



СИТУАЦИЯ:
ОСОБЕННОСТИ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
МИГРАЦИИ

02

СИТУАЦИЯ:
МЫ СТРОИЛИ,
СТРОИЛИ И...

02

ТЕМА НОМЕРА:
«ЛЕГКИХ» ДЕНЕГ
НЕ БЫВАЕТ

03

ИНИЦИАТИВА:
ИГРУШЕЧНЫЙ БИЗНЕС
БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ

04



* Бриф-новости

Технопарк приватизируют

Восточно-Казахстанский региональный технопарк «Алтай» продат с молотка. Долю научно-технологического парка предлагают продать за 294 млн тенге.

Аукцион состоится в последние дни августа на сайте Комитета госимущества и приватизации Министерства финансов РК.

Согласно информации специалистов Управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития ВКО, на электронные торги будет выставлена доля технопарка «Алтай», 21% уставного капитала.

В активы парка входит здание площадью 6 тыс. квадратных метров, внутри которого расположены 12 лабораторий, малые инновационные предприятия, бизнес-центр. Акционеры, а их три, выставляют обязательное условие – сохранение направления деятельности предприятия.

В тройке лидеров

Восточный Казахстан находится на третьем месте после Астаны и Алматы по участию в программе «7-20-25». Об этом сообщил заместитель председателя партии «Нур Отан» Маулен Ашимбаев в ходе рабочей поездки в регион.

По его словам, сейчас Восточный Казахстан находится на третьем месте в топе регионов, реализующих программу «7-20-25». В настоящий момент более 38 тыс. вкладчиков – жителей Восточного Казахстана имеют накопления в размере 171,3 млрд тенге в банках-партнерах.

С учетом перспективного жилищного строительства в области определены земельные участки общей площадью 477,3 гектара под возведение многоквартирных домов, разрабатывается проектно-сметная документация, решаются вопросы обеспечения инженерной инфраструктуры.

К зиме не готовы

В очередной раз в ВКО обсудили готовность региона к отопительному сезону.

В Тарбагатайском, Аягозском, Кокпектинском и Бородулихинском районах области обеспечены углем только 17–18% населения. Об этом сообщил руководитель Управления энергетики и жилищно-коммунального хозяйства ВКО Мурат Мусатаев.

Глава региона поручил акимам городов и районов обеспечить всех жителей углем до сентября, добавив, что никакие отговорки в расчет брать не будут, так как необходимые средства на эти цели выделены еще в мае.

Также стало известно, что цена на уголь, например, в Урджарском районе достигла уже 18 тыс. тенге за тонну. Более того, выяснилось, что в некоторых районах области многие медицинские учреждения не подготовлены к зимнему отопительному сезону.

Деньги есть, качества нет

На ремонт автодорог ВКО в этом году выделено в 1,5 раза больше средств, чем в прошлом, однако качество проводимых работ не выдерживает критики.

По официальным данным, в 2017 году на ремонт дорог выделено 46 млрд тенге, отремонтировано 357 километров дорог. В текущем году на автомобильные дороги области выделено 62 млрд тенге. Из них 19,3 млрд тенге направлено на проведение дорожно-ремонтных работ.

В данный момент ремонт идет на 14 участках общей протяженностью 236 километров. Однако, по оценке специалистов, на некоторых трассах ремонтные работы проводятся очень плохо.

В частности, для выполнения среднего ремонта на участке дороги Семей – Караул было дополнительно выделено 2 млрд тенге, однако асфальт кладут на неподготовленное полотно, к тому же наблюдается серьезное отставание от графика.

Секреты несоответствия

Почему участники программы «Енбек» в моногородах получают отказы по заявкам на льготное кредитование?

Вовлечь безработное и самозанятое население в предпринимательство – такова цель программы «Енбек», стартовавшей в 2017 году. Опыт прошлых лет по господдержке бизнеса должен был сделать инструменты помощи более доступными. Но жители моногородов, решившие открыть свое дело, жалуются, что получить льготный кредит по-прежнему сложно.

Елизавета ХОЛОДОВА

В 2018 году в Зырянском районе стартовала реализация проекта «Бастау». Основы предпринимательской деятельности уже освоили 116 человек. Из них 10 обратились в Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства. А вот заявки на льготное кредитование в банки второго уровня (БВУ) подали только трое, что, как отмечают сами участники, говорит о нежелании бизнесменов ввязываться в изначально проигрышное дело.

Осенью прошлого года филиал Зырянского района Палаты предпринимателей ВКО проинформировал жителей Серебрянска и Зырянска о выделении 80 млн тенге на развитие массового предпринимательства. Безработным, самозанятым предлагали открыть свое дело, а предпринимателям – расширить существующий бизнес, используя возмож-



Начинающие предприниматели не верят в реальность господдержки. Фото автора

ность льготного кредитования через БВУ.

Впрочем, по информации директора филиала ПП **Амангелды Туленова**, осенью 2017 года заявки в областные подразделения

АТФБанка, Нурбанка и Народного банка Казахстана подали 13 человек из двух моногородов (9 – из Зырянска, 4 – из Серебрянска. – «КБ»), но одобрение получили только четверо из них. В итоге вы-

деленные средства в полном объеме в 2017 году освоены не были. Кстати, двое из получивших помощь в виде кредита являются действующими субъектами бизнеса. Им были выделены кредиты

на приобретение оборудования для частного медучреждения и ветклиники и на пополнение оборотных средств.

2 >>

Как в ВКО наращивают казсодержание

Производители требуют обязать подрядчиков пользоваться только отечественными материалами

Предприниматели Восточного Казахстана уверены, что только жесткие меры в отношении подрядчиков и официальные обязательства в использовании материалов и товаров отечественного производства могут повысить процент казахстанского содержания.

Антон СЕРГИЕНКО

Стройка – наше всё

Тема эта для многих бизнесменов довольно острая, поэтому в Восточно-Казахстанской области создано несколько диалоговых площадок, на которых представители товаропроизводителей и подрядчиков пытаются найти общий язык. К примеру, благодаря встречам в региональной палате предпринимателей бизнесмены узнают, какое оборудование, конструкции, изделия исполнители проекта, разработанного проектировщиком. И если проектировщик не знает о наших отечественных производителях, то будь наши материалы трижды лучше, никто ими не воспользуется. Поэтому мы организуем такие встречи», – пояснил он.

В одном только Усть-Каменогорске в нынешнем году возводится 73 строительных объекта. Среди них 19 многоквартирных жилых домов, 3 учреждения образования и 46 объектов инженерно-коммуникационной инфраструктуры. По информации отдела строительства Усть-Каменогорска, наличие отечественных товаров и услуг на этих объектах – почти 100%.

«Казахстанское содержание в этой сфере за II квартал 2018 года в среднем составило 92%. По товарам – 89%, по работам и услугам – 100%. Подрядные организации в строительстве полностью используют местный кирпич, 70%



отечественных теплоизоляционных материалов, 100% местных пластиковых труб, железобетонных изделий и асфальтобетона», – заявил на встрече с поставщиками заместитель руководителя ГУ «Отдел строительства города Усть-Каменогорска» **Дидар Кенесбаев**.

По данным чиновников от строительства, еще на стадии разработки проектно-сметной документации контролируется наличие материалов казахстанского производства. Именно им должны отдавать затем предпочтение подрядчики.

Однако сами бизнесмены просят принять жесткие меры и официально обязать подрядчиков использовать только местные материалы. Пока принято решение составить два перечня товаров и услуг. В одном отразить необходимые материалы, во втором – те, что производятся в Восточном Казахстане. В палате отдельно подчеркивают, что настаивать на приобретении материалов у конкретных производителей нет смысла – главное, чтобы они были казахстанскими.

О повышении качества производимой продукции на таких встречах речь не ведется.

Импортерное лобби

Не забывают о поддержке отечественных товаропроизводителей в рамках

Парадокс - если предприниматели и чиновники в регионах борются за увеличение доли местного содержания в сферах бизнеса, то в сегменте закупок государственных органов она, наоборот, снижается.

Фото автора

увеличения местного содержания и в акимате Восточного Казахстана. Выступая на недавнем совещании в областном акимате, и. о. руководителя Управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития ВКО **Ольга Григорьева** напомнила, что цель проводимой в этом направлении работы одна – оказание содействия отечественному производителю для получения роста доли местного содержания в закупках товаров, работ и услуг предприятий. Именно в этой связи в регионе и была создана специальная комиссия, которая продвигает местную продукцию на внутренний рынок.

«Оказано содействие более чем 450 предприятиям по решению проблемных вопросов, связанных со сбытом сырья и импортозамещением, причем более 150 предприятий получили содействие путем участия в заседаниях комиссии. Проведенные мероприятия позволили оказать содействие местным производителям по сбыту продукции на сумму свыше 5 млрд тенге. Восточно-Казахстанская область одной из первых в стране сформировала группы так называемого предтендерного и посттендерного контроля

для оказания адресной поддержки предпринимателям области и более детальной проработки вопроса развития промышленности», – отмечалась г-жа Григорьева.

Кстати, именно на примере Восточно-Казахстанской области Министерством по инвестициям и развитию РК совместно с НПП «Атамекен» разработан типовой регламент работы комиссии для внедрения подобной методики во всех регионах республики.

Но вот парадокс. Если предприниматели и чиновники в регионах борются за увеличение доли местного содержания в сферах бизнеса, то в сегменте закупок государственных органов она, наоборот, снижается. В этой связи всем акиматам городов и районов области было предложено провести детальное расследование и выяснить, имеют ли место необъективное отклонение отечественной продукции и открытое лоббирование импортных поставщиков при наличии аналогичного местного товара на внутреннем рынке. Кроме того, госучреждения должны будут довести процент закупки у местных производителей продуктов питания, мягкого инвентаря, мебели и строительных материалов до 90%.

Проблемы республиканского масштаба

Вместе с тем остаются и нерешенные проблемы, которые, по мнению чиновников, препятствуют наращиванию импортозамещения. Во-первых, растущая конкуренция со стороны иностранных производителей на внутреннем рынке. Во-вторых, привлечение предприятиями уголовно-исполнительной системы при выполнении государственного заказа субподрядных организаций. Решать эти вопросы предстоит АО «Национальное агентство по развитию местного содержания» «NADLoC» и Министерству по инвестициям и развитию РК.

Особенности национальной миграции

Программа внутренней миграции из Южного в Восточный Казахстан не получила ожидаемого экономического эффекта

Четыре года назад Восточный Казахстан стал первым регионом, принявшим переселенцев из трудоизбыточных областей страны. По результатам прошлого года, в ВКО переселилось 120 семей (357 человек), по факту работу нашли около 100 человек. На субсидии эмигрантам бюджет выделил 98 млн тенге. О проблемах внутренней миграции и других демографических процессах в Казахстане в интервью «Къ» рассказал ведущий демограф страны, доктор исторических наук, профессор Александр Алексеев.

Ирина ОСИПОВА

– Программа переселения из трудоизбыточных регионов в трудодефицитные существует уже несколько лет. Какова ее эффективность, на ваш взгляд?

– Читаю в СМИ информацию о том, что многие, приехавшие в северо-восточные регионы южане, возвращаются домой. Почему? Потому что люди едут в основном из сельской местности и у нас шире похожие условия на селе. А здесь совершенно другая структура сельского хозяйства, климат, менталитет. В Северном, Восточном Казахстане в аграрном секторе есть проблемы, связанные с климатическими условиями в том числе. Поэтому мигрантам сложно адаптироваться, даже с условием предоставления жилья. Чтобы увидеть экономический успех от программы, сначала надо выявить экономические возможности потенциальных мигрантов, потом выяснить, есть ли здесь на Востоке соответствующая ниша для них, только тогда уже переселять.

– Вы считаете, была какая-то недоработка со стороны авторов программы?

– Акцент при прогнозе делался не на экономический аспект. По статистическим данным мы видим, существует тенденция эмиграции из северо-восточного Казахстана в страны СНГ. Население убывает, и надо как-то компенсировать этот отток. Но чтобы остановить процесс, нужно провести исследовательскую работу, ответить на главные вопросы. Почему люди уезжают? Потому что нет работы для них? Однако если при переселении из южных регионов говорят о необходимости создавать рабочие места, бытовые условия для жизни, то возникает логичный вопрос: а почему не создавали условия для выезжающих из ВКО?

Думаю, при создании казахстанской программы внутренней миграции преваляющим был демографический блок – компенсация убывающего населения. А вот с экономическим блоком возникают проблемы. Чтобы решить их, надо выяснить, кого именно не хватает на рынке труда в ВКО. А потом точно, целенаправленно приглашать людей на конкретные вакансии. Мне кажется, сейчас здесь есть недоработки.



– Как вы вообще относитесь к преднамеренной внутренней миграции в Казахстане?

– У нас мощнейшая концентрация населения на юге, он явно перенаселен. И этнические репатрианты из Узбекистана в основной своей массе тоже едут на юг, потому что там сходные климатические условия, им легче адаптироваться. Юг притягивает к себе. Все эти процессы могут создать большую социальную напряженность. И Туркестанская область была создана в том числе и для того, чтобы оттягивать на себя людей из Шымкента, Алматы.

– Судя по статданным, из Восточного Казахстана эмигрируют в большинстве своем трудоспособные граждане с высшим образованием, технари. Только за первое полугодие этого года из ВКО уехало около 2,5 тысячи человек. Равнозначна ли их замена южанами из села?

– Выезжающих технических специалистов с опытом заменить сложно. Эта старая проблема всего Казахстана. Недаром ведь в наших вузах так много грантов выделяют именно на технические специальности – нашей экономике требуются технари. Но и в странах СНГ они нужны, поэтому Россия, например, создает очень благоприятные условия для учебы наших студентов и бакалавров в своих вузах. Тем более южан становится несоответствие выезжающих из ВКО и прибывающих южан. И дело не только в их квалификации, но даже в количественном составе. Ведь уезжают 2,5 тысячи, а приезжают 300 человек.

– Сегодня мы на демографической волне, рождаемость растет. И это, безусловно, радует. Как долго будет длиться этот период? Каков ваш прогноз?

– Сейчас мы во многом развиваемся по инерции прошлого времени. В 50-60 годах у нас был мощный демографический взрыв. Сейчас дети появляются именно у рожденных в СССР в 80-е годы. Но лет через пять они выйдут из

Профессор Александр Алексеев: «Экономика должна «подстраиваться» под демографические волны». Фото автора

репродуктивного возраста. И в 2020-е годы нас ожидает ухудшение демографической ситуации, ведь в возраст деторождения вступают дети 90-х, а их в два раза меньше. Также в 2020 годы наступит среднестатистический возраст вымирания граждан, родившихся в 50-60-е годы. Две нисходящих линии сойдутся. Мало тех, кто рождает, и много умирает. Это не кризис, а текущая демографическая картина, которая складывалась много лет.

Если говорить о ближайших 20 годах демографического развития Казахстана, то на 90 процентов население будет представлять казахский этнос. Около 70 процентов казахстанцев будет проживать в городах, процесс урбанизации будет идти еще активнее. Поэтому многие села будут постепенно вымирать.

– Учитывается ли мнение ученых-демографов при экономическом планировании?

– Сейчас рождаемость на пике, и создается очередь в детсады. Поэтому строительство дошкольных учреждений, покрывающих сегодняшнюю потребность, – это реакция на ситуацию сегодняшнего дня. Конечно, проблема с детскими садами всегда актуальна. В то же время необходимо уже сейчас учитывать, что пока строятся садики с учетом демографической волны, эти дети пойдут и уже идут в школы. Более острой становится проблема дефицита мест в школах. В скором времени представители «волны» начала 2000-х в массовом порядке будут заканчивать школы и поступать в вузы. Однако недавно, когда абитуриентов было немного, во многих вузах произошло сокращение преподавательских кадров. Так что вполне вероятно проблема качества высшего образования.

Политика сиюминутной реакции на текущую ситуацию, без вариантов демографического прогноза, в перспективе приводит к негативным последствиям. В целом догоняющая политика дает огромные экономические потери.

– В начале июня я подала заявку в АТФБанк на льготное кредитование в размере 2 млн тенге для пополнения оборотных средств и приобретения мебели. Ее рассматривали два месяца, после чего мне отказали, хотя изначально залоговое имущество – помещенные аптеки и нашу квартиру – оценили более чем в 7 млн тенге».

Предпринимательница полагает, что реальной причиной отказа стал действующий кредит ее матери, выступившей в роли созаемщика.

«Государство тратит деньги на наше обучение, выделяет средства на кредитование, а мы не можем в итоге начать свое дело», – говорит Эльвира Садырбекова. – Но я все же открыла аптеку. Попросила помощи у родственников. На все это у меня ушел целый год, и вопрос пополнения оборотных средств до сих пор актуален. А вот многие, кто начинал так же, как и я, даже не пытаются взять кредит, понимая, как это сложно».

К слову, те, кто уже не первый раз пытается оформить льготный заем, советуют параллельно подавать заявку сразу в несколько банков, чтобы сэкономить хотя бы время.

Мы строили, строили и...

При сдаче в эксплуатацию сельских школ ВКО засомневались в целесообразности их строительства

В сентябре в трех районах Восточного Казахстана будут достроены три новые школы. Общая стоимость проектов – 4 млрд 179 млн тенге. Однако они уже стали предметом критики.



Ирина ОСИПОВА

Большие проблемы маленьких школ

Критическое мнение по факту строительства большой школы в маленьком селе Акжар высказал на расширенном заседании аким области Даниал Ахметов. Глава региона считает, что школа на 600 мест с интернатом на 300 мест никому не нужна. Ведь во всем районе не наберется столько детей.

Решение о строительстве этого объекта было принято более пяти лет назад. Новостройка в селе Акжар Тарбагатайского района считается долгостроем. Главным аргументом в пользу стройки было аварийное состояние существующей Акжарской школы. На объект потрачено 1 млрд 865 млн тенге, сообщили в управлении строительства, архитектуры и градостроительства ВКО. Учитывая, что школа уже почти достроена, ее введут в эксплуатацию несмотря на то, что она не будет заполнена на всю проектную мощность. По словам Даниала Ахметова, в области, за исключением школ Аягоза, наполняемость образовательных учреждений составляет не более 60%.

Ликвидируют трехсменки

Школьная новостройка в Аягозе – совсем другая история. По информации руководителя управления образования ВКО Сайрангулы Жумадиловой, в 2018 году в ВКО функционировала всего одна школа с трехсменным обучением – в Аягозе. Для сравнения, два года назад таких переполненных школ было



Строящиеся школы Усть-Каменогорск, в отличие от сельских, будут заполнены. Фото автора

пять. Теперь проблема трехсменного обучения решена.

Новую школу для детей Аягоза в микрорайоне Южный городок на 600 мест строили в течение двух лет. Ввод в эксплуатацию запланирован на конец августа. По данным, полученным из управления строительства, архитектуры и градостроительства ВКО, стоимость проекта – 1 млрд 130 млн тенге. Работы идут по графику.

По словам застройщика, на зарплату 120 тысяч тенге он не может найти строителей из местного населения.

В этой связи подрядчик вынужден был привезти бригаду каменщиков из Семей. Разнорабочим он готов платить по 4 тысячам тенге в день, но желающих не так много.

Еще одна школьная новостройка должна быть сдана в эксплуатацию к началу учебного года. Свои двери откроет образовательное учреждение села Макаши Урджарского района. Цена проекта – 1 млрд 184 млрд тенге. По договору объект должен быть достроен в декабре, но после проверки местных исполнительных властей определено обеспечить ввод в эксплуатацию к 1 сентября.

В областном центре Восточного Казахстана в настоящее время строятся еще две большие школы на 1000 мест каждая. Местом для строительства были выбраны

«В области, за исключением школ Аягоза, наполняемость образовательных учреждений составляет не более 60%»

Даниал АХМЕТОВ,
аким ВКО

микрорайоны, где потребность в них наиболее высока.

Тендер на строительство школы в новом микрорайоне Усть-Каменогорск выиграла астанинская компания ТОО «Жар курлысы». По информации начальника строительного участка Александра Зачепило, срок сдачи данного объекта в эксплуатацию, согласно проекту, запланирован на конец первого квартала 2019 года. Новая школа с государственным языком обучения очень просторная, она состоит из пяти учебных блоков, имеет большой спортзал. Основные корпуса уже построены, сейчас строители возводят стены спортивного зала.

Несмотря на некоторые сложности с поставками материалов, строительство ведется по плану. Из-за того, что Бухтарминский цементный завод (самый крупный поставщик цемента в области. – «Къ») закрылся на реконструкцию и работает всего на 30% своей мощности, бетон на стройку поставляется в меньшем объеме.

«В Усть-Каменогорске функционируют два кирпичных завода. И они загружены на полную мощность, потому что объектов по городу много. Такого ажиотажа в строительстве не было давно, – отмечает Александр Зачепило. – Мы получаем этот стройматериал от «Усть-Каменогорского кирпичного

завода», и хотелось бы, чтобы объем поставок для таких важных объектов, как школы, был увеличен».

Всего на этой стройке задействованы 90 человек, но этого недостаточно. Представитель астанинской подрядной организации рассказывает, что на зарплату 120 тысяч тенге он не может найти строителей из местного населения. В этой связи застройщик вынужден был привезти бригаду каменщиков из Семей. Разнорабочим, проживающим в городе, он готов платить по 4 тысячам тенге в день, но желающих не так много.

Готовимся к сентябрю

Остальные школы области к началу сентября приведут в порядок, проведут в них капитальный или текущий ремонт. На эти цели бюджет выделил, по данным Сайрангулы Жумадиловой, 934 млн тенге. По словам руководителя управления образования, процесс подготовки уже практически завершен.

«За счет средств городских и районных бюджетов в этом году предусмотрено 228 млн тенге на приобретение учебного оборудования новой модификации для оснащения кабинетов физики, химии, биологии, лингафонно-мультимедийных классов», – сообщила в ответ на запрос «Къ» г-жа Жумадилова.

Кстати, кроме бюджетных вливаний, по ее информации, новое оборудование помогают покупать спонсоры. В рамках акции «Менің мектебім» за счет предпринимателей области (выпускников) предусмотрено оснащение 476 кабинетов. Благодаря этой акции в 277 школах появятся кабинеты робототехники.

Секреты несоответствия

<< 1

А вот Елена Марусова из Сербранска оказалась единственным начинающим предпринимателем, получившим льготный заем. «18 лет я работала продавцом. Узнав о продаже магазина, решила приобрести его, приняв участие в госпрограмме, – рассказывает Елена Марусова. – Обошла несколько банков. В двух из них мне отказали, на рассмотрение одной заявки ушел месяц, другой – два. В общей сложности на сбор документов и ожидание потеряла полгода. Одобрили кредит только в Нурбанке на сумму в 8,4 млн тенге».

С точки зрения Амангелды Туленова, на положительное решение о выдаче заемных средств банкам необходимо от одного до трех месяцев. «А вот отклонение заявок происходит быстрее. И чаще без каких-либо комментариев», – отмечает он.

В зырянском филиале ПП ВКО многие отказы банков считают необоснованными и отмечают, что из-за отклонения заявок программа в итоге не работает с начинающими предпринимателями, хотя это ее основная задача.

Те, кто получает отказ, говорят, что оказались в минусе не только из-за потраченного времени, но и из-за затрат на оценку имущества, оплату дорожных расходов эксперта банка. Только на одно обращение предприниматели вынуждены тратить 20 тыс. тенге. В этой связи среди безработных появилась шутка: мол, прежде чем обращаться в БВУ за льготным займом, нужно взять потребительский кредит. Участники программы считают, что основной причиной полученных ими в БВУ отказов является неликвидность залогового имущества в моногородах.

В свою очередь сотрудники областных филиалов БВУ, куда «Къ» обратился за разъяснением причин отказов, поясняют, что потенциальные заемщики неспособны обслуживать свои обязательства перед банком, имеют просрочки по кредитам, не могут доказать целесообразность проекта, предполагают непрозрачные сделки и не могут предоставить достойный залог, соответствующий политике банка.

При этом, по утверждению менеджеров БВУ, каждый проект рассматривается индивидуально, и географическое расположение

не является единственным параметром для принятия итогового решения.

На оценку залогового имущества влияют год постройки объекта и строительные материалы, которые использовались при возведении стен.

В беседе с консультантами банков «Къ» удалось выяснить, что жилье, старше 50–60 лет, не рассматривается в виде залога. Однако проблема заключается в том, что моногорода массово застраивались именно в 50–60-х годах прошлого века.

Несмотря на то, что все участники программы говорят о долгах в расчетах рассмотрения заявок, в БВУ заверили, что на рассмотрение пакета документов заявителя уходит от 3 до 14 дней.

По словам участницы проекта «Бастау» Эльвиры Садырбековой, ее заявку рассматривали почти два месяца. Безработная решила открыть аптеку, для этого приобрела при поддержке родственников квартиру, вывела недвижимость из жилого фонда, получила лицензию на фармацевтическую деятельность. «Оставалось лишь закупить товар и работать, – рассказывает

г-жа Садырбекова. – В начале июня я подала заявку в АТФБанк на льготное кредитование в размере 2 млн тенге для пополнения оборотных средств и приобретения мебели. Ее рассматривали два месяца, после чего мне отказали, хотя изначально залоговое имущество – помещенные аптеки и нашу квартиру – оценили более чем в 7 млн тенге».

Предпринимательница полагает, что реальной причиной отказа стал действующий кредит ее матери, выступившей в роли созаемщика.

К слову, те, кто уже не первый раз пытается оформить льготный заем, советуют параллельно подавать заявку сразу в несколько банков, чтобы сэкономить хотя бы время.

«Легких» денег не бывает

Свыше 23 млн тенге компенсации выплатит организатор финансовой пирамиды в Семейе

114 пострадавших подали гражданские судебные иски на руководителя ТОО «Каржы Инвест ЛТД» Дану Тахирову, признанной судом №2 г. Семей виновной в организации финансовой пирамиды. 54 из них уже получили полную сумму денежной компенсации.

Екатерина ГУЛЯЕВА

Легкие деньги

С 14 февраля Семей сотрясает грандиозный скандал, разразившийся вокруг ТОО «Каржы Инвест ЛТД». За полтора года своей деятельности – с 28 марта 2016 года по 21 ноября 2017 года – этой финансовой организации, позиционирующей себя на рынке в качестве инвестиционной компании, клиентская база составила сотни вкладчиков, причем не только из Семей, но и из других городов ВКО. В погоне за легкими деньгами люди вели сюда родных и близких, знакомых и незнакомых.

Ставка была сделана на тех, кто имел в банках достаточно крупные кредиты и хотел их быстро закрыть, но при этом еще и неплохо подзаработать. ТОО «Каржы Инвест ЛТД» предлагало будущим клиентам внести в качестве взноса сумму в размере 40-45% от общей суммы кредита. При этом инвесткомпания брала на себя обязательства погасить основной кредит в банке вместо своего клиента.

Но на самом деле эта инвесткомпания вообще не осуществляла какую-либо коммерческую деятельность, направленную на получение дохода, чтобы за счет этих средств исполнить принятые на себя обязательства по погашению кредитов участников инвестпроекта.

Основная часть денежных средств выводилась из кассы ТОО «Каржы Инвест ЛТД» их руководителями для личных нужд, и лишь небольшой остаток направлялся на ежемесячное погашение кредитов клиентов компании с целью создания видимости исполнения принятых обязательств и для привлечения денежных средств от новых участников.

ТБО: складировать нельзя утилизировать

Меньше полугода осталось до вступления в силу норм Экологического кодекса, запрещающих складирование на полигонах 17 различных видов мусора, в том числе пластика, стекла, бумаги, заявляют экологи. Однако несмотря на то, что о жестких требованиях закона было известно еще несколько лет назад, в Восточном Казахстане только в начале лета нашли деньги на строительство двух мусороперерабатывающих заводов.

Валерия ЖУРАВЛЕВА

В начале июня акимат ВКО подписал два соглашения с ЕБРР по проектам модернизации системы управления твердыми бытовыми отходами в Усть-Каменогорске и Семейе. Цена вопроса – 23,5 млрд тенге.

«Стоимость проекта по Усть-Каменогорску составляет 11,3 млрд тенге. Из них кредитные средства ЕБРР – 4,7 млрд тенге по ставке 4,3-4,5% годовых, софинансирование Правительства – 2,3 млрд тенге, местный взнос – 1,2 млрд тенге, софинансирование международного донора – 2,4 млрд тенге, гранты технического содействия – 0,7 млрд тенге», – сообщил в ответе на запрос «Къ» заместитель акима Усть-Каменогорска Бауыржан Кудияров.

Кредит будет выдан области сроком на 10 лет, из них первые два года – льготный период. Возврат планируется осуществлять за счет прибыли от деятельности завода. По данным Бауыржана Кудиярова, сейчас проводится выбор консультантов по проекту. До конца года власти намерены провести технико-экономические исследования и только тогда можно говорить на эту тему более конкретно. По словам специалиста Центра экологической безопасности Усть-Каменогорска Елены Полянцева, то, что определен источник финансирования для такого крупного проекта – это, конечно, хорошая новость. Но вопрос о желающих взяться за строительство остается открытым.

«Мусороперерабатывающий завод в Усть-Каменогорске устанавливать невыгодно. Ведь у нас очень низкие объемы ТБО. Даже если возить мусор из двух городов. Аналогичные проекты, например, в Астане, показали, что это нерентабельно. Сейчас там завод практически простаивает из-за нехватки сырья», – высказала свою точку зрения специалист Центра экологической безопасности. К слову, история Усть-Каменогорска знает уже несколько



Таким образом созданной финансовой пирамидой были привлечены денежные средства участников на общую сумму 27 631 960 тенге.

Вину признала

Одинокая мать четверых детей в ходе судебного заседания полностью признала свою вину и готова расплатиться с каждым вкладчиком. Однако это не спасло ее от тюремного заключения.

Решением суда директор ТОО «Каржы Инвест ЛТД» Дана Тахирова была признана виновной по статьям 190 ч. 4 п. 2 и 217 ч.3 п.2 УК РК за организацию финансовой пирамиды и мошенничество в особо крупных размерах и приговорена к семи годам лишения свободы с лишением права занимать руководящие должности в коммерческих и некоммерческих организациях сроком на семь лет, с отбыванием наказания в учреждении уголовно-исполнительной системы средней безопасности. Но под стражу осужденную заключат только

Количество пострадавших достигло 114 человек. Чтобы гарантировать истцам возмещение материального ущерба, на земельный участок и частный дом Даны Тахировой был наложен арест. Также был арестован ее банковский счет и изъяты все денежные средства.

Фото автора

через пять лет, когда ее несовершеннолетние дети подрастут.

За те несколько месяцев, что длилось досудебное расследование в отношении Даны Тахировой, 114 потерпевших написали заявления в полицию. На настоящий момент осужденная вернула долги 54 вкладчикам. Остальным пострадавшим суд полностью удовлетворил их гражданские иски на возмещение ущерба. Общая сумма исков составила более 23 млн тенге.

«Пока шел процесс досудебного расследования Дана Тахирова находилась под домашним арестом. Чтобы гарантировать истцам возмещение материального ущерба, на земельный участок и частный дом Даны Тахировой был наложен арест. Также был арестован банковский счет и изъяты все денежные средства, обнаруженные при обыске в доме осужденной», – пояснила на пресс-конференции председатель суда №2 г. Семей Жанат Абенова.

Семее помогут европейские деньги

Власти города взяли кредит на реконструкцию системы водоснабжения

Проблемы в работе городской системы водоснабжения и водоотведения в Семейе давно никого не удивляют. Аварийные бригады, устраняющие порывы давно изношенных водопроводных сетей, как магистральных, так и внутриквартальных, – картина привычная. Но похоже ситуация вскоре изменится – идет реализация совместного проекта ГКП «Семей Водоканала» и ЕБРР.

Екатерина ГУЛЯЕВА

Договор о финансировании проекта по реконструкции системы водоснабжения и водоотведения в Семейе на сумму более 1 млрд 156 млн тенге между Европейским банком реконструкции и развития (далее – ЕБРР) и ГКП «Семей Водоканал» был заключен еще в 2015 году. В целом финансирование проекта составило свыше 2 млрд 585 млн тенге. Свой вклад внесли Национальный фонд РК и местный бюджет. Реконструкция водопроводных сетей чуть ли не самый острый вопрос – в Семейе есть

риных и ремонтно-строительных работ в любую погоду», – сообщил Талгат Кенжебаев.

Еще одна проблема, которая должна быть решена в ходе реализации этого проекта – замена устаревшего насосного оборудования на подстанциях «Семей Водоканала». Жителям многоэтажек, проживающим выше пятого этажа, знакома ситуация, когда летом холодная вода до них просто не доходит. Причина в том, что многие владельцы частных домов используют для полива своих огородов воду центральной системы водоснабжения. И поэтому не хватает мощности существующего насосного оборудования, чтобы обеспечить водой верхние этажи многоквартирных домов.

«Модернизация насосного оборудования в первую очередь скажется на качестве услуг, предоставляемых нашим абонентам. То есть не будет частых аварийных остановок, когда старые насосы, не справляясь с нагрузкой, выхаживают из строя. Кроме того, новые насосные установки гораздо экономичнее расходуют электроэнергию, что, безусловно, положительно отразится на экономике предприятия.

Решаются и другие задачи: обеспечение безаварийного водоснаб-



По мнению специалистов, новая спецтехника поможет значительно снизить использование тяжелого ручного труда рабочих предприятия. До недавнего времени все засоры системы канализации очищали вручную – с помощью специального троса. Фото автора

участки, где возраст труб достигает 80-100 лет! «Средний» же возраст сетей в городе составляет от 35 до 50 лет, а их изношенность – 70%.

«Одной из самых серьезных проблем Семей являются частые засоры системы канализации. За год их насчитывается не менее 8 тысяч. Иногда этот показатель достигает 10-тысячной отметки», – обрисовал текущую ситуацию в отрасли региона директор ГКП «Семей Водоканал» Еркин Сагындыков. Для решения данной проблемы, в рамках проекта по реконструкции системы водоснабжения и водоотведения, были приобретены каналопрямочная и комбинированная машины на базе КамАЗа. Как пояснил главный инженер ГКП «Семей Водоканал» Талгат Кенжебаев, использование этой спецтехники поможет значительно снизить использование тяжелого ручного труда рабочих предприятия. До недавнего времени все засоры системы канализации очищали вручную – с помощью специального троса.

«Сейчас все засоры магистральных и внутриквартальных сетей будут вычищаться гидравлическим способом, под высоким давлением. Это более эффективно и качественно. Кроме того, в рамках реализации проекта мы ожидаем доставку манипулятора и нескольких аварийных машин для доставки материалов и людей на место ава-

рия потребителей, приобретаются современные приборы учета, что сказывается на контроле над расходами питьевой воды среди населения города», – отметил Еркин Сагындыков.

По словам директора водоснабжающего предприятия, на сегодняшний день в рамках проекта уже заключены контракты на поставку спецоборудования и спецтехники на общую сумму 667 млн тенге.

«Основная сумма проекта предназначена для реконструкции сетей водоснабжения и водоотведения. Мы планируем провести реконструкцию сетей протяженностью 7 км 823 м, и канализации протяженностью 668 м. Надеюсь, что это станет лишь началом в большом поэтапном проекте по замене сетей водоснабжения и водоотведения в Семейском регионе», – сказал Еркин Сагындыков.

Одной из самых серьезных проблем Семей являются частые засоры системы канализации. За год их насчитывается не менее 8 тысяч. Теперь все засоры магистральных и внутриквартальных сетей будут вычищаться гидравлическим способом



Актуальной проблемой, которую еще предстоит решить местным властям, остается безразборное складирование мусора. Фото автора

потенциальных инвесторов, которые в разные годы хотели построить в городе мусороперерабатывающий завод. Однако до реализации своих планов почему-то никто не дошел.

Эксперты отмечают, что мусороперерабатывающий завод в Усть-Каменогорске устанавливать невыгодно из-за низких объемов ТБО. Даже если возить мусор из двух городов. Аналогичные проекты, например, в Астане, показали, что это нерентабельно

Еще одна проблема, которую предстоит решить местным властям, это безразборное складирование мусора. «По закону именно местная власть отвечает за организацию экологически безопасной системы сбора коммунальных отходов, предусматривающую раздельный сбор, хранение, регулярный вывоз, переработку, утилизацию опасных компонентов ТБО», – говорит Елена Полянцева. – Поэтому ответственность за раздельный сбор ТБО несет акимат. Он должен наладить, организовать процесс. У нас же дело еле-еле движется. Уполномоченный орган со своей стороны вообще никакие контейнеры не закупает. Если бы в бюджет закладывали средства на их приобретение, возможно, вопрос с раздельным складированием как-то бы сдвинулся». Заместитель акима Усть-Каменогорска утверждает, что это уже не проблема – утилизация

отходов осуществляется за счет предпринимателей. «На сегодняшний день в областном центре три компании (ТОО «ЭкоВосток-Лидер», ТОО «Оскеменспецкоммунтранс», ИП «Чистое небо») осуществляют раздельный сбор пластика, бумаги с дальнейшей их реализацией перерабатывающим компаниям за пределы города», – сообщает Бауыржан Кудияров. – Согласно информации предприятий, из 486 дворовых мусорных площадок планируется оснастить контейнерами для раздельного сбора ТБО 444».

Однако экологи настроены не столь оптимистично. Елена Полянцева говорит, что предприниматели не смогут в сжатые сроки поставить контейнеры для пластика, бумаги абсолютно во всех дворах. Ведь закуп контейнеров происходит только когда у предприятий появляется хоть какая-то прибыль. Один спец-ящик для сбора пластиковой тары или картона стоит около 30 тысяч тенге. И поставить сразу более 400 накладно.

В свою очередь директор «ЭкоВосток-Лидер» Динара Акимжанова приводит такие цифры. Их фирма уже установила 152 контейнера для пластика во дворах, еще 154 ящика для сбора бутылок, картона поставили в различных госорганизациях.

«То, что мы поставили 300 контейнеров за свой счет – это очень мало. Вообще, получая разрешение на установку контейнеров в отделе ЖКХ, мы пообещали, что до конца этого года поставим 690 контейнеров – по три разных вида в 230 дворах. Один из них будет предусмотрен для сбора бутылок



www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе

Игрушечный бизнес без ограничений

Легко ли управлять собственным производством из инвалидного кресла?

Поддержка предпринимательства сегодня включает в себя и инструменты финансирования бизнес-инициатив людей с ограниченными возможностями. Насколько они действенны, рассказала «Къ» предпринимательница из Кокпектинского района ВКО Жанна Жабеева.

Елизавета ХОЛОДОВА

История успеха Жанны Жабеевой известна за пределами Восточного Казахстана. После серьезной аварии она получила инвалидность первой группы. В реабилитационных целях начала шить игрушки. Первые работы, презентованные в соцсетях, оценила руководитель районного филиала Палаты предпринимателей Кокпектинского района ВКО Алия Мукашева. Организованные ею выездные выставки-продажи имели успех и привлекли внимание к творчеству Жанны не только областных, но и республиканских СМИ.

«После публикаций мне стали делать заказы из разных городов Казахстана и даже других стран СНГ и Европы, – вспоминает Жанна Жабеева. – Но в домашних условиях работать было сложно, а на приобретение специализированного оборудования и помещения у меня не было средств. Тогда Алия Мукашева предложила подать заявку на



грантовое финансирование. В филиале палаты взяли на себя вопрос сбора документов, подготовки бизнес-плана. Но на тот момент я была далека от предпринимательства, не верила, что мне выделят деньги. Тем не менее из

Жанна Жабеева понимает, что не сможет конкурировать по цене с фабриками Китая.
Фото автора

больницы, где проходила реабилитацию, на защиту своего проекта приехала».

Идею открытия цеха по пошиву игрушек поддержал ФРП «Даму» в рамках проекта «Даму-Комек». На

строительство цеха, приобретение швейных машин и пополнение оборотных средств выделили 3 млн тенге. «По условиям гранта я должна была вложить в цех 300 тыс. тенге из собственных средств, – говорит предпринимательница. – На деле потребовалось больше. Уже после мы с родителями посчитали, что общие затраты составили 5 млн тенге».

Ежемесячно предпринимательница шьет 30 игрушек, в ассортименте – 300 единиц продукции. Цели конкурировать с фабричным производством по цене не было, ставку владельца цеха сделала на эксклюзив и индивидуальный подход к каждому клиенту. Многочисленные заказы из разных регионов Казахстана подтвердили, что данная ниша на рынке пока не занята.

«За прошедший год у меня было несколько крупных заказов от казахстанских фирм из других областей. Компании из Актау и Астаны заказывали игрушки для своих корпоративных праздников. Также сотрудничала с республиканским благотворительным фондом «Акбота», шила для них героев для кукольного театра», – рассказывает бизнес-леди.

Спрос одностельчан на реставрацию одежды заставил ее расширить ассортимент услуг своего

цеха. Теперь мелкосрочный ремонт обеспечивает небольшой, но дополнительный заработок. «Собственный бизнес дает мне ощущение стабильности, но это и большая ответственность, – признается женщина. – Постоянные отчеты, документы. Без помощника, который на ногах, не обойтись. Меня поддерживают родители. Они отправляют товар по почте, привозят материал, взяли на себя оборот бумаг, следят за цехом, когда я нахожусь на реабилитации. Повезло и с филиалом Палаты предпринимателей. Сейчас мне предложили повторно принять участие в конкурсе на грантовое финансирование для расширения бизнеса. Появилось много заказов от различных фирм, однако всех их интересует нанесение на игрушки вышивки с логотипом своей компании. А у меня нет необходимого для этого оборудования».

Жанна Жабеева не унывает, говорит, что даже несмотря на сложности, собственное дело позволяет ей уверенностью смотреть в будущее. «Мне везет на хороших людей, которые меня поддерживают. Кроме того, я занимаюсь любимым делом, и это помогает мне накапливать силы для реабилитации, являющейся моей главной целью», – резюмирует она.

Почему подделки – бич предпринимательства

Бизнесмен из ВКО начиная несколько лет назад свое дело решил занять свободную нишу, сделав ставку на качество спортивных товаров

Восточный Казахстан – промышленный регион. Внутренний туризм здесь в основном ограничивается посещением баз отдыха на побережьях озер и водохранилищ, а активный отдых находится в зачаточном состоянии. О проблемах отрасли, обеспечивающей всем необходимым для здорового образа жизни тех, кто им увлекается, борьбе с подделками и отношениях с чиновниками в интервью «Къ» рассказал руководитель проекта «Limporo-Outdoor ВКО» Станислав Джерихов.

Антон СЕРГИЕНКО

– Станислав, у вас очень богатый послужный список. Вы работали в крупнейших энергетических и нефтегазовых компаниях. Почему решили заняться развитием этой отрасли?

– Я люблю город и край, в котором живу. Они дают круглогодичную возможность заниматься различными видами спорта и активного отдыха. У нас очень красивая природа, много климатических зон, начиная от пустынных пейзажей и заканчивая величественными горами. Я с детства сам посещал все эти места, но наша экипировка во время путешествий оставляла желать лучшего. Снаряжение и одежда, палатки и рюкзаки были громоздкими и тяжелыми. И поскольку рынок в этой отрасли был неосвоенным, мы решили попробовать его заполнить. Взяли на себя миссию – продажу качественных спортивных товаров: снаряжения, одежды, обуви и аксессуаров.

– О чем нужно позаботиться человеку, решившему отдохнуть активно?

– К отдыху нужно подходить серьезно. Выбор набора снаряжения зависит от задач, которые человек перед собой ставит. Нужно понимать, зачем и куда ты едешь, изучить ландшафт, возможные погодные условия. Определиться, как и где ты будешь ночевать. Любая мелочь важна. Нужно четко понимать, что и для чего ты приобретаешь, и не стесняться обращаться к специалистам за помощью.

– Стал ли другим покупатель за те 14 лет, как вы занимаетесь этим делом? И изменились ли условия, в которых вы работаете?

– Несомненно, да. И потребность, и запросы изменились. Пусть внутренний туризм развивается не



Станислав Джерихов: «К отдыху нужно подходить серьезно. Выбор набора снаряжения зависит от задач, которые человек перед собой ставит».
Фото автора

– Самый злободневный вопрос на сегодня – это просто неконтролируемое количество подделок, на которое государство практически никак не обращает внимания, хотя это все же не должно пересекать границу. Мы соседствуем с Китаем, огромный поток подделок идет оттуда. Магазины и рынки заполнены ими. А ведь многие из этих товаров элементарно опасны для здоровья. Это и нарушение прав авторских, и где-то прямая контрабанда, что носит поистине массовый характер и очень вредит бизнесу.

– Ведется ли борьба с контрафактной продукцией?

– Все не так просто. Есть такое понятие, как правообладатель. Я дилер и заказываю товары через дистрибьютора. Он обладает уникальными правами на распространение продукции на территории, к примеру, Казахстана. Только он может подавать иски и только через консалтинговую компанию.

– Многие предприниматели сетуют на различные административные барьеры, связанные с развитием их бизнеса. В реализации спортивных товаров их логически должно быть меньше, ведь это забота о здоровом образе жизни населения. Приходилось ли сталкиваться с чем-то подобным за 14 лет?

массово, но стабильный спрос есть. И на трекинговую обувь, и на рюкзаки, и на палатки. У многих меняется понимание того, как нужно готовиться к вылазкам на природу. Многие, обжегшись на дешевом «макете» палатки или спальника, сразу приходят к нам. Люди стали больше и больше понимать именно ценность товара, и поэтому цена стала менее критична при выборе.

– Есть ли моменты, которые мешают развиваться так, как бы этого хотелось?

– Самый злободневный вопрос на сегодня – это просто неконтролируемое количество подделок, на которое государство практически никак не обращает внимания, хотя это все же не должно пересекать границу. Мы соседствуем с Китаем, огромный поток подделок идет оттуда. Магазины и рынки заполнены ими. А ведь многие из этих товаров элементарно опасны для здоровья. Это и нарушение прав авторских, и где-то прямая контрабанда, что носит поистине массовый характер и очень вредит бизнесу.

– Ведется ли борьба с контрафактной продукцией?

– Все не так просто. Есть такое понятие, как правообладатель. Я дилер и заказываю товары через дистрибьютора. Он обладает уникальными правами на распространение продукции на территории, к примеру, Казахстана. Только он может подавать иски и только через консалтинговую компанию.

– Многие предприниматели сетуют на различные административные барьеры, связанные с развитием их бизнеса. В реализации спортивных товаров их логически должно быть меньше, ведь это забота о здоровом образе жизни населения. Приходилось ли сталкиваться с чем-то подобным за 14 лет?

– Я с детства играю в хоккей и четко усвоил одно правило: есть твоя команда, и есть противник. И он играет так хорошо, как ты ему позволяешь это делать. Для нас все клиенты равны, вне зависимости от их социального статуса. Менталитет некоторых наших чиновников таков, что раз он занимает какую-то должность, то ему вокруг все должны. Бывали случаи, когда к нам приходили люди и удивлялись, что им не выставлена красная дорожка. Возможно, это оттого, что в других местах у них это получается. Здесь же он такой же гражданин, как и любой другой. У нас в магазинах демократия. Это единственный негатив, с которым я сталкивался, в остальном все в норме, работаем.

– То есть никакого непонимания между бизнесом и госструктурами, на ваш взгляд, нет?

– Ну почему же. Вот, к примеру, совершенно недавно произошло то, что я никак не могу понять. Мы размещали нашу рекламу по договору с рекламным агентством на одной из рекламных конструкций. У них имеются все правоустанавливающие документы до 2031 года, они платят налоги, мы тоже. И вот мне сообщают, что по разнарядке акимата ночью приехал кто-то и просто спилил эти конструкции с нашей рекламой. И теперь мы не можем подобрать место для ее размещения, потому что они не знают, что у них спилят еще. Между тем контракт заключен. Никаких предупреждений со стороны властей им не было. А пострадали еще и мы в итоге. Ведь реклама – это двигатель торговли, и постоянно видеть упоминание о товаре или бренде, люди его, так или иначе, запоминают. Эти действия мне непонятны. Как можно говорить о каком-то прогрессе, если ты не знаешь, что будет завтра, несмотря на наличие у тебя уверенней, что все будет хорошо, и документов, подтверждающих твое право?

Хочешь дело? Начинай смело

Бизнес – это хобби, которое должно приносить прибыль

Мастерица в искусстве войлоковаления из Восточного Казахстана Аяжан Кайырханкызы уверена, что сомневаться не стоит. Свою уникальную арт-компанию по производству эксклюзивных изделий из войлока жительница Усть-Каменогорска открыла именно тогда, когда поняла, что любимое дело можно проецировать в рыночную плоскость.

Ирина ОСИПОВА

Поворотный момент в жизни Аяжан Кайырханкызы наступил восемь лет назад, когда, перебрав разные профессии, девушка пришла к важному осознанию. Работа обязательно должна быть делом жизни, которое приносит удовлетворение и раскрывает творческий потенциал. А именно таким делом для нее было войлоковаление. Любовь к народному ремеслу перешла к мастерице от ее бабушки.

«Первый шаг для компании – это разработка сувениров из войлока с тематикой Восточного Казахстана. В работе над эскизами мы использовали самые яркие образы – маралов и барсов, – рассказывает Аяжан Кайырханкызы. – Войлок – это древнее искусство, и моей задачей было не только заниматься его возрождением, но и стилизовать изделия с использованием новых технологий».

Несмотря на то, что даже в начале своего пути предпринимательница давала фору конкурентам, она никогда не останавливалась в развитии. Как вчерашний студент, проходила какие-то курсы, посещала семинары по декоративно-прикладному искусству. Училась всему и в Казахстане, и за рубежом. Было время, когда девушка повышала свою квалификацию дизайнера в Италии.

А потом пришла идея создать свои курсы по обучению других женщин любимому искусству. После того, как было освоено изготовление сувениров, украшений, головных уборов, мастерица во главе с Аяжан пошла дальше. Началось производство платьев, пальто, ковров из войлока. Каждая вещь – неповторимыми восточными узорами.

«Благодаря этому бизнесу мы начали разрабатывать свое арт-ателье. Основное направление – создание имен-

но эксклюзивной одежды с национальным колоритом. Мы развиваем народное творчество, поддерживаем старые традиции, обычаи, обряды со стилизацией в современность, чтобы они «читались» молодым поколением. Когда ты растешь и достигаешь более высокого уровня мастерства, то хочется поделиться своими знаниями, – продолжает разговор Аяжан Кайырханкызы. – Совместно с Палатой предпринимателей мы организовали работу учебного центра, в котором желающие проходили обучение, повышение квалификации и стажировку».

В центре она стала наставницей для женщин-оралманов, приехавших в Восточный Казахстан из Китая. Вместе они буквально за несколько дней сделали уникальный войлочный ковер для инаугурации Президентской страны.

По словам предпринимательницы, большую маркетинговую и финансовую поддержку оказало государство. 2,4 млн тенге – свой первый грант за победу в конкурсе социальных проектов «Дорожная карта-2020», организованном фондом «Даму», Аяжан и ее ближайшая соратница Нурбану Буралбай потратили на приобретение оборудования, оргтехники и создание сайта. Это дало мощный толчок для развития дела.

«Наша работа полностью ручная, здесь не используют никаких сложных технологических процессов. Именно поэтому мы заявляем слоган – «Сделано с любовью!». Когда изготавливаешь какое-то изделие своими руками, то вкладываешь в него не только время, талант, но и свою любовь. Иначе невозможно», – говорит Аяжан Кайырханкызы.

Шерсть руководитель арт-компании закупает в Таразе, на перерабатывающем предприятии. Но, возможно, удастся найти поставщика и поближе. На примете есть местная фирма, которая намерена приобрести прядильную машину и сможет принимать на обработку шерсть от восточноказхастанских фермеров.

Сегодня ее заказчиками стали не только казахстанцы, но и россияне, американцы, китайцы. «Хочу посоветовать молодым предпринимателям, которые только думают над вопросом, начинать свое дело или нет. Обязательно начинать! Надо пробовать, падать, вставать и идти дальше. Только так можно добиться своей цели», – считает бизнес-леди.



Аяжан Кайырханкызы: «Наша работа полностью ручная. Именно поэтому мы заявляем слоган – «Сделано с любовью!». Фото: Дмитрий ФРАНЧУК, altaynews.kz

Предпочтение казахстанцев по видам отдыха в ВКО

