



Какой была логика валютных сделок в июле у казахстанцев?



Трехлетний бюджет Казахстана верстается консервативно



Олжас Сатиев, «Центр анализа и расследования кибератак»

КАПИТАЛ

№29
(630)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 6 СЕНТЯБРЯ, 2018

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

Шейринг электро-самокатов прокатится мимо

8
страница

Выгодно ли юристам работать с артобъектами?

6
страница

Как разбогатеть на бактериях, сохраняющих овощи

7
страница

Стартап, который «удобрит» птицефабрики

7
страница

Что прибыльнее: частный детский сад или школа?

4
страница

Выгодна ли трансплантация эмбрионов в животноводстве?

9
страница

Сбережения казахстанцев ищут спокойные гавани

5
страница

■ Нацбанк не готов к «корректирующим мерам»

Какой будет инфляция в Казахстане в 2018 и 2019 годах?

Николай Дрозд

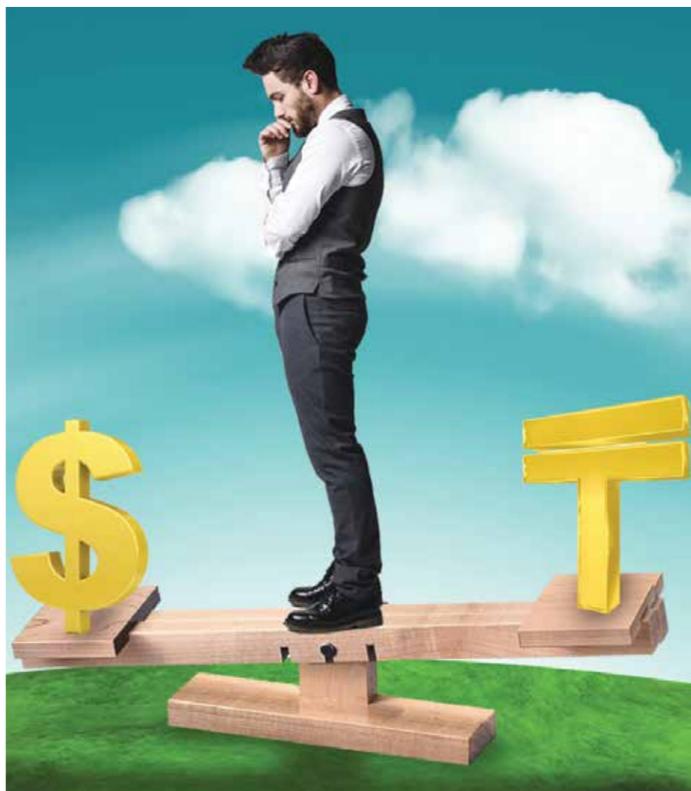
Нацбанку, сохранившему базовую ставку на уровне 9%, в своих комментариях на этой неделе пришлось одновременно вновь обосновывать и необходимость завершения цикла снижения ставки, и то, почему ее повышение в настоящий момент выглядит чрезмерной реакцией на происходящее.

Больше места заняло перечисление проинфляционных факторов и рисков для развивающихся рынков, хотя основной интерес, возможно, представляло формулирование четких критериев, при наступлении которых неизбежным будет ужесточение денежно-кредитной политики и активное вмешательство регулятора. Ответом на эти ожидания выглядят слова председателя Нацбанка Данияра Акишева, который отметил, что «с учетом складывающихся факторов равновесие на рынке остается хрупким и неустойчивым».

«В связи с этим Национальный банк Казахстана внимательно отслеживает динамику показателей, которые могут оказать влияние на инфляцию в ближайшие 1-2 года. На данном этапе мы не считаем необходимым принятие корректирующих мер. Ситуация формируется фундаментальными факторами, а действие факторов сиюминутного и случайного характера остается несущественным», – сказал глава Нацбанка.

Вероятно, инструментарий, связанный со ставкой, вряд ли мог очень серьезно повлиять на действие фундаментальных факторов, которое пока проявляется у нас в значительно более мягкой форме, чем на более крупных и проблемных рынках.

[Продолжение на стр. 2]



Цифра номера

1,3 года

на столько выросла общая продолжительность жизни казахстанцев, достигнув 72,95 лет, по данным Минздрава РК

Спикер номера

Дмитрий Васильев, аналитик рейтингового агентства Fitch

Подробнее [Стр.5]

Цитата номера

«В настоящий момент дата-центры являются потребителями 2% мировой электроэнергии, а это, к слову, в 100 раз больше, чем майнинг Bitcoin. Но почему-то считается, что майнинг является «пустой тратой» электричества, а другие «виртуальные» варианты использования – полезными»,

– Саад Имран, аналитик Node Blockchain

Подробнее [Стр.6]

Путешествия

Испанские каникулы: пять виноделен, которые точно стоит посетить

Подробнее [Стр.11]

БЕСПЛАТНЫЙ БИЛЕТ В ТРИ РАЗА БЫСТРЕЕ

Становитесь участником Nomad Club и начните зарабатывать баллы в три раза быстрее за перелеты по Казахстану.

nomad club

airastana.com

К Мы в сети

kapital.kz



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

3,5 МЛН ЧЕЛОВЕК ОБЕСПЕЧАТ БЕСПЛАТНЫМИ ЛЕКАРСТВАМИ

Это на 15% больше, чем в 2016 году, сообщает «Служба центральных коммуникаций» Министерства информации и коммуникаций РК. «В целях эффективности и прозрачности процесса лекарственного снабжения с 1 января 2018 года была проведена централизация закупки амбулаторных медикаментов, организация закупок в режиме онлайн-транзакции. В результате чего была достигнута значительная экономия бюджетных средств – до 26,5 млрд тенге», — сказал министр здравоохранения Елжауырханов. Как он отметил, эти средства направлены на дополнительный закуп лекарств. Это дает возможность точного формального планирования закупок, выдачи и списания лекарственных средств, а также прямой контроль над остатками лекарств на местах.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АКАН АБДУАЛИЕВ

назначен заместителем акима Алматинской области

АЛЕКСАНДР КЛЕБАНОВ, ВАЛЕРИЯ КИМ, СЕРГЕЙ КАП, РЕНАТ ТУРМАГАМБЕТОВ

вышли из состава совета директоров АО «Эксимбанк Казахстан»

АЛЕКСЕЙ ОГАЙ

прекратил полномочия управляющего директора по трансформации бизнеса АО «Самрук-Энерго»

АСЕТ ИРГАЛИЕВ

назначен вице-министром национальной экономики РК

БАГДАТ АМРЕЕВ

назначен генеральным секретарем Совета сотрудничества торговоэкономических государств

ВИКТОР ТЕМИРБАЕВ

назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Литовской Республике

ДАРХАН КЫДЫРАЛИ

назначен президентом Международной туркской академии

ДМИТРИЙ БАРБАЯНОВ

прекратил полномочия заместителя председателя правления АО «Цеснабанк»

ЕЛЕНА БАХМУТОВА

покинула пост председателя правления НАО «Фонд социального медицинского страхования» и избрана председателем Совета Ассоциации финансистов Казахстана

ЕРБОЛ АБДУГАЛИЕВ

назначен заместителем председателя правления АО «Банк «Bank RBK»

ЕРБОЛ АБИЛЬДИНОВ

назначен директором КЭП «Метрополитен»

ЕРМЕК КУДАБАЕВ

избран в состав совета директоров АО «KEGOS»

ИБРАГИМ ТАГАШЕВ

досрочно прекратил полномочия председателя совета директоров АО «KEGOS»

КАРЕЛ ГОРАК

назначен председателем правления ДБ АО «Хумм Кредит энд Финанс Банк»

МАЛИК САУЛЕБАЙ

назначен управляющим директором по рискам и правовым вопросам АО «Самрук-Энерго»



Бюджет верстается консервативно

Заложенный на 2019 год курс нацвалюты – 350 тенге за доллар

Аскар Муминов

Министр национальной экономики Аскар Муминов сообщил на брифинге параметры, предполагаемые в проекте закона о республиканском бюджете на 2019-2021 годы. Бюджет верстан по оптимистичному сценарию. Валютный курс, который используется для формирования бюджета, – 350 тенге за доллар на следующий год. По цене на доллар министр отметил, что в проекте бюджета заложена цена в \$60 за баррель. «Мы на скользящем основе всегда имеем возможность, исходя из внешних макроруслений, эти параметры пересмотреть, но сейчас пока \$60 за баррель. А что касается курса тенге, то хочу напомнить, что ни мы, ни Национальный банк его не прогнозируем, он расчетный, подчеркну, потому что у нас свободное плавание валюты. Курс, который мы использовали для формирования проекта бюджета на следующий год, – 350 тенге за доллар», — пояснил глава МНЭ.

ВВП увеличился в 3,9%, с последующим ростом до 4,6%. В среднесрочной перспективе рост ВВП составит порядка 4,2%, сообщили в МНЭ.

Нацбанк более пессимистичен

В свою очередь Национальный банк распространял свой прогноз о росте экономики на ближайший перспективу. Согласно расчетам финрегулятора, в 2019-2020 годах, возможно, будет превышение инфляции, вероятно выход инфляции из заданных коридоров.

Во-первых, это связано с ростом санкций против России. Во-вторых, с ослаблением национальной валюты. В-третьих, со снижением цен на нефть. И, в-четвертых, с ростом социальных расходов и ростом кредитов.

Нацбанк прогнозирует, что инфляция будет в рамках целевого коридора 5-7%. По темпам роста экономики Национальный банк дал цифры – 3,5% в 2018 году и 2,6% в 2019-м.

Предпосылки по росту ВВП в 2018 году не претерпели существенных изменений.

Получается, что инфляционные ожидания в 2018 году будут наблюдаться на фоне роста внутреннего потребительского спроса, сопровождаемого ростом потребительского кредитования.

Кроме того, увеличение объемов добычи и экспорта нефти на месторождения Кашаган будет способствовать общему росту экспорта товаров и услуг. В 2019 году темпы экономического роста замедлятся, что будет связано со слабой динамикой внутреннего спроса на фоне ослабления обменного курса, а также ограниченного потенциала потребительского кредитования.

Под внешним шоком Экономика Казахстана стабильно подвержена внешним шокам, а цены на нефть остаются основным индикатором. При сценарии \$40 за баррель существует высокий риск выхода годового инфляции за верхнюю границу целевого коридора в 2018-2019 годах, что потребует применения соответствующих мер со стороны денежно-кредитной политики.

Риск-профиль ухудшился на фоне усиления профилированных рисков, связанных с геополитической напряженностью, оттоком капитала из развивающихся стран и ускорением внешней инфляции, сообщил регулятор.

Какие параметры бюджета выглядят более реалистично – возможны ли очередной пересмотр параметров бюджета вследствие резкого ухудшения динамики цен на нефть? Об этом корреспондент «Капитал.kz» поговорил с экспертами.

Бюджет будет исполнен Старший аналитик инвестиционной компании «Аллария» Вадим Исусов отметил, что далеко не факт, что рост курса доллара выше прогнозного может привести к необходимости пересмотра бюджета.

Более того, увеличение курса доллара положительно сказывается на экспорте сырья и, соответственно, на инфляции в бюджет. То, что фактическая цена нефти существенно превышает заложенную при составлении бюджета, также говорит о его безусловной исполнимости.

«Как правило, экспортноориентированная экономика только выигрывает от снижения курса национальной валюты, а в качестве дополнительного бонуса получает улучшение сальдо торгового баланса», — заметил аналитик.

Работает консервативный подход

Руководитель инвестиционного направления компании Falconry Capital Анас Калдыбаев отмечает, что необходимо отдать должное экономическому блоку правительства, бюджет в Казахстане верстается консервативно.

За восемь месяцев 2018 года фактический средний курс USD/KZT составил 332,45, а цена нефти марки Brent – около \$71,2. В то время как в бюджете было заложено \$340 и \$60 соответственно.

Ослабление тенге до уровня выше \$60 в августе 2018 года произошло по ряду причин, в том числе из-за укрепления доллара после повышения ставок ФРС, тенденции ослабления валют развитых стран, усугубившейся экономическими проблемами в Аргентине и Турции. А также в большей степени повысившейся цене вывоза нефти жестких санкций США против одного из главных торговых партнеров Казахстана – России.

Однако, по словам аналитика, текущий курс USD/KZT излишне недооценен, и валютный курс является скорее индикатором оттока капитала из развивающихся стран и ускорением внешней инфляции, сообщил регулятор. Опасения связаны с геополитической напряженностью, оттоком капитала из развивающихся стран и ускорением внешней инфляции, сообщил регулятор.

Какие параметры бюджета выглядят более реалистично – возможны ли очередной пересмотр параметров бюджета вследствие резкого ухудшения динамики цен на нефть? Об этом корреспондент «Капитал.kz» поговорил с экспертами.

«Потому можно согласиться с прогнозным курсом правительства в бюджете на 2019 год в 350 тенге», — считает руководитель инвестиционного направления компании Falconry Capital.

Переход к реальности Анас Калдыбаев заметил, что сам по себе пересмотр параметров бюджета ничем не грозит, это приведение параметров к реальности.

В то же время недавнее ослабление национальной валюты, в-третьих, со снижением цен на нефть. И, в-четвертых, с ростом социальных расходов и ростом кредитов.

«Международные организации и участники рынка прогнозируют среднюю цену на нефть марки Brent в 2019 году выше \$65, поэтому параметр в бюджете в \$60 вполне соответствует ожиданиям рынка», — полагает эксперт.

Не являясь ли данный прогноз по ВВП чрезмерно оптимистичным, если эти параметры удастся выдержать, то можно ли

ожидать роста реальных доходов населения?

Ресурс не будет Аналитик заметил, что по данным Комитета по статистике РК рост ВВП страны в первом полугодии 2018 года составил 4,1%, учитывая положительную динамику цен на энергоносители, прогноз по росту ВВП министерства национальной экономики не выглядит чрезмерно оптимистичным.

Рост ВВП в большей степени происходит за счет роста цен на сырье, а доходы из сырьевого сектора неравномерно насыщают всю экономику, поэтому динамика роста реальных доходов населения будет консервативной.

«Резкий обвал в российской экономике повлиял на курс рубля и соответственно на курс тенге, и, естественно, бюджет РК должен быть скорректирован в соответствии с изменением одного из параметров. Учитывая положительную динамику цен на энергоносители, а также сбалансированный бюджет и платежный баланс страны, оснований для корректировки в соответствии с изменением одного из параметров нет», — считает Анас Калдыбаев.

Опасное сочетание факторов Аналитик компании «Открытие Брокер» Тимур Нигматуллин заметил, что сейчас у Казахстана сложилось опасное сочетание двух факторов одновременно, здесь показательные примеры Аргентины, России в 1998 году или нынешнее положение Турции.

Эксперт заметил, что сейчас правительство планирует и планирует пытаться решить проблему «меньшей кровью». Ранее был осуществлен переход к плавающим курсообразованием нацвалюты. От резких движений тенге лучше воздержаться.

«Публикация помогла решить проблему? — Да, причем на исправление потребовалось несколько минут. Понятно, что и сам Верховный суд развешивать сайт для студентов привлекает подрядчиков. Но есть и некоторая проблема отсутствия контроля. Внутри это выглядит так: после нашей публикации началась проверка Верховного суда по поводу подрядчика и он ей сообщил информацию. Подрядчик сразу это похитил. Хотя этой ошибке уже несколько лет и не пытались исправлять. Надеюсь, теперь суд сможет ужесточить контроль за выемками, и сам подрядчик. То есть мы не ставим задачу очернить суд или нанести ущерб имиджу государства, в чем обвиняем нас некоторые чиновники. Просто инициатива была по более мелким неприятным вещам двигают нашу отрасль вперед.

«Со стороны ваши акции выглядят как самопар. Особенно ситуация с Документологом.»

Такая оценки никак не избежать. Но в большей степени оценка рынка была для нас негативной, многие не пожелали сообщить, что не будут в будущем иметь с нами дела. У нас рынок избалован и выстроена так, что защищает разработчиков ПО. Важно понять, что до прихода ЦАРКА рынок информационной безопасности никак такового в стране не существовало вообще. Процессы построены так, что безопасно заниматься не выгодно. Так что этот пиар направлен не на нас, мы пиарим себя. Если рынок заработает – мы сразу выйдем на рынок, а покажем арский кейс. Мы показали успешную команду без дефицита бюджета, нехватка кадров или опыта. Но она относится к безопасности, как мелкая компания. Это не проблема, которую мы вскрыли и показали.

«Вашим следующим шагом стало обращение в Совет безопасности страны. Почему отношениями между частными компаниями вы придаете такую весомость?»

Это не просто отношения между двумя частными компаниями. Это затрагивает интересы целого ряда крупных компаний, в том числе отходящих к критически важным объектам информационной инфраструктуры страны. Получается так, что эта узвязность позволила получить доступ к внутренней документации всех клиентов этой компании. Среди них Казатомпром, энергокомпания, Байтерек, Самрук со всеми своим «дочками». Все они пользуются Документологом, и получают доступ к своей документации. Очевидно, что пользователи этой компании несут реальный риск. И тем самым, по нашему мнению, уже был нанесен ущерб национальной безопасности в целом.

Дело в том, что на рынке никто официально не использует ни законных, ни путей легализации для них нет. К примеру, ситуация по сайту Верховного суда: его несколько лет используют коллекторы, частные детективы, люди, которым надо проверить человека, его благонадежность таково, что для проверки системы нужно разрешение владельца. Но владельцы системы не заинтересован в таком процессе, он эту процедуру проводит через чужих людей. И ситуация по сайту правительства даже секрет Полишиной, но написаны целые тома отчетов внутренних специалистов и дружественных компаний с положительными оценками. А когда кто-то говорит, что есть проблемы, владелец секрет судом. В итоге инфраструктура и сами процессы выстроены так, что проще эти узязности использовать самим или продать на черном рынке. Мы хотим эту ситуацию переломить и получить возможность сообщать об узязностях, а разработчиков заставляли исправлять.

«Прошел месяц, каковы итоги?»
— Насколько я понимаю, Совеб – единственная организация, чьи поручения обязательны к исполнению. Мы добились своего: Совеб нашла документы в КНБ и МОАП на исполнение. Теперь как поручение Совета безопасности этот документ может быть использован для проверки госоргана. Мы надеемся, что будет проделан не только аудит безопасности, но также будет проверена нормативная база, остротность процессов информационной безопасности. В ходе такой проверки могли бы быть выявлены проблемы, которые нам можно было бы решить. Надеюсь, проблему не спустят на тормозах.

«Ранок всегда воспринимает информационную безопасность как некую абстрактную шутку, которую и измерить то нечем.»
— Согласен, это так. Именно поэтому мы много говорили на тему, чтобы концепция киберштаба Казахстана как отражения уровня развития информационной безопасности страны было висано место, которое стране отведено в ежегодном отчете Международного совета экспертов. Когда предлагали брать за оценку какие-то внутренние рейтинги, мы были категорически против. Это конфликт интересов, нам важно ориентироваться на внешние рейтинги. В мире этот рейтинг широко признан, а значит, есть система измерения. Казахстан занимал место в конце списка – документом, но темой занимаясь надо. Потраченные деньги мы, условно говоря,

«Олжас Сатиев, ЦАРКА: «Завтра мы взломаем сайт электронного правительства»

Во имя чего «белые хакеры» из ЦАРКА продолжают крестовый поход?

Георгий Ковалев

В начале текущей недели эксперты Центра анализа и расследования кибератак ЦАРКА показали узязность сайта Верховного суда РК. Недостаток в системе защиты портала позволял при помощи нехитрых манипуляций узнавать место жительства любого гражданина страны. Об этом сообщается на официальном странице ЦАРКА в Facebook.

Надо напомнить, что всего месяц назад ЦАРКА опубликовал результаты взлома умной системы документооборота Docspooler.kz, клиентами которой являются целый ряд крупных компаний, включая «Казатомпром», «Байтерек», «Самрук-Казыну».

«Что заставляет ЦАРКА настойчиво провоцировать скандал за скандалом – и кто в очереди на взлом в этой бескомпромиссной игре? На эти и другие вопросы корреспонденту «Капитал.kz» ответил Олжас Сатиев, президент ОУП ЦАРКА.

«Вы провели два взлома – последуют ли новые акции?»

«Да, и мы не собираемся это скрывать.»

«Вы объявили информационный крестовый поход?»

«Можно и так сказать.»

«Вы действуете по какому-то плану? Кто следующая цель?»

«Следующая цель – портал электронного правительства. На днях узнал, Дело в том, что 7 августа прошлого года мы выстали отчет об узязности на портале электронного правительства: можно было получить права администратора. Прошел ровно год, недавно мы позовили в министерство информации и коммуникаций, в Царке и адвокатами, что узязность и по сей день не устранена. Как еще можно зарекомендовать? Если мы не публикуем отчеты, то никто и не исправляет ошибки. Мы специально это делаем, чтобы показать: иначе эффективно работать не получится.»

«В чем была слабость сайта Верховного суда?»

«Там была допущена ошибка, которой несколько лет пользуются идиоты: коллекторы, частные детективы. Достаточно было прodelать ряд манипуляций, чтобы найти место жительства любого гражданина страны.»

«Публикация помогла решить проблему?»

«Да, причем на исправление потребовалось несколько минут. Понятно, что и сам Верховный суд развешивать сайт для студентов привлекает подрядчиков. Но есть и некоторая проблема отсутствия контроля. Внутри это выглядит так: после нашей публикации началась проверка Верховного суда по поводу подрядчика и он ей сообщил информацию. Подрядчик сразу это похитил. Хотя этой ошибке уже несколько лет и не пытались исправлять. Надеюсь, теперь суд сможет ужесточить контроль за выемками, и сам подрядчик. То есть мы не ставим задачу очернить суд или нанести ущерб имиджу государства, в чем обвиняем нас некоторые чиновники. Просто инициатива была по более мелким неприятным вещам двигают нашу отрасль вперед.»

«Со стороны ваши акции выглядят как самопар. Особенно ситуация с Документологом.»



«Такой оценки никак не избежать. Но в большей степени оценка рынка была для нас негативной, многие не пожелали сообщить, что не будут в будущем иметь с нами дела. У нас рынок избалован и выстроена так, что защищает разработчиков ПО. Важно понять, что до прихода ЦАРКА рынок информационной безопасности никак такового в стране не существовало вообще. Процессы построены так, что безопасно заниматься не выгодно. Так что этот пиар направлен не на нас, мы пиарим себя. Если рынок заработает – мы сразу выйдем на рынок, а покажем арский кейс. Мы показали успешную команду без дефицита бюджета, нехватка кадров или опыта. Но она относится к безопасности, как мелкая компания. Это не проблема, которую мы вскрыли и показали.

«Вашим следующим шагом стало обращение в Совет безопасности страны. Почему отношениями между частными компаниями вы придаете такую весомость?»

Это не просто отношения между двумя частными компаниями. Это затрагивает интересы целого ряда крупных компаний, в том числе отходящих к критически важным объектам информационной инфраструктуры страны. Получается так, что эта узязность позволила получить доступ к внутренней документации всех клиентов этой компании. Среди них Казатомпром, энергокомпания, Байтерек, Самрук со всеми своим «дочками». Все они пользуются Документологом, и получают доступ к своей документации. Очевидно, что пользователи этой компании несут реальный риск. И тем самым, по нашему мнению, уже был нанесен ущерб национальной безопасности в целом.

Дело в том, что на рынке никто официально не использует ни законных, ни путей легализации для них нет. К примеру, ситуация по сайту Верховного суда: его несколько лет используют коллекторы, частные детективы, люди, которым надо проверить человека, его благонадежность таково, что для проверки системы нужно разрешение владельца. Но владельцы системы не заинтересован в таком процессе, он эту процедуру проводит через чужих людей. И ситуация по сайту правительства даже секрет Полишиной, но написаны целые тома отчетов внутренних специалистов и дружественных компаний с положительными оценками. А когда кто-то говорит, что есть проблемы, владелец секрет судом. В итоге инфраструктура и сами процессы выстроены так, что проще эти узязности использовать самим или продать на черном рынке. Мы хотим эту ситуацию переломить и получить возможность сообщать об узязностях, а разработчиков заставляли исправлять.

«Прошел месяц, каковы итоги?»
— Насколько я понимаю, Совеб – единственная организация, чьи поручения обязательны к исполнению. Мы добились своего: Совеб нашла документы в КНБ и МОАП на исполнение. Теперь как поручение Совета безопасности этот документ может быть использован для проверки госоргана. Мы надеемся, что будет проделан не только аудит безопасности, но также будет проверена нормативная база, остротность процессов информационной безопасности. В ходе такой проверки могли бы быть выявлены проблемы, которые нам можно было бы решить. Надеюсь, проблему не спустят на тормозах.

«Ранок всегда воспринимает информационную безопасность как некую абстрактную шутку, которую и измерить то нечем.»
— Согласен, это так. Именно поэтому мы много говорили на тему, чтобы концепция киберштаба Казахстана как отражения уровня развития информационной безопасности страны было висано место, которое стране отведено в ежегодном отчете Международного совета экспертов. Когда предлагали брать за оценку какие-то внутренние рейтинги, мы были категорически против. Это конфликт интересов, нам важно ориентироваться на внешние рейтинги. В мире этот рейтинг широко признан, а значит, есть система измерения. Казахстан занимал место в конце списка – документом, но темой занимаясь надо. Потраченные деньги мы, условно говоря,

WALMART ХОЧЕТ ДОСТАВЛЯТЬ ГРУЗЫ ДРОНАМИ

Компания Walmart хочет запатентовать систему доставки товаров с помощью сети дронов. В патентной заявке, опубликованной в конце августа, отмечается, что торговля есть надежнее способа перемов товаров и повысить ее прозрачность с помощью технологии распределенного реестра. Согласно заявке автор проекта, на перемещением пункте посылки будет переутрачено из другой дрона, который вылетит на место и привезет груз. Передача груза от одного дрона к другому будет проводиться с помощью системы идентификации каждого аппарата. Дрон будет обладать доступом к внутренней документации всех клиентов этой компании. Среди них Казатомпром, энергокомпания, Байтерек, Самрук со всеми своим «дочками». Все они пользуются Документологом, и получают доступ к своей документации. Очевидно, что пользователи этой компании несут реальный риск. И тем самым, по нашему мнению, уже был нанесен ущерб национальной безопасности в целом.

Дело в том, что на рынке никто официально не использует ни законных, ни путей легализации для них нет. К примеру, ситуация по сайту Верховного суда: его несколько лет используют коллекторы, частные детективы, люди, которым надо проверить человека, его благонадежность таково, что для проверки системы нужно разрешение владельца. Но владельцы системы не заинтересован в таком процессе, он эту процедуру проводит через чужих людей. И ситуация по сайту правительства даже секрет Полишиной, но написаны целые тома отчетов внутренних специалистов и дружественных компаний с положительными оценками. А когда кто-то говорит, что есть проблемы, владелец секрет судом. В итоге инфраструктура и сами процессы выстроены так, что проще эти узязности использовать самим или продать на черном рынке. Мы хотим эту ситуацию переломить и получить возможность сообщать об узязностях, а разработчиков заставляли исправлять.

«АЛИСА» ЗАГОВОРИТ НА КАЗАХСКОМ ЯЗЫКЕ

Компания «Яндекс» планирует создание мультиязычной версии своего голосового помощника «Алиса», пишет газета «Ведомости» со ссылкой на сотрудника компании – партнера новосибиря. По данным издания, новая версия «Алиса» будет говорить на языках стран СНГ, а первая она «вучит» украинский, белорусский и казахский. Очевидно, что мультиязычная «Алиса» будет запущена в 2019 году. Представитель «Яндекса» Матвей Киреев признал, что компания «думает о масштабировании «Алисы» на другие языки с высоким уровнем спроса. Это связано с тем, что в настоящее время «Яндекс» не раскрывает свою аудиторию в Украине, в Беларуси и Казахстане, равно как и информацию о своих дочках в этих странах. При этом в Украине сервис «Яндекс» находится только в Киеве, а в Беларуси, Казахстане, равно как и информация о своих дочках в этих странах. При этом в Украине сервис «Яндекс» находится только в Киеве, а в Беларуси, Казахстане, равно как и информация о своих дочках в этих странах. При этом в Украине сервис «Яндекс» находится только в Киеве, а в Беларуси, Казахстане, равно как и информация о своих дочках в этих странах.

«Ранок всегда воспринимает информационную безопасность как некую абстрактную шутку, которую и измерить то нечем.»
— Согласен, это так. Именно поэтому мы много говорили на тему, чтобы концепция киберштаба Казахстана как отражения уровня развития информационной безопасности страны было висано место, которое стране отведено в ежегодном отчете Международного совета экспертов. Когда предлагали брать за оценку какие-то внутренние рейтинги, мы были категорически против. Это конфликт интересов, нам важно ориентироваться на внешние рейтинги. В мире этот рейтинг широко признан, а значит, есть система измерения. Казахстан занимал место в конце списка – документом, но темой занимаясь надо. Потраченные деньги мы, условно говоря,

АЛПАВА В ЛИДЕРАХ ПО БЛОКЧЕЙН-ПАТЕНТАМ

Китайский интернет-гигант Alibaba и американская корпорация IBM лидируют по количеству интеллектуальных патентов, связанных с технологиями блокчейн. Это сообщают в отчете издания от IT-компаний об объективной собственности iPR Daily. В своем исследовании iPR Daily опиралось на патентные базы данных Китая, США, Европы, Японии и Южной Америки в базе Международного совета экспертов. Когда предлагали брать за оценку какие-то внутренние рейтинги, мы были категорически против. Это конфликт интересов, нам важно ориентироваться на внешние рейтинги. В мире этот рейтинг широко признан, а значит, есть система измерения. Казахстан занимал место в конце списка – документом, но темой занимаясь надо. Потраченные деньги мы, условно говоря,

Нацбанк не готов к «корректирующим мерам»

«Нацбанк не готов к «корректирующим мерам»

[Начало на стр. 1]

В пресс-релизе Нацбанка также упоминается о возможности ужесточения в отношении перестройки новых снижений ставки в этом году. По оценкам регулятора, «текущий характер денежно-кредитной политики способствует сохранению макроэкономической стабильности в стране и росту экономики на уровне потенциальных возможностей. Однако на фоне ослабления тенге, которое наблюдалось в последние месяцы, а также в случае подтверждения оценки по более медленному замедлению фактической инфляции по сравнению с ранее прогнозируемым ее уровнем не исключается ужесточение денежно-кредитной политики на уровне 9% в целях минимизации рисков, связанных с ростом негативных ожиданий.»

«Долларовые» и «рублевые» регионы Нетто-покупки долларов в июле превысили 163 млрд тенге, что намного выше, чем в любой из предыдущих месяцев этого года. Аналогичные тенденции наблюдаются в рублевых регионах. Так, в июле в Алматы нетто-приобретенный составил 51 млрд тенге. Евро был куплен на 20 млрд тенге. В валютных предпочтениях по-прежнему достаточно сильно присутствует региональная дифференциация. Большая часть спроса на доллар сформирована в Алматы – 67 млрд тенге, ЮКО – 24 млрд тенге и Астане – более 19 млрд тенге. В нескольких приграничных областях с Россией рубль пользуется большим спросом, чем доллар, хотя и существенно меньшим разрывом, чем в весенние месяцы. В ЮКО и Кызылординской области происходит переход продаж рублей, который не был так популярным и которые сложны использовать для покупки автомобилей и товаров длительного пользования в условиях небольшого ослабления рубля к тенге. Надеюсь, дальнейшее укрепление обменного курса «тенге» рублем, который опубликован по состоянию на июнь, составляет 94,5, против 88 на начало года, что отражает некоторое ухудшение условий торговли и курсовой разрыв зрения. С другой стороны, рублевый ЭОК весьма далек от предельно-высоких значений августа 2015 года, когда он составлял 134, что означает отсутствие какой-то фундаментальной пересечности тенге.

Центробанк России, а также от динамики роста инфляции и ожиданий по ней. Естественно, ослабление курса тенге в последние месяцы может негативно сказаться на существующей большой конкуренции в сегменте приех к полу базовой ставки. Однако ключевые сценарий аналитиков состоит в том, что Нацбанк оставит базовую ставку неизменной до конца 2018 года. По их мнению, среднесрочной перспективе в 2019-2020 годах. При этом Нацбанк воздерживается от прогнозирования того, какой будет годовая инфляция на конец этого года, ограничиваясь указанием о том, что она останется внутри инфляционного коридора в 5-7%. Ранее во времена снижения базовой ставки, регулятор не исключал, что по итогам года она окажется ниже 5%. Потом в момент, когда появились первые признаки возможности ужесточения денежно-кредитной политики, делались оценки, согласно которым инфляция по итогам года будет в середине коридора. Инфляция август к августу 2017-го в 6% означает нахождения в высоком уровне 8,2% (8,5% в декабре 2017-го).

Инфляция в 2019 году может быть близка к нынешним уровням На следствии инфляция в августе по базовой ставке Нацбанк опубликовал свои прогнозы, связанные с инфляцией. Существует ожидания несколько более медленного по сравнению с таргетом снижения инфляции в 2019 и 2020 годах. При этом Нацбанк воздерживается от прогнозирования того, какой будет годовая инфляция на конец этого года, ограничиваясь указанием о том, что она останется внутри инфляционного коридора в 5-7%. Ранее во времена снижения базовой ставки, регулятор не исключал, что по итогам года она окажется ниже 5%. Потом в момент, когда появились первые признаки возможности ужесточения денежно-кредитной политики, делались оценки, согласно которым инфляция по итогам года будет в середине коридора. Инфляция август к августу 2017-го в 6% означает нахождения в высоком уровне 8,2% (8,5% в декабре 2017-го).

зависимость Казахстана от импорта вопреки общепринятой точке зрения не так велика. «Общий объем импорта товаров в Казахстан к ВВП составил 18,2%, что существенно ниже показателя по сравнению с выборами 23,7%. При этом в странах с сырьевой направленностью данное значение составляет 20,7%», говорится в комментариях Нацбанка. Наиболее импортозависимыми странами в выборке оказались Беларусь, Объединенные Арабские Эмираты и Кыргызстан. Тем не менее непродуктивный импорт остается одной из главных предпосылок инфляции. Нацбанк признал, что инфляция и рост цен внутренних производителей, зависящих от промежуточного импорта, особенно в обрабатывающей промышленности, и расширение совокупного (потребительского и инвестиционного) спроса. Крайне лоббистским выглядят также замечание регулятора о том, что потребление стимулируется как возобновившимся с начала текущего года ростом внутреннего спроса, так и усилением внешних социальных расходов из государственного бюджета и заработных плат в экономике страны

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН
В АЛМАТЫ ОТКРЫТО 5
ТЫСЯЧ ПРЕДПРИЯТИЙ

В Алматы открыто 5,3 тыс. новых предприятий в секторе малого и среднего бизнеса. При этом в бюджет от МСБ поступило на 6% больше налогов, чем прошлым годом. Об этом сообщили в пресс-службе акимата города, подводя итоги развития экономики. Так, в рамках Государственной программы индустриально-инновационного развития основной акцент сделан на экспортно-ориентированную промышленность. По Карте индустриализации реализуются 109 проектов с высоким экспортным потенциалом на 227 млрд тенге и созданием более 12 тыс. рабочих мест. В индустриальной зоне сформирован путь на 41 проект на 155 млрд тенге, 12 из них уже активно строятся. В текущем году запущено 4 предприятия, а до конца года будет открыто еще 4. «Сегодня в городе работает 170 тыс. предприятий МСБ. Малые и средние предприятия Алматы формируют 29% странового объема продукции. По Дорожной карте бизнеса реализуются 753 проекта с созданием более 8 тыс. рабочих мест», — сообщили в пресс-службе. [\(kapital.kz\)](#)

ЧИСЛО КРУПНЫХ
КОМПАНИЙ
СОКРАЩАЕТСЯ

Число активных крупных предприятий страны на конец июля 2018 года составило 2239 единиц против 2265 годом ранее (минус 1,1% за год). Наибольшее количество работающих крупных компаний в числе бизнес-регистраторов Казахстана зафиксировано в Астане — 397, замыкает тройку лидеров Карагандинская область — 171 предприятие, против 169 годом ранее. На долю крупных регионов-лидеров приходится 41,6% всех активных крупных компаний страны. Наибольшее число крупных компаний работает в СКО — 59, Туркестанской (после отделения Шымкента) и Жамбылской областях — по 73 предприятия. По видам экономической деятельности наибольшее число крупных компаний зарегистрировано в сфере производства электроэнергии и социальных услуг — 524 (годом ранее — 544). Далее государственное управление и оборона, а также обязательное социальное обеспечение — 260 организаций (годом ранее — 257). Значительное снижение наблюдается в промышленности. В этой отрасли действует 243 крупных предприятия (годом ранее — 248). [\(biprom.kz\)](#)

В АЛМАТЫ ОТКРЫЛСЯ
ГИПЕРМАРКЕТ
ФОРМАТА DIU

Свыше 200 постоянных рабочих мест создано благодаря запуску гипермаркета междунациональной сети DIA в Алматы. Супермаркет расположен на 10 500 кв.м торговых площадей, где выставлено порядка 45 тыс. товарных позиций. Запуск гипермаркета состоялся при участии регионального представительства сетевой компании DIA в Алматы. Супермаркет DIA первым принял участие в акции города Алматы «Барыштан Байбек». Заменив франшизу на казахстанском рынке представляет компания Asada Retail. В первом магазине — построить в Алматы в парке «Босфор». Далее планируем зайти на крупные региональные рынки. В свете последних событий среди регионов особенно лидирует Шымкент, также в Алматы открылся гипермаркет DIA. Asada Retail Energy Services, [\(invest.gov.kz\)](#)

ИНВЕСТИЦИИ В
СТРОИТЕЛЬСТВО
ВЫРОСЛИ

Соковую инвестицию в основной капитал за январь-июль 2018 года выросли сразу на 1,4 трлн тенге по отношению к аналогичному периоду годом ранее, и составили 5,5 трлн тенге. Инвестиции в строительство также выросли за год, и составили 40 млрд тенге (годом ранее — 35,2 млрд тенге). Несмотря на уверенный рост инвестиций в строительство отрасль на 13,6% годовую сократилась в 2018 году. По динамике сокращения ее сопоставим с 2017 годом. Так, например, за январь-июль 2013-2018 годов, инвестиции в строительство выросли на 39,8%, или почти в 2 раза, в то время как в строительстве — 12,3%. В разрезе регионов основные инвестиции в строительство сконцентрированы в Атырауской области — 30,1% от всех инвестиций в секторе (12,05 млрд тенге). В Алматы на нужды строительства в этом году вложено 20,1 млрд тенге (годом ранее — 6,4 млрд тенге). Замыкает топ-3 регионов по инвестициям в сектор Алматинская область — 4,3 млрд тенге (годом ранее — 2,4 млрд тенге). На долю переселенческих регионов относится 56,9% всех инвестиций (22,8 млрд тенге). Главным источником финансирования строительного сектора — собственные средства компаний (96%). За январь-июль текущего года за счет собственных средств было проинвестировано 36,4 млрд тенге (против — 15,9%). Основные средства — вторая по значимости статья инвестиций: 1,04 млрд тенге (годом ранее — 405,6 млн тенге). За счет бюджета было проинвестировано всего 71,9 млн тенге. [\(energyportal.kz\)](#)

КАПИТАЛ

Только тогда бизнес-идея становится реальной, когда прожиты все такт, как котла.

Кристерф Мориан

Спрос на биоудобрения
всегда будет высоким

Птицефабрики заинтересовались казахстанской разработкой

Елена Тумашова

Работники казахстанского биофермента для переработки помета в удобрение решили две проблемы сразу: рынок получил отечественную разработку в этой сфере, птицефабрики — решение проблемы переработки помета.

Отличие от аналогов
Новая разработка — это технологически переработанный птичий помет в органическое удобрение с помощью биопрепаратов, созданных на основе высокоэффективных микроорганизмов. Мы применяем высокоэффективные штаммы почвенных микроорганизмов, бактерий и актиномицетов, и в этом отличительная черта биопрепаратов», — говорит Айнаш Науанова, генеральный директор ТОО «БИО-KAZU», доктор биологических наук, профессор Казакского агротехнического университета имени С. Сейфуллина.

Она объясняет: в Казахстане впервые разработаны биоферменты для переработки птичьего помета. В настоящий момент все биоудобрения, имеющиеся на рынке, импортные, в основном российскийского производства. «Российские аналоги созданы по большей части на основе термостабильных молочнокислых бактерий, которые погибают в процессе компостирования птичьего помета. В нашей же разработке применяются только почвенные спорообразующие микробы, способные выживать при высоких температурах, и, помимо этого, они обладают ростоиммулирующими и фунгицидными свойствами для повышения плодородия почвы и урожайности сельхозкультур», — говорит ученый.

Две проблемы решаются разом
В Казахстане существует острый дефицит органических удобрений. Параллельно существует проблема утилизации птичьего помета. То есть проект нацелен на решение двух актуальных для страны проблем.

Изучение птичьего помета на помехоустойчивость в СКО — 59, Туркестанской (после отделения Шымкента) и Жамбылской областях — по 73 предприятия. По видам экономической деятельности наибольшее число крупных компаний зарегистрировано в сфере производства электроэнергии и социальных услуг — 524 (годом ранее — 544). Далее государственное управление и оборона, а также обязательное социальное обеспечение — 260 организаций (годом ранее — 257).

С помощью эффективных микроорганизмов и процесса ферментации все недостатки птичьего помета преобразовыва-



ются в плоскость, а именно в органическое удобрение, готовое к использованию на сельхозполях. «В Казахстане существует высокая потребность в органическом биоудобрении, так как плодородия обрабатываемых земель у нас повышается 24 млн га в год. Сельхозпроизводителям, имеющим свои птицефабрики и поля, не требуются покупные биоудобрения, они могут произвести свой биофермент для собствен-

ного производства компоста из птичьего помета. Агробизнес же мы будем предоставлять готовое биоудобрение для внесения в поля», — поясняет собеседница.

Продукт находит потребителей
Гарантированный объем рынка сбыта в первые годы реализации проекта — это полевые площади заказчика технологии — АО «Акмола-Феникс», это 30 тыс. га. Норма

внесения — 6 тонн/га, годовая потребность в биогумусе — 180 тыс. тонн в год. «С учетом мощности ферментера в месяц может быть произведено 600 литров биофермента, который будет использоваться для переработки 600 тонн помета в течение месяца. На данный момент начаты работы по компостированию птичьего помета, что в среднем занимает 30-45 суток», — дает расчеты Айнаш Науанова.

По мере наращивания мощностей производители биопрепаратов и биоудобрений потенциальными клиентами будут становиться отечественные птицефабрики, сельхозпроизводители, крестьянские и фермерские хозяйства. Низкая себестоимость качественных органических удобрений в Казахстане и их высокая стоимость спрос на отечественные биоудобрения будет всегда высоким.

«Планируем охватить 100% птицефабрик Казахстана, для них самих их главным преимуществом является наличие бесплатного сырья, которое они могут использовать для получения органического удобрения с применением наших биопрепаратов», — говорит Айнаш Науанова. Инженер-технолог компании посетила 11 птицефабрик в Северо-Казакстанской, Акмолинской и Павлодарской областях, восемь птицефабрик изъявили желание приобрести отечественный биофермент.

Потенциальными рынками сбыта органического удобрения могут стать Россия с объемом 80 млн тонн биоудобрений в год, ежегодно, а также Китай с площадью пашни в 100 млн га.

Планы — на 500 тыс. минимум
На данном этапе реализация проекта была создана лаборатория биотехнологий микроорганизмов, произведена закупка всего необходимого оборудования, включая ферментер на 125 литров. «Мы можем производить два вида биоферментов для переработки птичьего помета и два вида биоудобрений в зависимости от исходного происхождения птичьего помета (бройлер или несущий), также будем предоставлять услуги по внесению биоудобрения в почву заказчика и реализовывать фановый биогумус», — говорит спикер.

Для получения 1 тонны биоудобрения необходим 1 литр биофермента. Так как у компании есть соглашения о намерениях покупки биоудобрения с тремя предприятиями Акмолинской области на общее количество более 500 тыс. тонн в год, в перспективе планируется закупать биофермента на 125 литров при его максимальной загруженности можно производить около 7 тыс. литров биоферментов. Этого объема производства недостаточно, поэтому в будущем планируется закупка дополнительного ферментера.

По словам Айнаш Науановой, реализация этой разработки стала возможной только благодаря помощи государства в виде образования и науки РК и Всемирного Банка, что позволило создать лабораторию и закупить все необходимое оборудование и спецтехнику. Коммерциализация знаний компаний, работающих в сфере работки птичьего помета и биоудобрения — находится на стадии разработки. Сейчас прорабатывается бизнес-план.

Бизнес часто начинается с частного случая
— Дама. Были личные потребности, это именно тот случай. Буквально за девять месяцев был организован детский сад, и в скором времени он разросся до 200 мест. Мы ставились учитывать все потребности родителей: что нужно ребенку, что нужно учесть, какие услуги предоставлять. Пожее было строительство второго детского сада, и после первого выпуска встал вопрос: куда отправлять детей учиться дальше? Именно в этот момент нам повезло. К нам пришел учитель, который хотел некоторые уроки отдавать от учительской премии и заниматься дополнительной подготовкой. Но не тут-то было. Когда родители узнали, что работает учитель высшей категории, с огромным стажем, заслугами, было предложено организовать школу, уже

вырашивания. Прибыль планируем получать по истечении трех лет.

Тенденция ЗОЖ влияет на всех
Конечно, аналоги наших препаратов в мире есть, и они применяются в Казахстане, но только при условии качественного материала и выращивания. При хранении — очень редко. Это объясняется тем, что сельхозпредприниматели опасаются использовать биоферменты: они никогда не видели эффективности применения и не рискуют вкладывать свои деньги.

Основными потребителями нашей продукции являются сельскохозяйственные организации и частные хозяйства, имеющие собственные овецарниания. Также сельские хозяйства, ведущие органическое земледелие.

К настоящему времени мы заключили 200 договоров сотрудничества с ТОО «БиоLife», которое занимается реализацией товарного и семенного картофеля в течение девяти лет.

Глобальная тенденция перехода на здоровое питание заставляет производителей, имеющие собственные овецарниания, также сельские хозяйства, ведущие органическое земледелие.

Разработанные компанией биоферменты абсолютно безопасны для человека и животных и не фитотоксичны. После обработки биоферментами овцы могут употребить в пищу в тот же день. Поэтому мы не опасаемся снижения спроса потребителями на овощи и фрукты, обработанные нашими препаратами.

При производстве агропродуктов и без этого применяется очень большое количество препаратов (в основном химические). Поэтому мы считаем, что важным является опасаться применения биопрепаратов, а стоит обращать внимание на применение химических препаратов.

Применение нашей технологии не отразилось на стоимости агропродукции. Алматы — очень конкурентный рынок, поэтому нам выгодно работать на себя, и начала думать о возможных конкурентных преимуществах, которые смогли бы выделить мою компанию как консультанта, не похожего на других.

Сейчас мы проводим демонстрационные испытания по хранению горошка и картофеля на базе нескольких хозяйств.

В сентябре 2016 года я организовала и пропоспировала в СНГ международную арт-бизнес-конференцию Kegetem «Искусство как актив», в которой выступило 25 международных спонсоров (руководители аукционных домов Christie's, Sotheby's, международных галерей, корпоративные коллекционеры в виде банков, страховых компаний и транспортных компаний).

Успех конференции показал перспективность отрасли не только в Казахстане, но и в СНГ. Арт-бизнес — это такая же бизнес, как и остальные, и юридические вопросы — получение разрешений,

Что прибыльнее:
детский сад или школа?

Как воспитатель детского сада открыла школу за 500 млн тенге

Гаухар Ануярбек

Рената Тулегенова — основательница алматинской частной школы «Дана» — в этом году решила открыть детский бизнес-поколение selfmade. Организовать у себя дома детский сад на 50 мест, уже спустя несколько лет она распахнула двери собственной школы, рассчитанной на обучение 400 детей. В интервью «Капитал.kz» бизнесвумен рассказала о первых шагах в образовательном бизнесе, рисках, с которыми ей пришлось столкнуться, и своем опыте работы по размещению госзаказа.

— Это учитель сейчас все еще работает у вас?

— Работает. Один из наших почетных учителей, сейчас ведет третий класс. В прошлом году катата, мы открыли еще один детский сад, но уже в реновированном здании, строительства не было, слишком мы от него устали. Арендовали здание в ближайшем поселке Баймерке Илийского района.

— Какие средства вы потратили на строительство школы «Дана»?

— Здание было построено на кредитные средства в размере 420 млн тенге. Можно сказать, что нам крупно повезло, так как в то время такой суммой мы не обладали, было только здание детского сада, которое мы могли предложить в качестве залогового обеспечения для получения кредита. Нам повезло, нашелся банк, который предоставил заем.

— Вы уже погасили кредит?

— Нет, нам платят еще 3 лет. Заем был субсидирован по программе «Даму», в начале этого года мы средства получили и с этого года начнем размещать государственный образовательный заказ. Но, к сожалению, не на полную мощность школы, не на то количество детей, которые обучаются, даже против того что мы — первая школа, которая будет размещать государственный заказ.

— Сколько стоит обучение в вашей школе?

— Оплата дифференцированная — от 600 тенге. Это до 680 тыс. тенге в год.

— Давайте вернемся к цифре 420 млн тенге. Это строительство. А сколько всего иного денег, чтобы открыть такую школу, как ваша?

— Чтобы построить и оборудовать школу, 420 млн тенге будет недостаточно. Изначально мы планировали, что здесь будут современные классы, мебель, плавающий бассейн для детей и будут созданы все условия. Кредитных денег хватало на строительство и частичное оснащение современным оборудованием. Пожее наши дольщики организации финансирования, оказывали помощь для развития и налаживания инфраструктуры школы. Общую сумму назвать трудно с учетом нынешних цен.

— Сколько учеников у вас обучается?

— В этом году планируется 250 учеников. — Вы считали, какой годового оборот у вас? Какая чистая прибыль? — Давайте посчитаем вместе. Среднюю оплату — 600 тыс. тенге — умножаем на 250 учеников. 150 млн тенге — это годового оборот. Это касается затратной части, на сегодняшний день себестоимость обучения у нас выходит 450 тыс. тенге на содержание одного ребенка в год. Это 112,5 млн тенге. И хочу сказать, что вся прибыль, которую мы получаем, сейчас уходит на развитие школы и погашение кредитных обязательств.

— Как у вас обстоят дела с преподавательскими кадрами? Не секрет, что очень часто педагогов предпочитают работать в частных школах, уходит из государственных. И главная причина — заработная плата. Сколько зарабатывают ваши учителя?

— Источников доходов у компании три: организация мероприятий, продажа картин и консультации в области арт-рынка. Наиболее прибыльной является продажа картин. Бывает, что продается одной или двух картин в связи с их высокой стоимостью. Прибыльностью по мероприятиям небольшая, так как упор идет все равно на продажи. Консультации в области искусства могут быть прибыльным, однако пока к этим услугам прибегают в Казахстане не так часто, как к другим юридическим услугам.

Инвестиции и обороты
Источников доходов у компании три: организация мероприятий, продажа картин и консультации в области арт-рынка. Наиболее прибыльной является продажа картин. Бывает, что продается одной или двух картин в связи с их высокой стоимостью. Прибыльностью по мероприятиям небольшая, так как упор идет все равно на продажи. Консультации в области искусства могут быть прибыльным, однако пока к этим услугам прибегают в Казахстане не так часто, как к другим юридическим услугам.

— Ценник зависит от объема услуг. Это могут быть просто оформление документов и получение разрешения компетентных органов на выезд (это самая недорогая услуга: 60 тыс. тенге), а может быть и составление и оформление всех документов — договоров купли-продажи, помощь в поиске реального собственника объекта, оформление авторских прав, переговоры с галерей или аукционным домом — это стоимость каждой услуги может варьироваться от 350 тыс. тенге и выше.

Сложно ли организовывать выставки картин?
Организация выставки — достаточно хлопотное дело, если смотреть на это как на профессиональный проект: это затраты на монтаж, установку, оформление работ, привлечение куратора, существенные расходы на аренду помещения (музея, галереи,

— Я думаю, мы обеспечиваем достойную заработную плату нашим учителям. В размере от 250 тыс. до 500 тыс. тенге.

— Какие еще статьи расходов в образовательном бизнесе, помимо зарплатного фонда и затрат на питание?
— Коммунальные услуги, закупка хозяйственных товаров. Но основные траты — это то, о чем мы уже сказали.

— Налоги пошлиные?
— Те организации, которые работают в сфере образования, освобождены от КПП и НДС до момента распределения доходов. Сейчас и в ближайшие пять лет мы не будем распределять чистую прибыль. Мы временно освобождены от уплаты налогов, это достаточно щадящий режим.

— Рената, а кто вы по образованию?
— Моё первое образование — специалист в области финансов, также я получила степень MBA, проработала несколько лет в финансовой сфере в должности финансового аналитика. И только потом, чтобы быть в тренде, понимать область образования, я поступила в Назарбаев Университет по программе «Управление в образовании».

— Как получается находить общий язык с родителями? В частных школах они, как правило, обеспокоены капризами.
— В нашей школе конфликты — это единичные случаи. Мой кабинет всегда открыт для каждого родителя. Школе и преподавателям крупно повезло, потому что у нас понимающие, адекватные родители.

— Как часто вы повышаете плату за обучение? Бывает так, что 1 сентября родители приходят на линейку и удивляются, что оплата поднимается на 20-30%.

— В нашем случае тариф не менялся с 2014 года, уже четыре года одна и та же цена на обучение.

— Как вам удается удерживать стоимость обучения на одном уровне?
— Во-первых, мы надеемся на получение государственного образовательного заказа, что у нас будет снижена нагрузка на родителей. Это наша цель — сделать обучение в частных школах доступным. На нынешний год размещение государственного образовательного заказа предусмотрено по Алматы и Астане, выделенная сумма составляет порядка 230 тыс. на одного ученика начальной школы. У нас частичное размещение госзаказа, на четыре месяца мы получили 15 млн тенге.

— Каковы планы на ближайшую пятилетку?
— Хотелось бы построить школы в других городах, в Алматы. Потребность огромная, очень хочется, чтобы частные школы появились во всех районах. Это наш основной посыл, чтобы родители могли работать, не беспокоясь о ребенке, а частные школы могли на этом зарабатывать.

— А что успешнее в финансовом плане: детский сад или школа?
— Детский сад.

— Почему?
— Детский сад содержит более выгодно, там затраты на заработную плату, питание и прочее, организацию досуга намного ниже, чем в школе.

— Как у вас обстоят дела с преподавательскими кадрами? Не секрет, что очень часто педагогов предпочитают работать в частных школах, уходит из государственных. И главная причина — заработная плата. Сколько зарабатывают ваши учителя?

Источников доходов у компании три: организация мероприятий, продажа картин и консультации в области арт-рынка. Наиболее прибыльной является продажа картин. Бывает, что продается одной или двух картин в связи с их высокой стоимостью. Прибыльностью по мероприятиям небольшая, так как упор идет все равно на продажи. Консультации в области искусства могут быть прибыльным, однако пока к этим услугам прибегают в Казахстане не так часто, как к другим юридическим услугам.

Инвестиции и обороты
Источников доходов у компании три: организация мероприятий, продажа картин и консультации в области арт-рынка. Наиболее прибыльной является продажа картин. Бывает, что продается одной или двух картин в связи с их высокой стоимостью. Прибыльностью по мероприятиям небольшая, так как упор идет все равно на продажи. Консультации в области искусства могут быть прибыльным, однако пока к этим услугам прибегают в Казахстане не так часто, как к другим юридическим услугам.

— Как у вас обстоят дела с преподавательскими кадрами? Не секрет, что очень часто педагогов предпочитают работать в частных школах, уходит из государственных. И главная причина — заработная плата. Сколько зарабатывают ваши учителя?

Источников доходов у компании три: организация мероприятий, продажа картин и консультации в области арт-рынка. Наиболее прибыльной является продажа картин. Бывает, что продается одной или двух картин в связи с их высокой стоимостью. Прибыльностью по мероприятиям небольшая, так как упор идет все равно на продажи. Консультации в области искусства могут быть прибыльным, однако пока к этим услугам прибегают в Казахстане не так часто, как к другим юридическим услугам.

— Ценник зависит от объема услуг. Это могут быть просто оформление документов и получение разрешения компетентных органов на выезд (это самая недорогая услуга: 60 тыс. тенге), а может быть и составление и оформление всех документов — договоров купли-продажи, помощь в поиске реального собственника объекта, оформление авторских прав, переговоры с галерей или аукционным домом — это стоимость каждой услуги может варьироваться от 350 тыс. тенге и выше.

Сложно ли организовывать выставки картин?
Организация выставки — достаточно хлопотное дело, если смотреть на это как на профессиональный проект: это затраты на монтаж, установку, оформление работ, привлечение куратора, существенные расходы на аренду помещения (музея, галереи,

— Я думаю, мы обеспечиваем достойную заработную плату нашим учителям. В размере от 250 тыс. до 500 тыс. тенге.

— Какие еще статьи расходов в образовательном бизнесе, помимо зарплатного фонда и затрат на питание?
— Коммунальные услуги, закупка хозяйственных товаров. Но основные траты — это то, о чем мы уже сказали.

— Налоги пошлиные?
— Те организации, которые работают в сфере образования, освобождены от КПП и НДС до момента распределения доходов. Сейчас и в ближайшие пять лет мы не будем распределять чистую прибыль. Мы временно освобождены от уплаты налогов, это достаточно щадящий режим.

— Рената, а кто вы по образованию?
— Моё первое образование — специалист в области финансов, также я получила степень MBA, проработала несколько лет в финансовой сфере в должности финансового аналитика. И только потом, чтобы быть в тренде, понимать область образования, я поступила в Назарбаев Университет по программе «Управление в образовании».

— Как получается находить общий язык с родителями? В частных школах они, как правило, обеспокоены капризами.
— В нашей школе конфликты — это единичные случаи. Мой кабинет всегда открыт для каждого родителя. Школе и преподавателям крупно повезло, потому что у нас понимающие, адекватные родители.

— Как часто вы повышаете плату за обучение? Бывает так, что 1 сентября родители приходят на линейку и удивляются, что оплата поднимается на 20-30%.

— В нашем случае тариф не менялся с 2014 года, уже четыре года одна и та же цена на обучение.

— Как вам удается удерживать стоимость обучения на одном уровне?
— Во-первых, мы надеемся на получение государственного образовательного заказа, что у нас будет снижена нагрузка на родителей. Это наша цель — сделать обучение в частных школах доступным. На нынешний год размещение государственного образовательного заказа предусмотрено по Алматы и Астане, выделенная сумма составляет порядка 230 тыс. на одного ученика начальной школы. У нас частичное размещение госзаказа, на четыре месяца мы получили 15 млн тенге.

— Каковы планы на ближайшую пятилетку?
— Хотелось бы построить школы в других городах, в Алматы. Потребность огромная, очень хочется, чтобы частные школы появились во всех районах. Это наш основной посыл, чтобы родители могли работать, не беспокоясь о ребенке, а частные школы могли на этом зарабатывать.

— А что успешнее в финансовом плане: детский сад или школа?
— Детский сад.

— Почему?
— Детский сад содержит более выгодно, там затраты на заработную плату, питание и прочее, организацию досуга намного ниже, чем в школе.

— Как у вас обстоят дела с преподавательскими кадрами? Не секрет, что очень часто педагогов предпочитают работать в частных школах, уходит из государственных. И главная причина — заработная плата. Сколько зарабатывают ваши учителя?

Источников доходов у компании три: организация мероприятий, продажа картин и консультации в области арт-рынка. Наиболее прибыльной является продажа картин. Бывает, что продается одной или двух картин в связи с их высокой стоимостью. Прибыльностью по мероприятиям небольшая, так как упор идет все равно на продажи. Консультации в области искусства могут быть прибыльным, однако пока к этим услугам прибегают в Казахстане не так часто, как к другим юридическим услугам.

Инвестиции и обороты
Источников доходов у компании три: организация мероприятий, продажа картин и консультации в области арт-рынка. Наиболее прибыльной является продажа картин. Бывает, что продается одной или двух картин в связи с их высокой стоимостью. Прибыльностью по мероприятиям небольшая, так как упор идет все равно на продажи. Консультации в области искусства могут быть прибыльным, однако пока к этим услугам прибегают в Казахстане не так часто, как к другим юридическим услугам.

— Как у вас обстоят дела с преподавательскими кадрами? Не секрет, что очень часто педагогов предпочитают работать в частных школах, уходит из государственных. И главная причина — заработная плата. Сколько зарабатывают ваши учителя?

Источников доходов у компании три: организация мероприятий, продажа картин и консультации в области арт-рынка. Наиболее прибыльной является продажа картин. Бывает, что продается одной или двух картин в связи с их высокой стоимостью. Прибыльностью по мероприятиям небольшая, так как упор идет все равно на продажи. Консультации в области искусства могут быть прибыльным, однако пока к этим услугам прибегают в Казахстане не так часто, как к другим юридическим услугам.

Слабо регулируемая отрасль
Целем отрасли является, и это очень радует. Есть галереи, арт-салоны, которые реализуют работы казахстанских и зарубежных авторов. Есть несколько крупных агентств, которые помогают в организации выставок, привлечение аудитории. Нашим отличием является дополнительная компетенция в области юриспруденции, грамотного структурирования сделки и помощи в поиске интересных объектов для размещения. Я думаю, что в ближайшие годы рынок арт-объектов будет развиваться, и это очень радует. Есть галереи, арт-салоны, которые реализуют работы казахстанских и зарубежных авторов. Есть несколько крупных агентств, которые помогают в организации выставок, привлечение аудитории. Нашим отличием является дополнительная компетенция в области юриспруденции, грамотного структурирования сделки и помощи в поиске интересных объектов для размещения. Я думаю, что в ближайшие годы рынок арт-объектов будет развиваться, и это очень радует. Есть галереи, арт-салоны, которые реализуют работы казахстанских и зарубежных авторов. Есть несколько крупных агентств, которые помогают в организации выставок, привлечение аудитории. Нашим отличием является дополнительная компетенция в области юриспруденции, грамотного структурирования сделки и помощи в поиске интересных объектов для размещения. Я думаю, что в ближайшие годы рынок арт-объектов будет развиваться, и это очень радует. Есть галереи, арт-салоны, которые реализуют работы казахстанских и зарубежных авторов. Есть несколько крупных агентств, которые помогают в организации выставок, привлечение аудитории. Нашим отличием является дополнительная компетенция в области юриспруденции, грамотного структурирования сделки и помощи в поиске интересных объектов для размещения. Я думаю, что в ближайшие годы рынок арт-объектов будет развиваться, и это очень радует. Есть галереи, арт-салоны, которые реализуют работы казахстанских и зарубежных авторов. Есть несколько крупных агентств, которые помогают в организации выставок, привлечение аудитории. Нашим отличием является дополнительная компетенция в области юриспруденции, грамотного структурирования сделки и помощи в поиске интересных объектов для размещения. Я думаю, что в ближайшие годы рынок арт-объектов будет развиваться, и это очень радует. Есть галереи, арт-салоны, которые реализуют работы казахстанских и зарубежных авторов. Есть несколько крупных агентств, которые помогают в организации выставок, привлечение аудитории. Нашим отличием является дополнительная компетенция в области юриспруденции, грамотного структурирования сделки и помощи в поиске интересных объектов для размещения. Я думаю, что в ближайшие годы рынок арт-объектов будет развиваться, и это очень радует. Есть галереи, арт-салоны, которые реализуют работы казахстанских и зарубежных авторов. Есть несколько крупных агентств, которые помогают в организации выставок, привлечение аудитории. Нашим отличием является дополнительная компетенция в области юриспруденции, грамотного структурирования сделки и помощи в поиске интересных объектов для размещения. Я думаю, что в ближайшие годы рынок арт-объектов будет развиваться, и это очень радует. Есть галереи, арт-салоны, которые реализуют работы казахстанских и зарубежных авторов. Есть несколько крупных агентств, которые помогают в организации выставок, привлечение аудитории. Нашим отличием является дополнительная компетенция в области юриспруденции, грамотного структурирования сделки и помощи в поиске интересных объектов для размещения. Я думаю, что в ближайшие годы рынок арт-объектов будет развиваться, и это очень радует. Есть галереи, арт-салоны, которые реализуют работы казахстанских и зарубежных авторов. Есть несколько крупных агентств, которые помогают в организации выставок, привлечение аудитории. Нашим отличием является дополнительная компетенция в области юриспруденции, грамотного структурирования сделки и помощи в поиске интересных объектов для размещения. Я думаю, что в ближайшие годы рынок арт-объектов будет развиваться, и это очень радует. Есть галереи, арт-салоны, которые реализуют работы казахстанских и зарубежных авторов. Есть несколько крупных агентств, которые помогают в организации выставок, привлечение аудитории. Нашим отличием является дополнительная компетенция в области юриспруденции, грамотного структурирования сделки и помощи в поиске интересных объектов для размещения. Я думаю, что в ближайшие годы рынок арт-объектов будет развиваться, и это очень радует. Есть галереи, арт-салоны, которые реализуют работы казахстанских и зарубежных авторов. Есть несколько крупных агентств, которые помогают в организации выставок, привлечение аудитории. Нашим отличием является дополнительная компетенция в области юриспруденции, грамотного структурирования сделки и помощи в поиске интересных объектов для размещения. Я думаю, что в ближайшие годы рынок арт-объектов будет развиваться, и это очень радует. Есть галереи, арт-салоны, которые реализуют работы казахстанских и зарубежных авторов. Есть несколько крупных агентств, которые помогают в организации выставок, привлечение аудитории. Нашим отличием является дополнительная компетенция в области юриспруденции, грамотного структурирования сделки и помощи в поиске интересных объектов для размещения. Я думаю, что в ближайшие годы рынок арт-объектов будет развиваться, и это очень радует. Есть галереи, арт-салоны, которые реализуют работы казахстанских и зарубежных авторов. Есть несколько крупных агентств, которые помогают в организации выставок, привлечение аудитории. Нашим отличием является дополнительная компетенция в области юриспруденции, грамотного структурирования сделки и помощи в поиске интересных объектов для размещения. Я думаю, что в ближайшие годы рынок арт-объектов будет развиваться, и это очень радует. Есть галереи, арт-салоны, которые реализуют работы казахстанских и зарубежных авторов. Есть несколько крупных агентств, которые помогают в организации выставок, привлечение аудитории. Нашим отличием является дополнительная компетенция в области юриспруденции, грамотного структурирования сделки и помощи в поиске интересных объектов для размещения. Я думаю, что в ближайшие годы рынок арт-объектов будет развиваться, и это очень радует. Есть гал

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

АВТО

КОМПАНИЯ TESLA
ПОКАЖЕТ В БАЗЕЛЕ
ТАИНСТВЕННЫЙ
АВТОМОБИЛЬ

Премьеры новых моделей компания Tesla предпочитает устраивать на собственных мероприятиях. Тем удивительнее анонс некоего «спортивного», который американцы подготовили к выставке коллекционных машин Grand Basel, официально открывающейся шестого сентября. Фирма разослала ряду избранных владельцев моделей Tesla приглашение... нет, не напрямую, на выставку в Швейцарии, а на розыгрыш VIP-билетов, которых будет всего два. Это нетипичный для Tesla пиар-ход, кроме того, фирма сейчас переживает непростой период. Глава фирмы Илон Маск недавно заявил, что намерен сделать компанию частной (сейчас она публичная, ее акции свободно торгуются на бирже). Это вызвало бурную реакцию в деловых кругах и среди инвесторов, причем в основном негативную. Илон отыграл все назад, сказав, что только обдумывал такое решение, но, похоже, публичными быть лучше. На этих сообщениях акции фирмы претерпели резкие и неоднократные колебания. А всего несколько дней назад появилась информация о подготавливаемых инвестициях в Tesla со стороны концерна Volkswagen, как передано издание Electrek. В то же время источники в Tesla рассказали о рекордном росте производства. Ориентируясь на последние недели, американцы составили прогноз на третий квартал: выпуск 70 000 машин. Это ощутимо выше уровня второго квартала (53 339). Из последнего числа 30 000 относится к седану Model 3, что кажется неплохим достижением. Однако в самой компании ранее ставили перед собой куда более высокую цель – выпустить не менее 50 000 экземпляров Model 3 за один квартал, иначе фирма не поспеет за спросом. Параллельно Tesla рассказала, что модернизирует свою сеть поставок с тем, чтобы сократить время покупки (от входа в шоу-рум до выезда из него на новой полностью оформленной машине) до пяти минут.

НЕОБЫЧНЫЙ
ПРОТОТИП BUGATTI
ОЖИВИЛ В ПАМЯТИ
ИСТОРИЮ

В Сети всплыл шпионский снимок таинственного Bugatti под покровом. По контурам не похоже, что это еще одна версия «Широна», длинновата задняя часть. Издание Autoevolution предполагает четырехдверный кузов, что сразу вызывает в памяти несчастный шоу-кар Galibier, которому несколько раз прочили превращение в серийную модель. Однако у прототипа под тентом слишком короткий капот для размещения классического мотора (читай, фирменного W16 8.0). Известно, что недавно поменявшая руководителя марка Bugatti не хочет быть брендом одной модели. Увы, дебютировавший на днях в США гиперкар Bugatti Divo, даром что носит оригинальное наименование, все-таки является эволюцией все того же исходного «Широна». В индустрии не раз всплывали слухи о потенциальном кроссере Bugatti. Вероятно, они были вызваны популярностью такого типа автомобиля в последние годы, появлением кроссовера даже у «Роллс-Ройса» и отказом Lamborghini от проекта седана Estoque в пользу «Уруса». Но в случае с Bugatti седан как раз более вероятен, учитывая многократные попытки фирмы запустить проект такого рода и историческое наследие (седаны ведь в продаже у марки давным-давно были). Зная интерес компании к электрификации, можно предсказать, что на выходе получится нечто вроде конкурента для футуристического и роскошного суперседана Lagonda Vision. А вернее, для потенциальной модели, которая должна появиться «по следам» того концепта. Ну а Bugatti в ближайшее время тоже получит максимум концепт, если не макет. Серийный аппарат – это вопрос еще лет трех или пяти.

КРОССОВЕР BMW
VISION I NEXT
ОТПРАЗДНУЕТ
ПРЕМЬЕРУ
В САМОЛЕТЕ

В то время как Audi и Mercedes стараются обогнать друг друга с серийным электрическим паркетником, BMW неспешно распространяет тизеры концепта. Тот факт, что iNext – кроссовер, заинтересованная публика догадалась сама. А баварцы между тем перешли от слов к фото и видео. В двух последних релизах по теме весь текст состоит из пяти слов: «BMW Vision iNext – coming soon». Это значит, что вершину инновационных технологий бренда впервые начнут показывать девятого сентября, причем весьма необычным способом. Шоу-кар будет пять суток находиться в самолете Boeing 777F авиакомпании Lufthansa, летящем по маршруту Франкфурт – Мюнхен – Нью-Йорк – Сан-Франциско – Пекин – Франкфурт. Презентации для 300 представителей СМИ пройдут на земле, но прямо на борту, где заготовлено около 30 тонн разнообразных материалов, например, 165 светодиодных модулей, десять проекторов и 7,5 км проводов. Все хозяйство необходимо быстро монтировать и разбирать перед взлетом. Лайнер сможет принять гостей спустя восемь часов с момента посадки. Через четыре часа после окончания мероприятия он снова поднимется в небо. Авиатур BMW Vision iNext World Flight по трем континентам – беспрецедентный.

ММАС-2018: русские не сдаются!

Оксана Черноожкина

Московский автосалон в этом году не смог похвастаться внушительным списком экспонентов, зато почти на каждом стенде была премьера

Самый, пожалуй, широкий ажиотаж вызвала презентация на стенде Aurus. Здесь праздновали премьеру седан и лимузин Senat. Но если первый был доступен взору каждого жаждущего, то лимузин показывали лишь избранным. И так, что же представляет собой проект «Кортедж», который уже дошел-таки почти до конвейера? Под капотом – тандем 4,4-литрового 598-сильного V8 и электромотора с отдачей в 40 л.с. Силовой агрегат был разработан Porsche специально для этого проекта. Работает мотор в связке с 9-ступенчатой автоматической коробкой российского производства. Привод – полный. Разгон до первой сотни – 6 секунд, а к серии, может, станет и меньше, максимальная скорость – 250 км/ч. Заявленный ресурс автомобиля на сегодняшний день – 250 000 км.

Внутри – дерево, кожа, виртуальная приборка, подушечки из лебяжьего пуха на подголовниках, собственная медиасистема и комплекс активной безопасности. А вот от сенсорного экрана медиасистемы россияне отказались – очень уж им не нравится залипанность экрана отпечатками пальцев. Несовместно это. Поэтому управляется медиакomплекс при помощи вращающейся шайбы на центральном тоннеле. А чтобы сгладить ситуацию, меню сделали простым и максимально понятным.

Снаружи... Говорят, что «лекции» по дизайну ребятам из Aurus читал сам Крис



Бэнгл. Да и Стив Маттин не остался в стороне. Результат – немало отдельных интересных решений. Разработчики утверждают, что за образец в плане дизайна был взят ЗИС-110. Этот легендарный автомобиль стал своего рода отправной точкой. Но почему же тогда Aurus Senat так сильно похож на Rolls-Royce Phantom VIII?

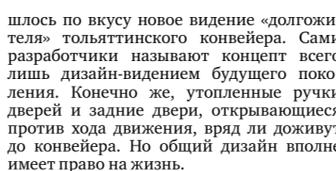
На данный момент производственные мощности марки – 120 автомобилей в год, но уже к 2020 году россияне планируют значительно увеличить эту цифру – не зря же они собрались засветиться в следующем году в Женеве. А еще в планах бренда увеличение модельного ряда – обещают в скором времени создать минивэн и кроссовер.

Ни на минуту не пустел и стенд Renault. Здесь все внимание было приковано к предтече нового кроссовера, который скоро встанет на конвейер московского завода французской марки, Arkana. Интерес к автомобилю, который разрабатывался с учетом пожеланий потенциальных покупателей, подогревали несколько месяцев. И не зря. Модель получилась у французов шикарной – по крайней мере внешне. Модный купеобразный кузов, выверенные пропорции, современные технологии... Увы, технические характеристики пока покрыты тайной (название модели, кстати переводится с латинского как «тайна»). Известно лишь, что в основе автомобиля лежит глубоко модернизированная платформа ВО (в основе конструкции шасси будет 55% новых элементов по сравнению с производимыми сегодня SUV). Поговаривают, что автомобиль получит 1,3-литровый турбомотор от Mercedes-Benz (такой устанавливается сейчас на A-Klasse), но производитель пока не давал официальных комментариев на этот счет, так что не будем гнать лошадей.

Уже совсем скоро Renault Arkana встанет на конвейер. Официальная же премьера новинки в серийном исполнении состоится в первой половине 2019 года. Первым рынком, где будет продаваться новый французский кроссовер S-класса, станет Россия. Затем будет охвачен весь регион СНГ. Следом пойдет Азия. Ну а дальше будет видно.

Помимо Arkana, на стенде Renault красовалась семейство Stepway. На сегодняшний день оно состоит из трех моделей – Logan, Sandero и грузопассажирский Dokker. Те, кто видел раньше Sandero Stepway, поймут, что приставка «Stepway» указывает на то, что перед вами внедорожная версия модели. В нашем случае это означает увеличенный клиренс (например, у Logan Stepway он аж 195 мм!), хромированные накладки, систему дистанционного запуска, обогрев лобового стекла по всей поверхности и прочие приятные «плюшки».

Не утихали пересуды и в экспозиции бренда LADA. Обновленный седан Lada Granta, получивший фирменный X-образный дизайн, спортивная версия Lada Vesta (ох, и хороша же!) – судачили не о них. Концепт Lada 4x4 Vision, он же предтеча новый «Нивы» – вот из-за чего был весь сыр-бор. Как по мне, автомобиль получился у «вазовцев» на загляденье. Но, увы, как это часто бывает, не всем при-



шло по вкусу новое видение «долгожителя» тольяттинского конвейера. Сами разработчики называют концепт всего лишь дизайн-видением будущего поколения. Конечно же, утолщенные ручки дверей и задние двери, открывающиеся против хода движения, вряд ли доживут до конвейера. Но общий дизайн вполне имеет право на жизнь.

В техническом плане новая «Нива» вряд ли будет сильно отличаться от Renault Duster. Однако подробности пока не сообщаются. Зато известно, что наряду с новой «Нивой» планируется оставить на конвейере и классический вариант – очень уж он по душе народу.

Hyundai показал новое поколение Santa Fe. Новинку отличают «двухэтажные» фары, новый более брутальный силуэт, массивные колесные арки. В салоне все дорого-богато, включая американскую акустику Krell и комплекс безопасности Smart Sense. Линейку двигателей составляют 200-сильный турбодизель объемом 2,2 литра и 2,4-литровый атмосферник мощностью 188 л.с. Привод – полный, КПП – «автомат».

Автомобиль будет предлагаться в том числе в ограниченной серии Black&Brown. Как следует из названия, преобладающие цвета в экстерьере и интерьере – черный и коричневый. Диски уникального дизайна, вышивки и шильдики, а также дополнительные опции прилагаются. Kia отметилась сразу четырьмя новинками – Ceed, Ceed SW, обновленный Sportage и новое поколение Cerato. Последний в своей четвертой ипостаси получил более европеизированную внешность и стал еще желаннее для покупателя. В линейке моторов модели числятся бензиновые двигатели объемом 1,6 (128 л.с.) и 2,0 (150 л.с.) литра. КПП – «механика» и 6-диапазонный «автомат».

Что же касается Ceed, то модели теперь будет доступен турбированный 1,4-литровый иловой агрегат мощностью 140 л.с., который работает в связке с 7-ступенчатым «роботом» с двумя сцеплениями.

У Volkswagen были лишь локальные, но не менее значимые для рынка премьеры – новый Touareg, самый большой кроссовер модельной линейки бренда Terafont, Tiguan в версии Offroad... Вообще, немцы выставили в своей экспозиции весь модельный ряд, доступный в России. А в отдельном шатре (ребята решили не мелочиться и обустроили себе огромную территорию перед павильоном «Крокус-Экспо») стояли привезенные в качестве демонстрационных образцов модели Ateon и I.D. Все модели можно было протестировать на специально созданной трассе, где имитировались препятствия, позволяющие оценить характеристики того или иного автомобиля – угол въезда, диаго-

нальное вывешивание, работу систем-ассистентов и прочее.

Что же касается Tiguan Offroad, то эта версия компактного немецкого кроссовера предлагается с тремя вариантами двигателей (бензиновые мощностью 150 и 180 л.с. и 150-сильный дизель) и исключительно с полным приводом 4Motion. У автомобиля внедорожные бамперы (передний с увеличенным углом въезда – 26 градусов), спойлер R-Line, окрашенные в черный цвет зеркала, легкославные диски Tulsa на 17 дюймов и адаптивные светодиодные фары (опция).

Палитра окраски кузова включает такие цвета, как белый металл White Silver, белый Pure White, черный перламутр Deep Black и серебристый металл Tungsten Silver. Крыша может быть окрашена в черный цвет.

В интерьере специальная износостойкая отделка, а функциональное оборудование включает в себя цифровую приборку Active Info Display, интерфейс App-Connect, аудиосистему Composition Media с 8-дюймовым цветным дисплеем, камеру заднего вида и парктроники.

Одним словом, совсем скушать не удалось ММАС-2018 не пришлось.

