



ТЕМА НОМЕРА:
ПОЛКУ ПЕРЕВОЗЧИКОВ
ПРИБЫЛО

стр. 2

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА:
А МЫ ПОЕДЕМ НА СЕВЕР

стр. 3

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА:
ШЫМКЕНТ: БАЗАРА@ПЕТ

стр. 3

ОБЩЕСТВО И КУЛЬТУРА:
ЗАРАБОТОК –
ЧЕРЕЗ СМАРТФОН

стр. 4

Бриф-новости

Ставка на химпарк

Источником роста промышленного производства Жамбылской области должен стать химический парк «Тараз», заявил президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев на встрече с общественностью региона во время его визита в Тараз. «Необходимо привлекать крупных инвесторов в перерабатывающую промышленность, прежде всего в химический кластер. Это будет способствовать устойчивому развитию экономики и повышению производительности труда», – сказал г-н Токаев.

Он также отметил, что местный акимат должен работать в тесной взаимосвязи со специалистами аграрного сектора. «В области имеются возможности для увеличения производства сельскохозяйственной продукции. Правительство приняло решение со следующего года ввести пошлину на завозимый из-за рубежа сахар-сырец. В этой связи поручаю акиму области расширить площади посевов сахарной свеклы и плодовоовощной продукции, а также увеличить мощность перерабатывающих предприятий», – подчеркнул Касым-Жомарт Токаев.

Нашли применение

Председатель Агентства РК по делам госслужбы и противодействию коррупции Алик Шпекбаев предложил направлять конфискованные у осужденных за коррупцию средства на развитие социальной сферы.

«Только за последние три года ущерб от коррупции составил 40 млрд тенге. Граждане смогут ощутить прямой эффект от борьбы с коррупцией, если конфискованные средства использовать для лечения тяжелобольных детей, поддержки многодетных семей и людей с ограниченными возможностями», – считает г-н Шпекбаев.

Данное предложение, а также планы главы Агентства по борьбе с коррупцией были опубликованы в программной статье, размещенной в «Казахстанской правде». Так, по мнению г-на Шпекбаева, централизация государственных закупок позволит сократить уровень коррупционных преступлений в этой сфере. Антикоррупционное ведомство также предлагает наказывать чиновников за незаконное обогащение. По словам Алика Шпекбаева, речь пока идет о финансовых и карьерных санкциях в отношении государственных служащих, чьи активы не соответствуют законным доходам.

Депозиты растут

Уровень долларизации депозитов физлиц снизился до 43%. По данным Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД), в апреле 2019 года депозиты казахстанцев увеличились на 32 млрд тенге (0,4%) и составили 8,6 трлн тенге. «Если в течение первых месяцев 2019 года наблюдалось снижение депозитной базы физических лиц, то в апреле текущего года был зафиксирован рост депозитов населения. По-прежнему драйвером роста остаются тенговые депозиты, которые по сравнению с мартом 2019 года увеличились на 155 млрд тенге», – говорится в сообщении КФГД.

Согласно анализу фонда основной приток депозитов в тенге обеспечивается за счет массового сегмента – это депозиты до 20 млн тенге. В массовом сегменте сосредоточено 99,9% всех счетов физлиц, из которых 95% счетов открыто в национальной валюте. В текущем месяце депозиты в тенге в массовом сегменте показали рост в 96 млрд тенге.

АСП возросшего масштаба

В Шымкенте и Туркестанской области бедных стало намного больше

В Туркестанской области с 1 апреля получателями адресной социальной помощи стали 56 249 семей, тогда как в прошлом году эта цифра составила 34 389. Причина такого роста кроется не в увеличении разводов, как заявлялось ранее, а в изменениях механизма начисления и определения получателей АСП.

Сергей ПАВЛЕНКО
Наталья ХАЙКИНА

Дефицит средств – 25 млрд тенге

Руководитель отдела социальных нормативов, социальной помощи управления координации занятости социальных программ Туркестанской области Назира Сейдуллаева рассказала «Курсиву», что в прошлом году адресную социальную помощь в Туркестанской области (до июня 2018 года – Южно-Казахстанской, в которую входил Шымкент. – «Курсив») получали 34 389 семей.

А на 1 мая 2019 года, всего за два месяца, заявки подали 56 249 семей. И это только по Туркестанской области. «Это на 21 860 семей больше годового количества», – отметила Назира Сейдуллаева. – Такое резкое увеличение произошло из-за изменений размера АСП с 1 апреля 2019 года. Черта бедности увели-



Фото предоставлено Центром занятости акимата Шымкента

чилась с 50% от прожиточного минимума до 70%».

А поскольку власти прогнозировали намного меньшее число получателей АСП, то и средств на выплату социального пособия заложили «всего» в размере 45 млрд тенге. «Если у нас в I квартале 2019 года критерий для оказания АСП равнялся 14 тыс. 849 тенге, то с 1 апреля – почти по 21 тыс. Более того, убрали из совокупного до-

хода семьи такие отдельные виды доходов, которые раньше учитывались при определении права на получение АСП: пособия многодетным семьям и по инвалидности, стипендии студентам, пенсии. Они с 1 апреля не учитываются», – подчеркнула Назира Сейдуллаева.

По словам спикера, в прошлом году АСП назначалась на сумму 15 млрд тенге, в этом году с учетом изменений планировали

затратить порядка 45 млрд тенге. «По факту нам было выделено в этом году 40 млрд, уже освоено на 1 июня 18 млрд тенге. Остаток средств до конца года составляет 20,2 млрд тенге, однако этих денег недостаточно. Планируем дефицит средств – около 25 млрд тенге. Подали заявку в республику и в местный акимат на рассмотрение возможности выделения дополнительных

средств», – рассказала г-жа Сейдуллаева.

Аналогичная ситуация наблюдается и в Шымкенте. Как сообщила «Курсиву» пресс-секретарь городского центра занятости Дария Ордабаева, предполагалось, что в 2019 году количество получателей АСП будет более 20 тыс. семей (в 2018 году – 10 тыс. семей).

стр. 2 >

Money, money, карусель

Индустрия развлечений на юге страны развивается по непредсказуемой траектории

В Жамбылской области растет число кидс-парков и других объектов детских развлечений. Чем представлена эта индустрия в регионе, насколько она безопасна для детей и обременительна для кошелька взрослых, выяснял «Курсив».

Людмила МЕЛЬНИК

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, в 2018 году в Казахстане объем оказанных услуг в сфере спорта, организации отдыха и развлечений составил 1,7 млрд тенге. В Жамбылской области индустрия развлечений позволила заработать государству и предпринимателям 1,4 млрд тенге. Причем этот показатель сохранился на уровне предыдущего периода с той лишь разницей, что в 2017 году за счет населения по этой статье было получено 30,2 млн тенге, а в 2018 году – 51,1 млн.

Это свидетельствует о том, что в регионе становится больше развлекательных объектов. И еще увеличивается число так называемых кидс-парков. Последний из них открылся по улице Сыпатай батыра города Тараза накануне Дня защиты детей. И теперь в областном центре насчитывается 11 парков развлечений, предназначенных для маленьких горожан.



Фото: Виктор БАРБАШ

Карусели были и остаются одним из любимых развлечений детей и взрослых.

В старом парке

Одним из основных детских развлекательных центров в Таразе остается Центральный парк культуры и отдыха имени Турара Рыскулова. По словам его учредителя Асана Кошмамбетова, здесь работает 30 аттракционов, стоимость билетов колеблется от 100 до 600 тенге. Действует и крытый павильон, который работает круглый год.

«Мы уделяем самое пристальное внимание вопросу безопасности наших аттракционов.

Ведь проблема в том, что у нас в области многие используют развлекательные аттракционы без учета правил эксплуатации. Я смело могу сказать, что в Жамбылской области только в нашем парке имеется бригада техников и есть дипломированный инженер по технике безопасности, механики, которые отвечают за безопасную и бесперебойную работу наших аттракционов. Они проводят ежедневные обходы на предмет диагностического осмотра оборудования. Есть ли

такая же бригада в недавно открывшемся парке аттракционов в ТРЦ «Март», не знаю. Но там все устроено очень серьезно, так что без специалистов не обойтись. В остальных же случаях мне приходится наблюдать дикое досуговые площадки, где устанавливаются батуты, тир и фотозоны», – говорит предприниматель.

Он считает, что для осуществления деятельности в сфере развлечений недостаточно иметь только патент из органов госу-

дарственных доходов. Для этого необходимо получить сертификат на используемый аттракцион, а также вести журнал техники безопасности.

«Эти вопросы мной неоднократно поднимались на областном и даже республиканском уровнях. Я участвовал в работе по утверждению технического регламента ТР ЕАЭС на аттракционы, мы внесли туда необходимые изменения. Но, к сожалению, нет государственного органа, который бы контролировал его выполнение. Аттракционы должны отвечать ГОСТам. А в нашем городе практически все батуты, карусели и другое оборудование произведено в Китае. О каком качестве здесь можно говорить?» – риторически вопрошает Асан Кошмамбетов.

Дорогое удовольствие

Если говорить о других парках, то, к примеру, в развлекательный детский центр ТРЦ «Нури-Слам» вход стоит 1,5 тыс. тенге с ребенка, сопровождающие его взрослые платят по 200 тенге. Заплатив один раз, внутри можно находиться с 10.00 до 23.00. Дополнительная плата взимается за заказ еды и напитков в кафе.

В ТРЦ «Март» аттракционы обходятся в 300–600 тенге за 10–15 минут. Самые популярные аттракционы в ТЦ «Айырлмас» – ледовый каток, батут и лабиринт стоят 300–500 тенге за 20 минут посещения.

стр. 4 >

Полку перевозчиков прибыло

Fly Arystan открыл регулярный авиарейс из Алматы в Шымкент

166 человек стали пассажирами первого рейса лоукостера компании Fly Arystan из Алматы в Шымкент. В чем заключается значение его открытия для региона и жителей, каковы особенности бюджетных перелетов и как можно купить самый дешевый билет, выяснял «Курсив».

Сергей ПАВЛЕНКО

Первый перелет лоукостера из Алматы в Шымкент состоялся 30 мая. Самолет Airbus A320 по традиции прошел под водной аркой, созданной гидрантами пожарных машин. Прибывших первым рейсом пассажиров на перроне ожидало руководство города и многочисленные встречающие.

На прошедшей в зале прилетов блиц-пресс-конференции аким Шымкента **Габидулла Абдрахимов** поблагодарил президента авиакомпании «Эйр Астана» **Питера Фостера** за выбор Шымкента в качестве пункта полетов лоукостера. «Из Шымкента вылетает много людей из Узбекистана. Нередко бывает, что у нас не хватает билетов на рейсы действующих компаний. Поэтому Fly Arystan будет хорошим подспорьем для наших жителей», – сказал глава мегаполиса.

Отвечая на вопросы журналистов, Питер Фостер подчеркнул, что Шымкент имеет большое значение для авиакомпании, поскольку является самым быстроразвивающимся регионом в Казахстане. «Для нас важно, что мы можем предоставить на-

селению региона возможность воспользоваться бюджетными перевозками. Надеемся, что с открытием рейсов мы будем сближать города, людей и семьи. Одним из драйверов роста экономики региона является развитие туризма и соседство с Узбекистаном. Мы уверены, что в Узбекистане огромный потенциал для открытия таких перевозок. Надеемся, что наша авиакомпания сможет внести лепту в развитие региона», – отметил г-н Фостер.

Руководитель авиакомпании SCAT **Владимир Денисов** уверен, что этот рейс имеет большое значение для жителей и гостей Шымкента. «Я считаю, что организация бюджетных перевозок послужит увеличению количества пассажиров, пользующихся услугами авиакомпаний. Это хорошо, когда происходит снижение тарифов. Мы уже просчитали плюсы таких перелетов в нашем аэропорту в Таразе. Теперь будет и в аэропорту Шымкента. Думаю, что лоукостер даст положительный эффект», – высказал свое мнение «Курсиву» г-н Денисов.

При этом опасений в росте конкуренции в связи с приходом нового перевозчика он не видит. Авиарейсы из южной столицы в третий мегаполис страны осуществляются с высокой частотой и с завидной регулярностью. Обслуживают пассажиров на этом направлении местная авиакомпания SCAT и столичная «Эйр Астана». «Авиакомпании работают в разном ценовом сегменте, да и потребности мегаполиса столь значительные, что назрел вопрос об увеличении пропускной способности шымкентского аэропорта, не говоря уже о приходе нового перевозчика», – считает собеседник.



Фото: Сергей ПАВЛЕНКО

Своими впечатлениями от полета поделился с «Курсивом» один из пассажиров первого рейса **Нурлан Момбеков**, прилетевший в Шымкент в командировку: «Перелет занял чуть меньше полутора часов. Я брал билет за две недели до полета по цене 7 тыс. 400 тенге». А борпроводник **Ольга Богоявленская** рассказала об особенностях ценообразования билета и обслуживании пассажиров в салоне.

«В самолете 180 посадочных мест, вылетели 166 человек, были опоздавшие. Особенность лоукоста заключается в том, что пассажир платит меньше за сам билет. В него не включены дополнительные услуги, такие как багаж, предоставление питания, выбор места, оповещение SMS. Этот пакет услуг компания предоставляет за отдельную плату. Мы даем место и размещаем пять килограммов бесплатной

ручной клади», – пояснила сотрудница.

Как отметила директор по маркетингу и продажам авиакомпании Fly Arystan **Жанар Жайляуова**, цена может меняться даже от времени вылета, дня покупки билета. «Мы открыли продажи 29 марта. И в целом уже продано 120 тыс. билетов. Из них 50% на вылеты в июне и в июле. То есть люди запланировали свои вылеты

давно, и потому покупали билеты по низкой цене. Сейчас у нас уже бронируют на август и сентябрь. Более 90% июня уже выкуплено. Цены на билеты в Шымкент начинаются от 4999 тенге. Но это не означает, что вы завтра зайдете на сайт и билеты по этой цене будут доступны. Вероятнее всего, вам скажут, что мест нет. Необходимо брать билеты заранее», – резюмировала Жанар Жайляуова.

АСП возросшего масштаба

< стр. 1

Поэтому из бюджета было выделено для 15 166 семей 11,3 млрд тенге. «Однако с 1 апреля в связи с резким ростом числа граждан, нуждающихся в адресной социальной помощи, в городе зарегистрировано 30 898 семей, которые уже получили 8,7 млрд тенге», – констатировала собеседница.

АСП стали получать больше по всей республике

Сотрудники социальных управлений города Шымкента и Туркестанской области отметили, что увеличение как по количеству получателей АСП, так и по суммам идет в целом по республике. Поэтому они не подтверждают появившуюся на прошлой неделе информацию о том, что в Шымкенте резко увеличилось количество фиктивных разводов в многодетных семьях для получения АСП.

К слову, эта информация получила огромный резонанс. В Министерстве труда и социальной защиты населения РК даже прошло заседание, посвященное теме адресной социальной помощи. Было решено, что сотрудники Минтруда отправятся в регионы, чтобы не допустить мошенничества ради получения адресной социальной помощи.

Факты не подтвердились

Значительный рост в регионе бракоразводных процессов опровергают и в суде города Шымкента. Как пояснил «Курсиву» руководитель отдела информационного обеспечения администратора судов по городу Шымкенту **Кабыл Дуйсенби**,



рост процессов по поводу разводов есть, но вряд ли его можно считать критичным.

«Так, в 2018 году поступило в суд 3198 исковых заявлений. Судьями было рассмотрено 3117 материалов, по 2358 делам принято решение. 2337 заявлений о разводе было удовлетворено. А в первом квартале 2019 года поступило в суд 856 заявлений о разводе», – говорит Кабыл Дуйсенби.

То есть при сохранении текущей динамики, возможно, в этом году будет подано около 3400 заявлений. В этом случае рост составит около 10%. Зато по количеству удовлетворенных исковых заявлений о разводе

может быть значительный спад: 2337 в 2018 году против немногим более 1700 в 2019 году. Цифры по 2019 году предполагаемые: 433 судебных решения, вынесенных в первом квартале 2019 года, умножаются на четыре квартала.

А судьи против

Тем временем служители Фемиды в борьбе с современной тенденцией роста количества разводов предложили собственную методику противостояния. В настоящий момент в Шымкенте по инициативе Верховного суда РК на базе Каратауского и Енбекшинского районных судов реализуется пилотный проект

«Семейный суд». Действующие с февраля текущего года судебные новации в третьем мегаполисе Казахстана призваны помочь супругам, подающим на развод, разобраться в семье. В пилотном проекте помимо судей задействованы также и профессиональные психологи-медиаторы. Это позволило, по мнению судей районных судов, изменить подход к рассмотрению семейно-брачных отношений.

«Если посмотреть статистику по семейным спорам за первый квартал 2018 года, то поступило 167 дел, а в 2019 году 184 дела. Наблюдается небольшой рост, около 10%. Основными причинами расторжения брака

являются безработица, алкоголизм, бытовое насилие, побои в семье в отношении женщин и детей, наркотическая зависимость, игромания», – рассказала участником пилотного проекта «Семейный суд», судья-медиатор Каратауского районного суда **Ляззат Ауелбекова**.

По ее словам, когда в суд поступает гражданское дело о разводе, разделе имущества, оно попадает судье-медиатору, который изучает материалы, затем приглашает стороны для выяснения причин расторжения и подключает к процессу бесплатного психолога. Тщательное рассмотрение всех обстоятельств необходимо в связи с тем, что невольными

участниками судебного разбирательства становятся несовершеннолетние дети. Нередко после встречи в суде и разбирательства истец забирает заявление и свидетельство о браке, отказываясь от бракоразводного процесса.

Кстати по словам г-жи Ауелбековой при разговоре с людьми судьи-медиаторы не выясняют социальный статус человека. «Мы выясняем, состоит ли ответчик на учете как безработный. Если нет, то предлагаем воспользоваться услугами социальных служб».

Кроме того, по словам собеседницы, судьи предупреждают о потенциальной ответственности, которую понесут участники фиктивных бракоразводных процессов. «Мы работаем в пределах своей компетенции, – подчеркнула она. – Выявление – компетенция других. В акимате создана рабочая группа во главе с руководством города, где это проверяется».

Акима предпочитает молчать

Однако получить какие-то комментарии от акимата города Шымкента до момента публикации этой статьи не удалось. Между тем на недавнем совещании аким Шымкента **Габидулла Абдрахимов** признал существование проблемы. И поручил профильным управлениям создать специальную комиссию, которая будет проверять все заявления на получение АСП.

«Будем проверять все, в том числе какой доход был у семьи. В связи с этим нужно создать специальную группу. Пусть департамент юстиции подготовит список с перечнем, кто туда должен войти, представители каких органов. И будем в этом направлении вести постоянную работу», – заявил аким Шымкента.

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
КУРСИВ | ЮГ

Газета издается с 6 сентября 2018 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: А15Е3В3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, б/ц «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz

Редактор кор. пункта
в южном регионе:
Лаура КОПЖАСАРОВА
l.kopzhasarova@kursiv.kz

Редакция:
Наталья ХАЙКИНА
Людмила МЕЛЬНИК
Кюкен ОРШАБЕКОВ
Инна БЕКЕЕВА
Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ
Вера АН

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Ангиль ИБРАЕВА
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕДУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ

Директор по развитию:
Танат КОЖМАНОВ

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

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

Служба распространения:
Радиқ АБДРАШИТОВ
Тел. +7 (727) 346 84 41

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникации Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 17440-Г, выдано 09 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дэуір».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, 17
Тираж 1040 экз.

А мы поедем на север

Жамбылцы переезжают жить и работать в северные области Казахстана и ВКО

По итогам прошедшей в Таразе ярмарки вакансий 138 жамбылских семей намерены переехать в СКО, ВКО, Костанайскую и Павлодарскую области. По мнению специалистов, южан привлекают выгодные условия госпрограммы, а также большое количество вакансий.

Темурлан ТУРДАЛИН

Покорение северо-востока

В конце мая в Таразе состоялась межрегиональная ярмарка вакансий в рамках реализации одного из направлений Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы. На мероприятии было представлено 4659 предложений от 1255 государственных учреждений и частных компаний СКО, ВКО, Павлодарской и Костанайской областей.

Глава облуправления занятости и социальных программ Тимуржан Нурымбеков сообщил, что из 10 районов области и города Тараза в ярмарке приняли участие свыше 600 человек и 138 жамбылских семей по итогам ярмарки изъявили желание переехать. По его словам, в СКО намереваются отправиться 42 семьи, в ВКО – 44, в Костанайскую и Павлодарскую – 27 и 25 соответственно.

Одни уехали – другие приехали

По словам заместителя главы облуправления занятости и социальных программ Сейдахмета Сейтбекова, одной из целей программы является уменьшение дефицита кадров. По его данным, на севере Казахстана не хватает педагогов, медиков, специалистов сельского хозяйства – меха-



Фото предоставлено облуправлением занятости и социальных программ

После ярмарки вакансий 138 жамбылских семей изъявили желание переехать в СКО, ВКО, Костанайскую и Павлодарскую области.

низаторов, агрономов, ветврачей, технических работников крестьянских хозяйств.

«В СКО около 25–30 тыс. вакансий, в основном в сфере сельского хозяйства, – рассказал чиновник. – Для сравнения: в Жамбылской области 2000–2500 единиц вакантных мест. Одна из причин нехватки кадров на севере Казахстана – выезд местного населения на заработки в соседнюю Россию».

Сейдахмет Сейтбеков подчеркнул, что в обязанности отправляющей стороны входят разъяснение инструментов программы и консультации. Все остальные расходы берут на себя госорганы принимающих регионов.

«На ярмарке жамбылцы тет-а-тет пообщались с

работодателями, получили необходимую информацию, обменялись контактами, – сообщил собеседник. – Некоторые жамбылцы сначала едут на разведку – знакомятся с будущими условиями жизни, а после возвращаются и уже с семьями едут на ПМЖ. Хотя много и тех, кто сразу уезжает».

Как отметил г-н Сейтбеков, средний возраст воспользовавшихся этой программой – от 34 до 45 лет. Практически все имеют либо высшее, либо среднее специальное образование. Те же, кто не имеет специальности или хочет получить еще одну, могут пройти там курсы переобучения. К слову, среди желающих переехать оказался пенсионер-полицейский.

Притягательные фишки

В облуправлении занятости и социальных программ считают предусмотренные для переезжающих условия привлекательными. Так, государство берет на себя расходы на переезд, аренду жилья и оплату коммунальных услуг, предоставляет льготные кредиты, земельные участки, возможность получить гранты.

«На одного члена семьи выдается единовременная денежная помощь в размере 90 тыс. тенге, – уточнил Сейдахмет Сейтбеков. – К примеру, если есть трое детей, то на пятерых членов семьи выдают почти полмиллиона – 450 тыс. тенге. Государство в течение года перечисляет ему на расчетный счет компенсацию за наем

жилья и оплату коммунальных услуг. Но есть «потолок»: за жилье в городе семья из трех человек будет получать 50,5 тыс. тенге. Если в семье четверо, то выплата будет составлять 63 тыс. тенге, пять и более – около 75 тыс. тенге. Молодежь и многодетные семьи могут получить безвозвратные гранты размером в полмиллиона тенге. На них уже можно приобрести пару коров. Детей, переехавших без очереди, устраивают в дошкольные учреждения. Также выдают кредиты с процентной ставкой в 6,5% годовых».

Еще жамбылцы и уже не жамбылцы

Выпускник технического лицея Тараза 24-летний Куаныш

Шарип, посетивший ярмарку, рассказал «Курсиву», что планирует переехать в Северо-Казахстанскую область после предстоящей женитьбы. «В Таразе очередь на квартиру составляет несколько десятков тысяч человек. А там, мне сказали, есть возможность в течение года получить квартиру. Я рос в ауле, поэтому, возможно, сменю специальность электрика и займусь крестьянским хозяйством», – поделился молодой человек.

Сейдахмет Сейтбеков подтвердил возможность со временем получить жилье. Так, в этом году в СКО по программе продуктивной занятости в пилотном режиме строится 250 многоквартирных домов для переселенцев. Квартиры будут сданы уже в сентябре-октябре. А в ВКО, в Павлодаре и Костане начнут строить в 2020 году.

«Первые пять лет получившие квартиры будут платить аренду, а после им будет предоставлено право приватизировать жилье, выкупив его по остаточной стоимости. Ежегодно стоимость жилья ввиду так называемого износа уменьшается примерно на 2–3%», – отметил чиновник.

По словам Сейдахмета Сейтбекова, в трудодефицитные регионы страны за четыре месяца этого года уже переехали 45 семей жамбылцев (123 человека). А в предыдущие два года из Жамбылской области переселились 252 семьи (около тысячи человек).

«В 2017 году из Кордайского района, 30% населения которого составляют дунганы, в СКО переехали 27 семей крестьян этого традиционно занимающегося земледелием этноса, – привел пример замначальника управления. – В кордайских селах Масанчи и Сор-Тобе практически не осталось свободной земли. На новом же месте они давно обжились, открыли крестьянские хозяйства, живут хорошо».

Шымкент: базара@net

Благодаря строительству ОРЦ продукты питания подешевеют как минимум на 15%

В Шымкенте построят оптово-распределительный центр, который позволит правильно управлять запасами продуктов питания и распределять их по торговым точкам. Он исключит посредников между потребителями и производителями, а также даст возможность планировать производство сельхозпродукции.

Наталья ХАЙКИНА

Нужна переработка и планирование

Строительство оптово-распределительного центра (ОРЦ) – крупномасштабный проект, который позволит наладить переработку, заготовку и сортировку продуктов питания. Непосредственным оператором и реализатором проекта строительства ОРЦ в Шымкенте является СПК «Shymkent».

Как рассказал «Курсиву» заместитель руководителя СПК Рустем Ерменбеков, более 70% выращиваемой в Шымкенте и Туркестанской области аграрной продукции сегодня не перерабатывается, а реализуется в виде сырья. Кроме того, сельхозпродукция производится без какого-либо планирования. Яркий пример тому – рынок бахчевых, который пока носит стихийный характер. Отсюда переизводство и невозможность реализовать товар. Эти проблемы и призван решить ОРЦ.

«На балансе СПК есть 136 га земель, на которых будет создана агроиндустриальная зона, – сообщил Рустем Ерменбеков. – Здесь будут построены заводы по глубокой переработке сельхозпродукции и торгово-логистическая зона. ОРЦ будет определять объемы продуктов, которые можно будет законсервировать и по логистике передать либо потре-



Фото: Наталья ХАЙКИНА

Проектом по строительству ОРЦ в Шымкенте заинтересовались представители АБР.

бителю, либо на экспорт, либо в переработку. Таким образом, ОРЦ позволит планировать производство сельскохозяйственной продукции. Крестьяне будут знать, кому продадут тот или иной товар, какой завод приобретет и по какой цене».

Убрать слабое звено

ОРЦ также нужен для организации хаба между производителями и потребителями. Руководитель управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития города Шымкента Нуркен Бегулиев рассказал «Курсиву» о том, что ОРЦ позволит избежать посредников, а товар не надо будет лишней раз перевозить.

«Самое главное заключается в том, что ОРЦ будет способствовать стабилизации цен, так как товар будет реализовываться по

минимальной цене, без участия посредников, – подчеркнул Нуркен Бегулиев. – Это позволит снизить цены на 10–15% в среднем плюс организация дополнительных рабочих мест». Между тем, по данным МСХ РК, избавившись от посредников, можно добиться снижения цены на товары более чем в два раза. Кстати, доход от реализации начнут получать производители, а не посредники.

Просто построить – мало

Проектом заинтересовались эксперты АБР Франческо Голетти и Мадияр Бектурганов, которые прибыли в Шымкент для проведения исследований по созданию ОРЦ. На встрече представителей АБР с представителями СПК «Shymkent» и профильных управлений Шымкента говорилось о создании рыночной инфраструктуры в виде ОРЦ.

Международный специалист по развитию ОРЦ, консультант ЭКАБ Франческо Голетти считает, что просто строительство инфраструктуры недостаточно. Речь должна идти об управлении рынком: это не только экономический, но и социальный проект.

«Здесь речь идет не только о строительстве и управлении оптовым рынком, также мы хотим обеспечить соответствующее качество продукции фермеров, – заявил Франческо Голетти. – То есть на склады и в дальнейшую реализацию должны попадать только качественные продукты. Поэтому это больше социальный проект – улучшение качества продуктов питания. Фермеры должны знать стандарты и соответствовать им».

При этом, по мнению эксперта, очень важно наличие лабораторий в ОРЦ, которые

будут контролировать качество продукции. Также необходимо решить вопросы с хранением мясных и молочных продуктов.

Финансовая составляющая

Представители АБР рассказали, что в Узбекистане уже есть подобный одобренный банком проект по строительству ОРЦ, который находится сейчас на стадии реализации. Его стоимость – от \$200 млн.

«Мы хотим развивать такие проекты здесь и в Кыргызстане, – сказал г-н Голетти. – В случае одобрения проекта АБР осуществление финансирования либо под гарантию государства, либо работает с частным сектором напрямую. Например, если проект стоит \$20 млн, то \$5 млн предоставляется в качестве вклада в уставный капитал и \$15 млн – в качестве займа.

Процентная ставка зависит от многих показателей, например, от рисков компании, от страновых рисков, от самого проекта и так далее. Но больше процентная ставка зависит от страны. Если доход страны высокий, то применяется более высокая процентная ставка. У Казахстана будет примерно в районе 6%».

В свою очередь Рустем Ерменбеков отмечает, что казахстанской стороне очень важно рассмотреть вопрос проекта в формате ГЧП, где государство в течение 7–10 лет возмещает затраты, понесенные инвестором. Либо может участвовать в проекте СПК, присутствуя в уставном капитале до 49%, чтобы контрольный пакет оставался у инвестора.

Важные детали

Консультант ЭКАБ, специалист по ГЧП Мадияр Бектурганов в ходе встречи подчеркнул, что представители АБР в данный момент находятся в Шымкенте в роли консультантов, главная их задача – понять потребности региона. Представители же самого региона отметили, что город-миллионник потребляет определенное количество продуктов. И главная функция ОРЦ – правильное управление запасами продуктов питания и распределение их по точкам. Как подчеркнул Рустем Ерменбеков, в приоритете – создание пищевого кластера: получение готовой продукции с упором на переработку.

По данным МСХ РК, более 80% продовольствия проходит через мелкий опт и только 9% реализуется через крупные оптовые форматы торговли. А это влечет за собой более 40% потерь продукции при ее транспортировке от поля к складам, затем к перекупщикам и только после этого – к мелким реализаторам. ОРЦ позволит сократить цепочку «поле – потребитель» до минимума, тем самым улучшив качество товара, снизив цену и повысив социальный уровень.

ОБЩЕСТВО И КУЛЬТУРА

Заработок – через смартфон

Реклама через соцсети в Таразе не приносит большой прибыли

В Таразе цена на рекламу в соцсетях вполне доступна любому желающему – от 300 до 3000 тенге за пост. В общем классификаторе видов экономической деятельности (ОКЭД) нет отдельного кода для этого способа заработка. Поэтому неизвестно, платят ли SMM-рекламщики налоги.

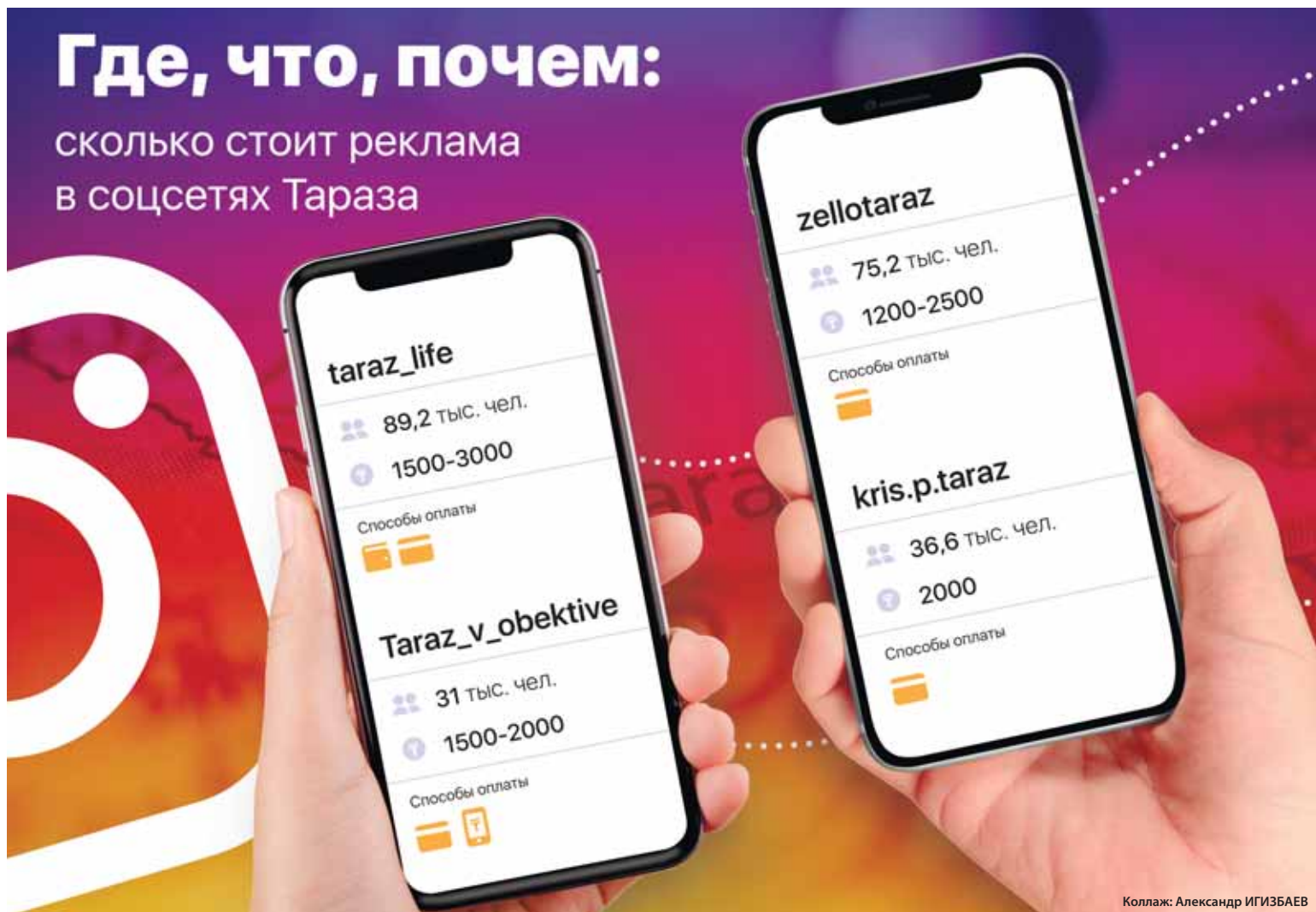
Темурлан ТУРДАЛИН

Доступно каждому

За один пост в «Фейсбуке» или в «Инстаграме» высокооплачиваемые блогеры Казахстана получают гонорары, исчисляемые сотнями тысяч тенге. В Таразе же заказать рекламу в раскрученных, по городским меркам, страничках «Инстаграма», имеющих до 90 тыс. подписчиков, по карману любому. Цены варьируются от 300 тенге до 3000 тенге за пост.

В «Инстаграме» они имеют градацию. Самым дорогим будет считаться полный набор: публикация с фото, историй – текстовым сопровождением изображения и постоянным нахождением этого поста в истории аккаунта. Существуют и другие опции. К примеру, страничка в «Инстаграме» taraz_life предлагает рекламу в сутки за 1500 тенге, неделя будет стоить 3000 тенге, а если клиент захочет к фото добавить историю, то ему придется доплатить еще 1000 тенге.

В Taraz_v_obektive указывают, что опубликованный пост «не стирается, а просто со временем уходит в ленте». Своим преимуществом они считают то, что «его увидит большая аудитория, что увеличит количество подписчиков и клиентов». Прием заявок здесь осуществляется в любое время. В этом паблике объясняют, что текст и, разумеется, фото должен прислать клиент, и предупреждают, что контент не должен содержать «негатива и плохих новостей». Расценки такие: фото – 1500 тенге плюс история – 500 тенге, но она будет опубликована только один раз. Администратор этой странички предлагает акцию: при заказе



Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

двух постов или историй третьи публикуются бесплатно.

У zellotaraz один день рекламного поста стоит 1200 тенге, который через день удаляется. Без удаления – 2000 тенге, за историю нужно будет заплатить еще 500 тенге. За 2500 тенге пост будет один час находиться на первом месте и впоследствии удален не будет. В kris.p.taraz коротко и ясно объяснили, что пост и история стоят 2000 тенге, которые нужно будет закинуть на карт-счет, – они останутся в ленте навсегда.

В таразском, если верить данным о территориальной принадлежности из их страничек, сегменте «Инстаграма» есть и другие раскрученные странички с большим числом подписчиков – свыше 120 тыс. Каждый из них имеет свое коммерческое направление: кто-то продает одежду, кто-то косметику. Но при

этом другие товары и услуги они не рекламируют.

Лидерство в жамбылском сегменте «Фейсбука» популярно у пользователей группы «Жамбыл – Тараз: Что? Где? Когда?», насчитывающее свыше 17 тыс. подписчиков. Но сколько там стоит реклама, нам выяснить не удалось.

Беру не меньше 5000 тенге

Таразская успешная бизнес-леди, владелица нескольких магазинов, имеет свой аккаунт в «Инстаграме», насчитывающий около 45 тыс. подписчиков. На условиях анонимности она согласилась рассказать «Курсиву» о кухне этого интернет-бизнеса, посетовав, что если публикация выйдет в свет, то независимых SSM-щиков обяжут платить налоги.

«Я не берусь рекламировать кого-то меньше чем за 5000 тенге, но даже и эта сумма мне погоду

не делает, – поделилась предпринимательница. – И обязательно беру деньгами. Это может быть какой-то товар или услуга. Конечно, я сразу отказываюсь от рекламы, если просят написать пост о том, что продается в моих магазинах. Чаще всего я рекламирую вещи, которые необходимы моей семье, но делаю это после того, как протестирую их. Это могут быть игрушки, детская одежда. После поста я их, естественно, оставляю себе. Также я могу прорекламировать какое-то заведение – кафе, кофейню, пиццерию, где мы можем сидеть или бесплатно, или с хорошей скидкой».

Собеседница рассказала, что не рекламирует то, что ей не понравилось, и, соответственно, не пишет о таких товарах негативные отзывы. Бизнес-вумен берет деньги и подарки не за все посты. По ее словам, если она по-

лучила услуги на высшем уровне с хорошим обслуживанием, то последующий после этого пост на ее страничке в «Инстаграм» будет означать просто повествование объективного отзыва и впечатлений о высоком сервисе.

О добрых делах говорим бесплатно

«Также бесплатно я рекламирую по просьбе тех, кто делает хорошие и добрые дела, часто помогаем обратившимся за помощью общественным организациям. Бывают кружки или секции, у которых и так сложно с деньгами. Если я вижу, что их деятельность полезна для общества, то я публикую бесплатно. Иногда я просто пишу о некоторых хороших проектах. Их организаторам это как сюрприз. Ведь затрат-то никаких, если не считать время», – пояснила предпринимательница.

Она рассказала, что перед публикацией не требует от рекламодателей предоставить копии сертификатов качества на продукцию, которая должна иметь их. По словам предпринимательницы, этого она не делает по причине того, что компании, которые к ней обращаются, – раскрученные в жамбылском регионе бренды.

Серо-белая схема?

Практически на всех проанализированных «Курсивом» страничках реклама размещается, но оплату здесь требуют проводить перечислением: либо на карточный счет в банк, либо на киви-кошелек, либо пополнить баланс сотового телефона. Нам так и не удалось выяснить, стоят ли за этими аккаунтами какие-либо ИП или ТОО, которые из полученных за услуги рекламы денег оплачивают налоги.

Единственный, кто готов отчитаться за полученные деньги, – это администратор группы в «Фейсбуке» «Жамбыл – Тараз: Что? Где? Когда?». На запрос о стоимости рекламы в его группе он выслал бланк анкеты, которую необходимо заполнить в качестве заявки на рекламу. В ней указаны реквизиты возглавляемого им общественного объединения.

Если не добрались, то скоро доберемся

Глава областного налогового департамента Ерлибек Зикеев заявил «Курсиву», что по этой деятельности отдельного ОКЭД нет. «Они могут находиться в «прочих», но точно я сейчас сказать не могу, – пояснил назначенный в начале мая этого года на должность главный налоговый области. – В любом случае размеры налоговых отчислений я вам не скажу, потому что это является налоговой тайной. Для себя мы можем посмотреть, но только если вы скажете конкретную фамилию».

Г-н Зикеев пояснил, что, возможно, за какой-то страничкой или аккаунтом в социальной сети стоят конкретные ИП или ТОО, которые исправно платят налоги. Глава департамента признался, что еще не знает, поставлены на учет в налоговые органы субъекты местного рекламного рынка или нет.

Money, money, карусель

< стр. 1

В парке «Арман» стоимость каждого аттракциона для посетителей установлена в размере 300 тенге. Здесь дети могут покататься на каруселях «вертолет», «паровозик», «кораблик» и 15 минут попрыгать на батуте. В парках Magic Town в торговом центре «Атакент-Тараз» и «Атлантида» (ТЦ «Салем») посетителям выдают карты, на которые можно положить определенную сумму. За 3–5 тыс. тенге ребенок получает массу эмоций.

В среднем, по словам родителей, за день детский отдых на аттракционах обходится в среднем от 15 до 20 тысяч тенге.

Не слететь бы с аттракциона

Как рассказал «Курсиву» руководитель отдела предпринимательства, промышленности и развития туризма акимата города Тараза Самат Урпеков, проверить, как осуществляется работа по обеспечению безопасности в кидс-парках и на досуговых площадках областного центра, представители органов исполнительной власти могут только в составе специально созданной комиссии.

В Центральном парке культуры и отдыха имени Турара Рыскулова, по словам его учредителя Асана Кошмамбетова, работает 30 аттракционов, стоимость билетов колеблется от 100 до 600 тенге. Действует и крытый павильон, который работает круглый год.

тельности. Однако работу мы проводим, и даже имеем результаты. К примеру, у нас сегодня встал вопрос о безопасности самой длинной в регионе водной горки, которую организовали на горе Тектурмас на окраине Тараза. Мы туда ездили, чтобы самим посмотреть на этот аттракцион. Разумеется, бизнесмен не получит разрешения на его эксплуатацию, так как горка может быть опасна. Спуск не имеет ограждения, оканчивается у ничем не защищенного берега реки Талас. Ни у кого нет гарантии, что человек не угодит прямоком в бурный поток», – рассказал руководитель отдела.

Он отметил, что в Таразе еще в начале года дети и подростки катались на велосипедах и скутерах на площади, движение автомобилей по которой не прекращалось. К счастью, весной место массового отдыха горожан перенесли с площади в парк имени Кайрата Рыскулбекова, где после реконструкции появилась специальная досуговая площадка.

«Также аттракционы все лето будут работать в парке «Женіс». Всего с нами на эту деятельность заключили договоры около 40 предпринимателей. Летом они устанавливают в местах массового скопления народа батуты, сдают в аренду велосипеды и скутеры, заполняют водой надувные бассейны и за деньги пускают детей кататься в шарах или на лодках», – говорит руководитель отдела.

Прыжки в неизвестность

Индустрия развлечений разнообразна и пестра – яркую цветовую гамму ей придают батуты, которые можно увидеть на каждом углу. Сколько их ис-

пользуется предпринимателями в качестве получения дохода, ни в управлении предпринимательства, ни в управлении государственных доходов сказать не смогли. И о том, чтобы проверять их, тоже речи не ведется.

В частности, в департаменте по чрезвычайным ситуациям по Жамбылской области «Курсиву» ответили, что они могут проводить проверки по вопросам пожарной безопасности и гражданской обороны, а также участвовать в комплексных проверках при наличии предписания от надзорного органа. В свою очередь Самат Урпеков отметил, что отдел предпринимательства не уполномочен проверять батуты на предмет их безопасности.

«Понятно, что владельцы этого аттракциона обязаны сами позаботиться его безопасностью для людей. К счастью, в Таразе не было случаев, подобных тем, что происходили в Нур-Султане или в Караганде. Но мы помним, как в социальных сетях пользователи возмущались фактом, когда ребенок провалился внутрь батута через распорившийся шов. То, что девочка не пострадала, я считаю везением не только для ее родителей, но и для владельца батута. Увы, у нас пока этот вид деятельности остается бесконтрольным», – резюмировал собеседник.

СКОЛЬКО СТОЯТ АТТРАКЦИОНЫ ИЛИ ВХОД В ДЕТСКИХ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРАХ ТАРАЗА

Название	Цена (тенге)	Используется ли карточка
Центральный парк культуры и отдыха им. Турара Рыскулова	100-600	нет
Парк им. Кайрата Рыскулбекова	300-600	нет
Парк «Женіс» им. Бауыржана Момышулы	300-600	нет
ТРЦ «Март»	300-600	да
ТЦ «Айырлмас»	300-500	нет
ТЦ «Нурислам»	1,4 – Детский 200 – Взрослый	нет
ДРЦ MagicTown	300-600	да
ДРЦ «Атлантида»	300-600	да
Парк «Арман»	300	нет
Сквер «Фресно»	300	нет
Кидс-парк ТРЦ «Balqazan»	1,5 тыс.	нет