создает и задает настроение, украшает. Что касается отделочных материалов, это все-таки зарубежные чаще. Но и в казахстанском производителем ситуация радует. Стали делать корпусную мебель, достаточно качественно, на уровне. Есть элементы мягкой мебели, тоже сталкиваемся, результат устраивает».

Утром деньги, вечером – стулья. О клиентах-чиновниках

Динара Сатжан: «Когда ты занимаешься бизнесом, у тебя очень много кейсов, самых разных. Я за 8 лет поняла, что самое

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

МИРОВОЙ ОБЪЕМ ИРО УВЕЛИЧИЛСЯ НА ТРЕТЬ

Компании по всему миру с начала нынешнего года привлекли \$141 млрд в рамках первичных размещений акций (ИРО), что на 33% больше, чем в прошлом году в целом, следует из обзора Renaissance Capital. Показатель оказался даже выше, чем среднее значение за последние 10 лет (\$138 млрд). Всего в начале года ИРО совершили 374 компании в мире против 268 в 2016 году, средний размер первичного размещения акций вырос до \$207,2 млн с 185,9 млн. В частности, как указывает MarketWatch, объем ИРО в США более чем удвоился по сравнению с прошлым годом, во многом благодаря размещению акций таких крупных компаний, как Snapchat, Roku и Blue Apron. Тем не менее цена бумаг Snapchat и Blue Apron существенно снизилась с момента ИРО, тогда как котировки акций Roku выросли и держатся на историческом максимуме. Отметим, что в США при этом объеме средств, привлеченных в процессе первичного размещения токенов (ICO), превысил \$4 млрд в текущем году. Так, около четверти инвестиций привлекли стартапы, разрабатывающие базовые технологии, включая новые варианты применения распределенного реестра, сообщает агентство Bloomberg. Кроме того, значительный объем средств на ICO получили компании в сфере финансовых технологий и машинного обмена информацией. (rosbalt.ru)

TENCENT И JD СОЗДАЮТ КОНКУРЕНТА ALIBABA

Интернет-холдинг Tencent и онлайн-ритейлер JD.com инвестируют в китайский интернет-магазин Vipshop \$863 млн. По условиям сделки, Tencent и JD.com выкупят вновь выпущенные акции Vipshop класса, А на \$604 млн и 259 млн соответственно. Tencent получит 7%, а JD.com – 5,5% в Vipshop. Стоимость Vipshop оценена в \$6,9 млрд. Сделка будет закрыта в ближайшее время. Tencent и JD.com получат право назначать гендиректора и наблюдателя. Таким образом, площадки Alibaba окажутся под ударом нового мощного конкурента. Alibaba является сегодня самой крупной компанией в области интернет-продаж в Китае, и в этом году она показала невероятные финансовые успехи. Отметим, что Vipshop является ведущим в Китае онлайн-магазином для покупки товаров со скидкой. Компания была основана в августе 2008 года. Tencent поможет Vipshop разместиться в Weixin — китайской версии своего популярного приложения WeChat, а JD.com предоставит площадке размещение на своей главной странице и мобильном магазине в Weixin. В целом следует сказать, что Tencent ведет весьма активную инвестиционную политику: компания уже вложилась в Tesla, Snapchat и Spotify и ряд других проектов. Кроме того, в ее портфеле есть летающие такси, лунные дроны и промышленное освоение астероидов. (RNS)

WALT DISNEY ПОКУПАЕТ АКТИВЫ 21ST CENTURY FOX

Walt Disney Co. покупает часть активов 21st Century Fox, в том числе кино- и телевизионную студии, а также кабельные операции и международные ТВ-активы, за \$52,4 млрд. Непосредственно перед сделкой, 21st Century Fox выделит в отдельную компанию ряд активов, в том числе телевизионную сеть Fox Broadcasting, а также телеканалы Fox News Channel, Fox Business Network, FS1, FS2 и Big Ten Network. Новая компания будет принадлежать акционерам 21st Century Fox и получит листинг на бирже. В соответствии с условиями сделки акционеры 21st Century Fox получат 0,2745 акции Disney за каждую принадлежащую им бумагу. Помимо этого, Disney возьмет на себя долг компании в размере порядка \$13,7 млрд. Таким образом, суммой долга сумма сделки составит около \$66,1 млрд. Disney выпустит примерно 515 млн новых акций в пользу акционеров 21st Century Fox, что соответствует 25%-ной доле Disney. Оценка акций 21st Century Fox может быть скорректирована с учетом налоговых обязательств, которые могут возникнуть в результате выделения активов, а также других транзакций. («Интерфакс-Казakhstan»)

RENAULT ПОКУПАЕТ 40% АКЦИЙ CHALLENGES

Французский автопроизводитель Renault покупает 40% акций французской медиагруппы Challenges Group. «На фоне развития рынка беспилотных автомобилей, подключенных к интернету, у пользователей появляется больше свободного времени для других дел, пока едет машина», – говорится в сообщении компании. Сделка с Challenges позволит предоставлять водителям автопроизводителя контент медиагруппы. «Этот проект полностью соответствует стратегии Renault, которая нацелена на то, чтобы предлагать новые, высококачественные подключаемые к интернету сервисы и совершенствовать опыт пользователей», – отметил гендиректор французского производителя Карлос Гон. Медиагруппа Challenges выпускает во Франции пять журналов: ведущий экономический еженедельник Challenges, Sciences et Avenir, La Recherche, Historia и L’Histoire. Сумма сделки с Renault не раскрывается. Ранее стало известно о том, что правительство Франции приступило к продаже 4,73% акций автопроизводителя Renault. В результате продажи доля Франции в Renault вернется к уровню 15,01%, на котором она была два с половиной года назад. Тем не менее правительство останется крупнейшим акционером автоконцерна. Кстати, в апреле 2015 года правительство Франции приобрело те же 4,73% акций, которые сейчас продает, чтобы получить блокирующий миноритарный пакет. (RNS)

