



**СИТУАЦИЯ:**  
ОТ МИЛЛИОНОВ  
ДО НУЛЯ

02

**СИТУАЦИЯ:**  
«НАСЛЕДНЫЙ ПРИНЦ»  
ПРИСМАТРИВАЕТСЯ  
К РЕГИОНУ

02

**В ФОКУСЕ:**  
ЗАСТОЛЬНАЯ  
КАЛЬКУЛЯЦИЯ

03



**НАШЕ ДЕЛО:**  
НАЧАТЬ КВЕСТ  
И НЕ РАЗОРИТЬСЯ

04

## \* Бриф-новости

### Поставки под вопросом

Отправка глинозема АО «Алюминий Казахстана» в Россию зависит от настроения президента США Дональда Трампа. В Павлодаре алюминиевый завод собрал портфель заказов на 2019 год на 1,5 млн т глинозема, то есть на весь объем производства. Но, как сообщил на брифинге в региональной службе коммуникаций вице-президент по производству Владимир Боргер, формирование контрактов еще не завершено. Однозначно, что из этого объема порядка 500 тыс. т отправятся в АО «Казахстанский электролизный завод».

Что касается завершения контракта и дальнейшего сотрудничества с российской ОК «Русал», которой АО «Алюминий Казахстана» ежегодно отгружало порядка 1 млн т глинозема, Виктор Боргер сообщил, что контакты будут продолжены.

«Но вы знаете, что в рамках определенных санкций есть определенные проблемы, все меняется от настроения Трампа. Поэтому угадать заранее, что будет, сложно», – сказал вице-президент по производству, отвечая на вопрос «КЪ».

### На дурака не нужен нож

В региональном департаменте полиции Костанайской области сообщили о фактах интернет-мошенничества. Оперативники отмечают, что с начала 2018 года раскрыто 60 таких преступлений, из них по 42 уголовным делам приняты окончательные процессуальные решения, виновные привлечены к ответственности. По словам полицейских, большая часть потерпевших столкнулись с мошенниками на сайтах OLX и kolesa.kz. Как только деньги поступали на счета «продавцов», последние переставали выходить на связь с потерпевшими.

«Если вам предлагают приобрести автозапчасти, сотовые телефоны и другие товары по низкой цене на сайтах и в социальных сетях путем перевода денег на банковские счета и электронные кошельки, не поддавайтесь на уловки мошенников», – говорит старший оперуполномоченный управления криминальной полиции ДП Костанайской области Айдар Мусин.

По его словам, нередки случаи, когда интернет-мошенники обманывают граждан, размещая объявления о сдаче в аренду квартир, но, получив предоплату путем электронного перевода, на связь больше не выходят. Еще один новый способ, который используют интернет-аферисты, – это размещение объявлений о предоставлении денежных займов клиентам с плохой кредитной историей. За оказание услуги просят перечислить им денежные средства в размере от 20 до 40 тыс. тенге на QIWI-кошелек, после получения которых услугу не предоставляют.

### С прицелом на миллион гектаров

Сельхозтоваропроизводители Северо-Казахстанской области подводят итоги 2018 года. За это время в отрасль привлечено свыше 70 млрд тенге инвестиций, ожидается, что до конца декабря данный показатель достигнет 75 млрд тенге.

В управлении сельского хозяйства региона отмечают, что объем продукции в уходящем году вырос на 2,1%, или на 2,4 млрд тенге. Аграрии СКО значительно обновили свой технический парк, закупив 1,5 тыс. единиц тракторов, комбайнов и посевных комплексов. Несмотря на сложные погодные условия, североказахстанцы собрали хороший урожай. Так, зерновых и зернобобовых культур намолотили 5,3 млн т при урожайности 19 ц/га. Масличных было засеяно 970 тыс. га, урожайность составила 9,9 ц/га. Достигнутые показатели дают мощный задел на будущее. Так, в 2019 году площадь масличных будет доведена до 1 млн га.

# Елка без чека – деньги на ветер

Как покупка главного атрибута праздника может обернуться неприятностью

**В Павлодаре продавцам елок необходимо иметь кассовые аппараты. А покупатель должен требовать чек или документ, подтверждающий законность покупки. В противном случае праздник может быть испорчен.**

Марина ПОПОВА

Сотрудники областной территориальной инспекции лесного хозяйства по Павлодарской области информировали население о том, что к покупке живых елей и сосен к празднику теперь нужно относиться серьезнее. Если инспекторы или представители правоохранительных органов, встретив на улице гражданина с хвойным, решат поинтересоваться, где оно приобретено, покупку лучше обосновать. Фискальным чеком. Иначе дело может дойти до разбирательств. Такая история произошла с жителем села Галкино. Мужчина приобрел елку в городе и при въезде в село был задержан полицейскими. Подтвердить свою покупку документально он не мог. Было возбуждено уголовное дело по факту вырубке дерева. Пришлось мужчине поволноваться и найти продавца, подтвердившего законность покупки.

Как пояснил «КЪ» руководитель отдела областной территориальной инспекции лесного хозяйства и животного мира МСХ РК Фархат Сыздыков, эти требования возникли в связи с полным запретом на вырубку хвойных деревьев на территории региона. «Я консультировался со специалистами управления государственных доходов. У индивидуальных предпринимателей есть права, но и обязанности имеются тоже. К примеру, если его доход составляет более 300 тыс. тенге, то кассовый аппарат

Павел ПРИТОЛЮК

Состояние пассажирского транспорта в Петропавловске нарекания у населения вызывает давно. Горожане жалуются на тесноту, грязь и частые поломки,



В соответствии с налоговым кодексом на территории РК денежные расчеты производятся с обязательным применением ККМ. Но у такого продавца вряд ли даже бумагу с печатью на елку можно получить. Фото автора

иметь он должен. Если человек завез тысячу елей, а цена ее от 3 тыс. тенге и выше, не сложно подсчитать», – говорит Фархат Сыздыков.

По его словам, лесники понимают, что иметь кассовый аппарат в каждой торговой точке невозможно. Но предприниматель должен по первому требованию покупателя

выдать ему чек. В то же время, чтобы покупателю не пришлось доказывать происхождение товара полицейским или инспекторам, он сам должен требовать фискальный документ.

В этом году девять ИП завезли в регион сосны из Омской и Курганской областей Российской Феде-

рации. По словам представителей малого бизнеса, занимающихся в эти дни реализацией елок, наличие переносного кассового аппарата с обязательным подключением к интернету им обойдется в 60 тыс. тенге. Поэтому оснастить им каждую торговую точку нереально.

А вот что сообщили в ответ на запрос «КЪ» в департаменте государственных доходов по Павлодарской области: «Касательно предоставления чеков покупателям, в соответствии со ст. 22 Закона РК «О введении в действие Кодекса РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет», на территории РК денежные расчеты производятся с обязательным применением контрольно-кассовых машин».

Однако при этом в департаменте уточнили, что если индивидуальный предприниматель осуществляет торговлю елками на территории открытых рынков, а также применяет специальный налоговый режим на основе патента, то он вправе не применять контрольно-кассовые машины.

Жителей областей предупреждают, что 1 декабря стартовала операция «Елка», которая продлится вплоть до нового года. Более 50 мобильных бригад будут проводить рейды по торговым точкам и осуществлять проверку транспорта на трассе.

## Тарифа не будет, но вы держитесь

Власти Петропавловска отказали перевозчикам в повышении тарифа на проезд в 2019 году

В текущем году на городские маршруты в административном центре Северо-Казахстанской области выехало 17 новых автобусов. В следующем году парк общественного транспорта тоже будет обновляться, пообещали городские чиновники. При этом они сообщают населению, что расходы на покупку транспортных средств никак не скажутся на тарифе. Между тем сами перевозчики поднимают вопрос о необходимости повышения оплаты за проезд.

Павел ПРИТОЛЮК

Состояние пассажирского транспорта в Петропавловске нарекания у населения вызывает давно. Горожане жалуются на тесноту, грязь и частые поломки,

а также на холод в салоне в зимнее время. Ежедневно на маршруты в самом северном городе страны выходит порядка 300 единиц общественного транспорта. В этом году среди жителей нескольких микрорайонов города стали ходить слухи, что из-за нерентабельности, вызванной удаленностью, и малого, по мнению перевозчика, пассажиропотока к ним могут перестать ходить автобусы. В середине декабря в ходе дня открытых дверей в местном акимате городские чиновники поспешили эти слухи развеять.

«Компания, которая обслуживает маршрут № 11, закупила 15 новых автобусов и сейчас производит замену. В ближайшее время движение на данном маршруте нормализуется», – пообещал руководитель петропавловского отдела ЖКХ Дулат Шарапиденов.

Между тем еще два месяца назад городские власти сами хотели взять общественный транспорт

«на буксир». Градоначальник Марат Тасмаганбетов на аппаратном совещании в областном акимате говорил о необходимости государственного участия в введении городской системы общественного транспорта в порядок.

«Предприниматели отказываются брать новые автобусы из-за большой стоимости даже в лизинг. Есть смысл организовать предприятие с участием государства и тогда поставить вопрос субсидирования стоимости проезда или выделения средств на первоначальный взнос», – сказал тогда градоначальник.

Впрочем, у руководства области это предложение поддержки не нашло. А самостоятельно автобусный бизнес в Петропавловске решает такие вопросы очень медленно. Всего же в текущем году автобусный парк города пополнили 17 машин. Все – так называемые «китайцы». Покупают их из-за относительно небольшой по меркам

пассажирского транспорта стоимости. В среднем цена на новый автобус доходит до 12 млн тенге. В 2019 году закупят еще 26 таких автобусов, говорят в городском акимате. Пока же местные власти пытаются улучшить качество работы имеющихся маршрутов. Из-за регулярных жалоб петропавловцев на ненадлежащее санитарное состояние машин пообещали усилить контроль на маршрутах.

«С 1 декабря проводятся совместные рейды местной полицейской службы и городского отдела ЖКХ. По их итогам будут приниматься меры. Влажная уборка салона общественного транспорта должна производиться один раз в день перед выходом на линию», – прокомментировал во время встречи с населением Дулат Шарапиденов.

Перевозчики в свою очередь ссылаются на тяжелое финансовое положение и отсутствие возможности его поправить без адекватного,

по их мнению, тарифа. В качестве аргумента приводят динамику изменения цен на дизельное топливо. Когда в 2016 году формировали действующий и сегодня тариф в 80 тенге, литр солярки стоил 106 тенге. Сейчас ее цена выросла почти до 200 тенге. Расчеты участников рынка общественного транспорта в ноябре озвучила СМИ руководитель ассоциации «СКО Автотранспортный союз» Галина Семенова, это тариф в размере 210 тенге. Однако в акимате ответили, что ни в этом, ни в 2019 году повышения цены на проезд не случится.

«Мы обсуждали этот вопрос с перевозчиками. На сегодняшний день этот тариф является оптимальным как для перевозчиков, так и для пассажиров», – сказал в ходе дня открытых дверей в горакимате руководитель отдела ЖКХ Дулат Шарапиденов.

Каким образом будет обновляться парк в таких условиях, он не пояснил.



## С НОВЫМ ГОДОМ!

Пусть в новом году будет много открытий,  
Ярких идей, необычных событий.  
Новых проектов, новых партнеров,  
Легких, удачных переговоров.

Стабильного курса и процветания,  
Чтоб исполнялись любые желания,  
Чтоб умножались успех и доход,  
Пусть будет удачным для вас новый год.

Редакция «КурсивЪ» от всей души поздравляет вас с новым, 2019 годом!

# От миллионов до нуля

## Сколько денег власти северных городов страны готовы выделить на новогоднее оформление?

Города Северного Казахстана готовятся к празднованию Нового года. 2019-й административные центры будут встречать по-разному. К примеру, Петропавловск уже второй раз не получит из бюджета на новогоднее благоустройство ни копейки, тогда как в Костанай праздничное убранство обойдется местной казне в 25 млн тенге.

Павел ПРИТОЛЮК

В Петропавловске монтаж главной елки, декоративных конструкций и строительство ледового городка начались только в преддверии Дня независимости. Все украшения – наследие прошлых лет. К решению не выделять деньги на новогоднее благоустройство власти пришли еще перед встречей 2018 года. Тогда отмечалось, что экономленные средства отправят на капитальное благоустройство города: ремонт дворов, улиц и т. д. В преддверии 2019-го нежелание тратить государственные деньги на праздничное оформление в областном акимате объясняют крошечным, по меркам других регионов, бюджетом – всего в 9 млрд тенге. Поэтому новых елок, малых архитектурных форм и гирлянд жители Петропавловска вновь не увидят. А к строительству ледового городка привлекли спонсоров. К технической части вопроса решили подключить и образовательные учреждения города.

«Мы будем работать с колледжами нашего города, для того чтобы они на своей базе изготовили ряд новых элементов оформления к Новому году», –



в интервью СМИ заявил заместитель акима города Петропавловска Евгений Глотов.

При создании таких праздничных композиций и малых архитектурных форм Петропавловск будет опираться на опыт Астаны, куда аким города Марат Тасмаганбетов специально съездил для ознакомления с работами столичных мастеров. К слову, в самой Астане празднование Нового года ожидается масштабное. Управление по делам общественного развития сообщило средствам массовой информации, что в главном городе страны подготовлена

специальная праздничная концепция AstanaWinterland. Согласно ей будут оформлены улицы, скверы, парки, мосты, фасады домов и зданий столицы. Настроение местным жителям и гостям будут создавать 45 новогодних елок, 36 горок, 32 катка и хоккейных корта. Между тем в административном центре СКО в прошлые годы на новогоднее благоустройство деньги из бюджета выделяли стабильно. По подсчетам областной администрации, в период с 2012 по 2016 год на новогодние украшения в общей

Последний раз деньги на новогоднее благоустройство Петропавловска выделялись в 2016 году. Тогда праздничное убранство обошлось городской казне в 8 млн тенге.

Фото: Вадим МУДАРИСОВ

сложности город потратил 70 млн тенге. В 2015 году на эти цели было направлено 24 млн тенге, в 2016-м – 8 млн. Причем не всегда дизайнерские решения городских властей находили позитивный отклик у горожан. Например, в 2014 году на Петропавловск закупили четыре LED-елки, потратив на них порядка 13 млн тенге. Конструкции, где вместо традиционных гирлянд и игрушек использовались чехлы из светодиодов, которые при дневном свете выглядели совсем невзрачно, у местных жителей восторга не вызвали. Искусственные деревья с подсветкой не одну неделю обсуждались в городских группах в социальных сетях. Правда, в основном в негативном ключе.

Экономить решили и в Павлодаре. Правда, там деньги на убранство из бюджета все-таки направляют. Как сообщает городской портал ravon.kz, в текущем году из местной казны на подготовку к празднику направят 5 млн тенге. Но деньги пойдут не на закупку новых украшений, а на ремонт конструкций, украшающих город прежде. Это порядка 80 композиций, среди которых и 12 металлических елей. В городском отделе ЖКХ поясняют, что если раньше на установку центральной елки около областного акимата тратили не меньше 15 млн тенге, то в этом году за монтаж главного символа Нового года взялся частник. Елку здесь зажгли 19 декабря.

«За сбор и украшение центральной елки отвечает ТОО «Бонус Строй». С ними подписан меморандум на оказание спонсорской помощи в виде установки ели и

обустройства двух катков», – в интервью порталу отметил заведующий сектором городского отдела ЖКХ Алибек Оразалин.

За счет частных средств в парке Гагарина и в Усольском микрорайоне залыют каток. Здесь также будет оборудован ледовый городок, который в городе не строили почти 15 лет. Катки будут залиты в разных частях города, а от идеи оборудовать ледовую площадку у здания областной администрации в этом году власти решили отказаться.

Самая интенсивная подготовка к предстоящему празднику идет в Костанай. Здесь город начали украшать больше месяца назад. В этом году на центральной площади административного центра Костанайской области появилась новая елка, передает телеканал «Алау». Препятствием пятилетнему сроку и, как отмечают в городском отделе ЖКХ, нарядный вид утратила. Всего по городу установят пять новогодних елок. В целом же на оформление Костаная местные власти направили 25 млн тенге. В прошлом году Костанай, согласно озвученной в СМИ информации, на подготовку к празднику затратил 18 млн тенге. На новогоднее благоустройство в 2017 году в Кокшетау ушло 19,5 млн, а в Павлодаре – 16 млн.

Больше всего при подготовке к Новому году потратили власти Алматы. На создание новогоднего настроения в южной столице Казахстана, а также на подготовку ко всем декабрьским праздникам здесь было направлено 630 млн тенге. Ожидается, что в этом году траты будут скромнее – на оформление Алматы уйдет 175 млн тенге.

«Какой будет она в понедельник или через несколько дней, мы не можем вам сказать. Все зависит от спроса, от рынка», – пояснили на предприятии.

Рынку же продолжает диктовать цены сезонный фактор. По сути, дефицит свежих овощей в межсезонье. В управлении сельского хозяйства подсчитали, что силами местных овощеводов огурцов в области за год производится больше, чем требуется населению, но только летом и осенью. Зимой до сих пор приходится довольствоваться небольшими объемами и завозными овощами из других регионов. И фактор конкуренции перестает работать в таких условиях.

«Динамика производства имеет сезонный характер. В августе – сентябре – переизбыток, цена в этом году упала до 100–130 тенге за килограмм огурцов. Чтобы продукция не пропала, цену сбрасывают, огурцы везут в другие регионы, в Россию. Зимой все иначе», – говорит главный специалист отдела растениеводства управления сельского хозяйства Павлодарской области Байболат Рахимжанов.

По данным департамента статистики, в 2017 году в регионе валовой сбор огурцов составил 10,6 тыс. т. При этом львиную долю составляет урожай, собранный населением, – 9,7 тыс. т. То есть дачи и подворья до сих пор остаются основными площадками для производства. Тогда как зарегистрированные тепличные хозяйства и комбинаты

в прошлом году вырастили, по данным управления, всего 201 т.

Сегодня в Павлодарской области зарегистрировано восемь таких предприятий, где урожай собирают максимум дважды в год. Крупное

в 2013 году в Павлодарской области было три тепличных хозяйства, в 2018-м действует пять теплиц промышленного типа и три – фермерского (упрощенного) типа. Только одно предприятие в настоящее время поставляет огурцы на рынок региона и на экспорт в РФ. Остальные комплексы готовятся к новому сезону или занимаются выращиванием других культур

ТОО «Павлодарский тепличный комбинат» прекратило поставку огурцов незадолго до окончания года и ссылается на подготовку к новому сезону. Экибастузское ТОО «Greenhouse» специализируется на производстве роз и томатов, остальные теплицы – старого, пленочного типа, они готовятся к высадке рассады. Единственным местным поставщиком огурцов в это время является тепличный комбинат, расположенный в городе Аксу.

«При этом, по их данным, порядка 30% отправляется в Россию», – говорит Байболат Рахимжанов.

Четыре субъекта бизнеса получают субсидии для повышения урожайности и качества производства тепличной овощной продукции: за гектар и на удешевление минеральных удобрений. В целом в 2018 году на развитие они получат из бюджета 20 млн тенге.

Однако этот фактор на сдерживание цен в зимний период не влияет. Населению могут помочь другие сдерживающие меры. Как сообщили в отделе переработки управления сельского хозяйства, возможно, на период роста цен огурцы и томаты, несмотря на то что они не входят в список социально значимых продуктов, закупят у предприятий по сниженной цене. И для стабилизации рынка овощи отправят в розницу. Коренным образом изменить ситуацию и уравновесить цены на протяжении года может лишь наращивание тепличных мощностей и в регионе, и по всей стране. Национальная установленная норма потребления огурцов – 10 кг в год (0,8 кг в месяц).

«Вот сейчас в моей торговой точке огурец стоит 850 – 900 тенге. Но я лично наценку делаю в 10%. Сделаю больше, кто возьмет у меня товар?» – говорит продавец овощного отдела рынка на остановке «Диспетчерская».

Торговцы оптового рынка в свою очередь ссылаются на цены поставщиков. Большая часть привозная, с юга. В этом случае сказываются наценки посредников и транспортные расходы. Но и на местном тепличном комбинате, единственном, который будет поставлять урожай вплоть до Нового года, цена только растет. В отделе сбыта ТОО «Тепличный комбинат Аксу» озвучивают цену всем желающим

## «Наследный принц» присматривается к региону

### Благодаря новому поветрию по добыче криптовалюты Павлодарская область может избавиться от профицита электроэнергии

Накануне нового года Экибастуз посетили представители компании из Бангладеш «Наследный принц», которая готова построить здесь дата-центр. В области имеются свободные электрические мощности. И это не первые желания организовать в богатом электроэнергией регионе майнинг-проект.

Марина ПОПОВА

В Экибастуз прибыл исполнительный директор камбоджийской компании (CAMBODIAN DEERUN INTERNATIONAL INVESTMENT GROUP CO., LTD) «Наследный принц» Лиу Эрли (Liu Erli). Цель визита – изучить возможности для размещения дата-центра.

«Главное условие для нас – дешевая электроэнергия. Объем ее потребления предприятием в год может быть существенным. В основном планируем заниматься облачным хранением информации. Оборудовать для центра мы сами изготовим», – говорит бизнесмен. Цена на электроэнергию в регионе, озвученная в ходе встречи акимом области Булатом Бакауовым, составляет 8 тенге за киловатт-час.

По информации главы региона, в области имеются свободные 800 МВт. «Летом – до 1100 МВт свободных мощностей. В течение 3–4 лет после строительства третьего энергоблока на Экибастузской ГРЭС-2 появится дополнительно 625 МВт», – привел данные аким. При этом Булат Бакауов отметил, что уменьшить нынешнюю стоимость электроэнергии возможно с помощью понижающей подстанции, предназначенной для приема, преобразования и распределения электрической энергии. Такой проект требует значительных финансовых вложений и времени, до двух лет. По словам главы региона, сегодня цифровой центр на 100 МВт строится и в моногороде Аксу.

«Там идет этап завершения строительства фермы. Если планы не изменятся, то компания-инвестор расширит мощность предприятия до 300 МВт, что позволит покупать всю энергию одного блока Аксу-



Майнинг-центр в Экибастузе мало чем похож на промышленный объект, к которым здесь привыкли. Фото: Алибек ДЖЕНАЛИНОВ

ской станции (входит в состав АО «Евразийская энергетическая корпорация». – «Кт»). Та же компания в Павлодаре ставит центр на 16 МВт», – отметил аким области.

### Зарабатывают на профиците

Павлодарская область становится привлекательной для хранения информации в дата-центрах и покупки-продажи криптовалюты. Осенью 2017 года во время визита бизнес-делегации Павлодарской области в Китай впервые возникла тема строительства в области майнинг-центров. Не прошло и года, как первый проект был реализован. Речь идет о крупной майнинг-ферме. Ее минувшим летом в Экибастузе создали местная компания BNK Energy и американские инвесторы, вложившие в проект 3 млрд тенге, чьи имена не разглашаются. По информации технического директора казахстанской компании Жаната Алдабергенова, здесь применяется оборудование китайской компании, разработанное специально под криптовалюту.

«Мы его обслуживаем круглосуточно. В регионе имеется профицит электроэнергии, и цена на нее одна из самых дешевых в стране. Сегодня наше предприятие потребляет 15 МВт электроэнергии,

в перспективе – до 65 МВт», – говорит г-н Алдабергенов.

Руководитель управления индустриально-инновационного развития области Нурболат Сейтамганбетов сообщил: «На площадке центра обработки данных АО «Казхастелеком» в городе Павлодаре реализуется пилотный проект по тестированию оборудования и демонстрации возможностей в области новых вычислительных технологий. АО «Транстелеком» готово реализовать проект по строительству центра обработки данных и «майнинг-отеля» на общую сумму \$20 млн с последующим увеличением инвестиций».

Рынок криптовалюты неустойчив. Согласно исследованиям компании CoinShares, чья деятельность связана с биржевыми криптовалютными продуктами, при стоимости Bitcoin \$4 тыс. среднестатистический майнер, вероятнее всего, работает в убыток. Но при определенных условиях добыча монеты может оставаться прибыльным бизнесом. Речь идет о дешевой электроэнергии. Сегодня многие майнинг-фирмы меняют Китай на Скандинавские страны, Россию, Канаду, где дешевле электричество и мягче регулирование. Теперь в этот список, возможно, войдет и Казахстан, точнее Павлодарская область.

## Курс «зеленого»

### В Павлодарской области цены на огурцы бьют рекорды

На рынках и в магазинах Павлодара вновь резко дорожает овощ, который пользуется популярностью в праздничные дни. Эту динамику, зависящую от сезона, не удается изменить долгие годы. С августа по декабрь в 2018 году огурцы подорожали почти в 9 раз.

Ирина АДЫЛКАНОВА

Цена за килограмм огурцов к концу декабря в Павлодаре достигла 900 тенге. Является ли она предельной, ни реализаторы, ни представители государственных органов, ни даже местное предприятие, где сейчас собирают урожай, не знают. Продавцы небольших торговых точек говорят, что отовариваются на местном оптовом рынке «Рахмет». Цена там растет на 50–70 тенге ежедневно.

«Вот сейчас в моей торговой точке огурец стоит 850 – 900 тенге. Но я лично наценку делаю в 10%. Сделаю больше, кто возьмет у меня товар?» – говорит продавец овощного отдела рынка на остановке «Диспетчерская».

Торговцы оптового рынка в свою очередь ссылаются на цены поставщиков. Большая часть привозная, с юга. В этом случае сказываются наценки посредников и транспортные расходы. Но и на местном тепличном комбинате, единственном, который будет поставлять урожай вплоть до Нового года, цена только растет. В отделе сбыта ТОО «Тепличный комбинат Аксу» озвучивают цену всем желающим

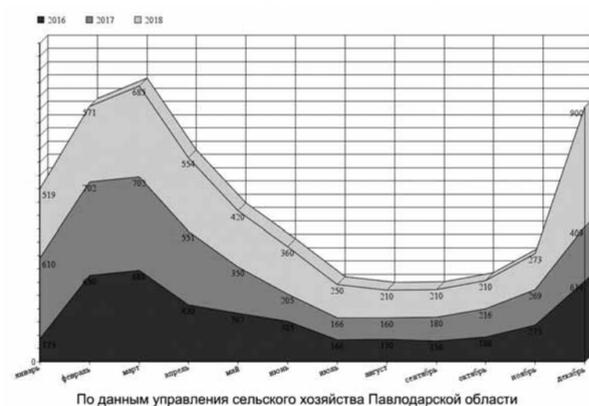
«Вот сейчас в моей торговой точке огурец стоит 850 – 900 тенге. Но я лично наценку делаю в 10%. Сделаю больше, кто возьмет у меня товар?» – говорит продавец овощного отдела рынка на остановке «Диспетчерская».

Торговцы оптового рынка в свою очередь ссылаются на цены поставщиков. Большая часть привозная, с юга. В этом случае сказываются наценки посредников и транспортные расходы. Но и на местном тепличном комбинате, единственном, который будет поставлять урожай вплоть до Нового года, цена только растет. В отделе сбыта ТОО «Тепличный комбинат Аксу» озвучивают цену всем желающим

«Вот сейчас в моей торговой точке огурец стоит 850 – 900 тенге. Но я лично наценку делаю в 10%. Сделаю больше, кто возьмет у меня товар?» – говорит продавец овощного отдела рынка на остановке «Диспетчерская».

Торговцы оптового рынка в свою очередь ссылаются на цены поставщиков. Большая часть привозная, с юга. В этом случае сказываются наценки посредников и транспортные расходы. Но и на местном тепличном комбинате, единственном, который будет поставлять урожай вплоть до Нового года, цена только растет. В отделе сбыта ТОО «Тепличный комбинат Аксу» озвучивают цену всем желающим

Динамика цен на свежие огурцы 2016–2018 годы



ДЕЛОВЫЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДАНИЯ  
**КУРСИВЪ | СЕВЕР**

Газета издается с 28 августа 2018 г.  
Собственник: ТОО «Allesco Partners»  
Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119  
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41  
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:  
Марат КАИРБЕКОВ  
m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:  
Динара ШУМАЕВА  
d.shumayeva@kursiv.kz

Зам. главного редактора:  
Мария ТОРЕБАЕВА  
m.torebaeva@kursiv.kz

Июль КЛЕВЦОВ  
i.klevtsov@kursiv.kz

Редактор кор. пункта  
в северном регионе:  
Ирина АДЫЛКАНОВА  
north@kursiv.kz

Редакция:  
Альбина САГИТОВА  
Павел ПРИТОЛЮК  
Жанар АХМЕТ  
Татьяна МОРОЗ  
Марина ПОПОВА

Корректорское бюро:  
Вера АН  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел  
Kursiv Research:  
Абдул ИБРАЕВА

Технический редактор:  
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:  
Оле СТИВАН  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Орелая ЖАКАЕВА

Дизайнер:  
Александр ИГИЗБАЕВ  
Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию:  
Танат КОЖИМАНОВ

Коммерческий директор:  
Ана ТЕМЕРЖАНОВА  
Тел. +7 707 333 14 11,  
a.temerzhanova@kursiv.kz

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

Служба распространения:  
Шерхан ШОЛТАНКУЛ  
Тел. +7 (727) 346-84-41

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

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации  
и коммуникаций Республики Казахстан  
Свидетельство о постановке на учет  
№ 17228-Г, выдано 10 августа 2018 г.  
Отпечатано в типографии РПК «Дзуір».  
РК, г. Алматы, ул. Кадаякбаева, 17  
Тираж 1080 экз.

# Застольная калкуляция

## Во сколько обойдется праздничное застолье североказахстанцам?

Новый год без застолья представить сложно. Что будет на праздничном столе, каждая семья решает самостоятельно, исходя из своих предпочтений и финансовых возможностей. «Къ» подсчитал, сколько в среднем потратят жители СКО на первый семейный банкет 2019 года.

### Дарья СТЕПИНА

Новогоднее меню формируется хозяйками. Кто-то желает видеть на праздничном столе морепродукты и экзотические фрукты, кто-то обходится бюджетными и доступными компонентами. «Къ» для подсчетов принял за основу средний, так называемый стандартный набор. В качестве ингредиентов взяты продукты средней ценовой категории, многое – отечественного производства. На семью из 5–6 человек три салата: оливье, селедка под шубой и греческий; на горячее – гусь с яблоками. Кроме того, фруктовая корзина (ананас, мандарины, яблоки), бутылка шампанского, бутылка водки (0,5 л), два литра сока и полтора – минеральной воды. Можно сделать бутерброды с красной икрой. Чаю – конфеты и торт.

Тушки гусей на Центральном рынке Петропавловска продают по 1200–1400 тенге за килограмм, в зависимости от упитанности птицы. Чем жирнее, тем дороже. Средний гусь вытягивает на 4 кг. То есть за мясо к новогоднему столу нужно

отдать 5600 тенге. К нему нужно купить зеленые яблоки кислых сортов «лимонка» или «Симиренко». Килограмм таких яблок в супермаркетах Петропавловска стоит примерно 350 тенге. Плюс приправа для маринада (70 тенге), чеснок (100 тенге за головку). Итого горячее блюдо обойдется в 6120 тенге.

Далее, классика новогоднего меню – салат оливье. Для приготовления понадобится одна банка зеленого горошка, 300 г вареной колбасы, 5 яиц, 300 г картофеля, 300 г свежих огурцов и майонез для заправки. Десяток яиц второй категории в Петропавловске стоит 185 тенге, картофель продают по 60 тенге, зеленый горошек – 300 тенге, вареная докторская колбаса местных производителей стоит 1500 тенге, огурцы – 890 тенге. Майонез в экономичной упаковке 800 мл стоит 470 тенге. На оливье хватит 200 мл, то есть примерно на 117 тенге. Итого за ингредиенты оливье нужно отдать 1242 тенге.

Салат номер два – селедка под шубой. Рыба в магазинах Петропавловска стоит 790 тенге за 1 кг. В килограмме в среднем две крупные сельди. Также в состав «шубы» входят картофель (200 г), морковь (200 г), яйца (5 шт.), лук (100 г), свекла (200 г). Морковь, лук и свеклу в супермаркетах города сейчас продают по 70 тенге. Майонез (200 мл) – по 117 тенге. Этот салат обойдется североказахстанцам в 1044 тенге.

Самым дорогим из списка является греческий салат. Для его приготовления петропавловская хозяйка покупает полкило огурцов (445 тенге), столько же по-

### ПРИМЕРНАЯ СТОИМОСТЬ БЛЮД НА НОВОГОДНИЙ СТОЛ В СКО



мидоров (340 тенге), два больших болгарских перца, которые весят примерно 700 г (840 тенге). Сюда же нужно добавить маслины (440 тенге), 300 г брынзы (480 тенге), 100 г лука (7 тенге), листья салата (80 тенге за пучок). Овощной салат обойдется североказахстанцам в 2632 тенге.

Для украшения салатов можно купить 100–200 г зелени. Укроп и петрушка в Петропавловске продаются по 888 тенге за килограмм или же по 100 тенге за пучок.

Для бутербродов необходим как минимум один багет (90 тенге),

100 г сливочного масла (250 тенге) и баночка икры весом 140–160 г за 3800 тенге. Итого стоимость бутербродов – 4140 тенге.

Условная фруктовая корзина состоит из одного ананаса, 2 кг мандаринов и 1 кг яблок. Ананасы в Петропавловске стоят в среднем 1500 тенге штука. Марокканские мандарины стоят 650 тенге, пакистанские – 560 тенге за 1 кг. Средняя цена на сладкие яблоки – 450 тенге. Таким образом, за фрукты нужно заплатить 3160 тенге.

Напитки – еще одна существенная статья расходов. Так, например, за

литр натурального сока нужно заплатить не меньше 400 тенге, за 1,5 л минеральной воды – 140 тенге. Шампанское супермаркеты Петропавловска в преддверии Нового года традиционно предлагают по самой разной цене: от 639 тенге и выше. Если взять напиток с оптимальным соотношением цены и качества, его стоимость будет не ниже 2000 тенге за бутылку. Бутылка водки – от 1000 тенге и выше. Итого за два литра сока, минералку, спиртное и шампанское на кассе нужно заплатить 3940 тенге. Торт в Петропавловске можно купить за 2000 тенге, коробку

конфет – в пределах 1000 тенге. Разброс цен на кондитерские изделия очень большой.

Таким образом, новогодний стол, исходя из актуальных на декабрь 2018 года цен, обойдется петропавловцам в среднем в 25 478 тенге. Сэкономить можно, если покупать некоторые продукты заранее или во время акций. В отличие от сельчан у горожан такая возможность есть. В районах области цены на продукты питания, как правило, на 10–20% выше, чем в гипермаркетах и на рынках областного центра.

# В гостях хорошо, но дома лучше...

## В Костанайской области нет ажиотажа вокруг приобретения новогодних туров в дальнее зарубежье

В туристических фирмах Костаная говорят о спаде спроса на зарубежные туры в Новый год примерно на четверть. Зато местные санатории и базы отдыха уже в начале декабря закрыли продажи – костанайцы и россияне раскупили предложения на каникулы как горячие пирожки. Привлекают и красоты ближнего зарубежья.

### Татьяна МОРОЗ

#### Отдых в теплых странах

В костанайских туристических фирмах Египет и Арабские Эмираты называют странами, которые жители области давно облюбовали для поездок в новогодние дни. Путешественники всегда стараются бронировать туры заранее, чтобы получить скидки. Так, в этом году самая низкая стоимость заранее выкупленного семидневного тура обходится в 270 тыс. тенге, а позднее бронирование на 100 тыс. тенге дороже.

Казахстанских туристов на побережьях теплых морей ждут, под их вкусы готовят гала-ужины, праздничные программы в новогоднюю ночь, наряжают ели.

«Египет популярен не только из-за стоимости, но и потому, что можно вылететь в этом направлении из аэропорта Костаная каждую неделю. Многие ради экономии берут путевки с вылетом из Челябинска и Екатеринбурга. Авиаперелет оттуда ниже по цене на 20%», – рассказала «Къ» директор туристического агентства BEST.KZ Гульмира Капенова.

Но в 2018 году костанайцы не спешат тратить деньги на дальние заграничные поездки.

«Если сравнивать с прошлым годом, то заметно снижение покупательского спроса на туры в Египет и Арабские Эмираты примерно на 25%. Я думаю, что это происходит по двум причинам: народу уже надоело эти страны, на другие многие желающим просто не хватает денег. Да и в целом сегодня люди предпочитают оставлять средства при себе – как подушку безопасности», – подчеркнула эксперт.

#### Из Азии в Европу

Девальвация 2015 года и скачки курсов валют в течение последних лет сделали отдых на море или на горнолыжных курортах для большинства костанайцев малодоступным. А платежеспособные клиенты переключились на другие направления.

Хайнань является популярным направлением, так же как и Вьет-



Г. Капенова: «Костанайцы начали экономить на новогодних каникулах». Фото из архива Гульмиры КАПЕНОВОЙ

нам и Таиланд. Что касается Европы, то она тоже пользуется спросом – едут в Чехию, Германию, Францию и Австрию.

#### Дома лучше

А вот костанайские санатории и базы отдыха, напротив, уже в начале декабря прекратили продажи билетов на новогодние праздники. В санаториях «Сосновый бор» и «Джайляу» номера выкуплены до конца января 2019 года. Цена путевки, включающая проживание, питание и лечение, варьируется от 12 до 20 тыс. тенге. Также для жителей региона становится привычным делом семейное, коллективное празднование в пригородных коттеджах.

При этом местные санатории и базы отдыха пользуются спросом и у жителей пригородных российских областей. С учетом курса тенге и рубля им стало выгодно отдыхать в Казахстане. Да и расстояние, например, от Челябинска до Костаная небольшое – всего 340 км. Из-за ограниченного количества таких баз отдыха и санаториев жители Костанайского региона отправляются, в свою очередь, к соседям.

#### Россия или Азербайджан?

Одними из самых любимых мест проведения каникул у местных жителей стали челябинский санаторий «Увильды», базы отдыха с термальными источниками «Баден-Баден» в Челябинской и Свердловской областях, хотя цены

там выше костанайских. К примеру, номера в Новый год и первые числа января стоят от 25 тыс. тенге за сутки.

Предлагает услуги и горнолыжный курорт «Абзаково» в Челябинской области. Семидневный тур с проживанием в стандартном двухместном номере и питанием обойдется в 235 тыс. тенге. Прокат лыж, коньков, походы в сауну и другие развлечения нужно оплачивать отдельно. Увеличиваются объемы продаж туров в грузинские санатории. К примеру, «Боржоми». 10 ночей с питанием и лечением с вылетом из Астаны обойдется желающим в 300 тыс. тенге на человека.

«Осваиваем Азербайджан с его нафталановыми санаториями. Кстати, курортные санатории востребованы в предновогодние и постновогодние дни. Ведь к оздоровительному отдыху прилагаются праздничные программы, сама новогодняя ночь отмечается с размахом», – рассказывает Гульмира Капенова.

В целом путешествия становятся очень популярным подарком у костанайцев. Турфирмы заранее готовят денежные сертификаты на определенную сумму. Очень часто такие подарки дарят дети родителям. Стоимость зависит от выбора страны, отеля и дополнительных услуг.

# Под знаком «Нұрлы жер»

## С начала 2018 года сотрудники Павлодарского филиала выдали более 2,5 тысяч займов

Клиенты Жилстройсбербанка на своем личном примере показали, что для покупки квартиры не обязательно быть высокооплачиваемым специалистом, для этого достаточно иметь стабильный средний заработок и уметь сберечь. В остальном помогут государственная программа «Нұрлы жер» и Жилстройсбербанк.

### Марина ГРЕБЕНЮК

В этом уже убедились более 8 000 казахстанцев, отметивших новоселье в рамках госпрограммы в 2018 году.

В 2019 году будет объявлен набор в пул покупателей еще на 650 квартир.

Так как жилье в рамках госпрограммы реализуется по льготным условиям, то к претендентам на квадратные метры есть определенные требования. Это:

- наличие гражданства РК или статуса оралмана;
- отсутствие на территории РК жилья на праве собственности в течение последних 5 лет;
- наличие прописки;



- подтверждение платежеспособности.

Помимо госпрограммы, вкладчики ЖССБК Павлодарской области могут приобрести жилье по программе «Свой дом». Квартиры можно будет купить сразу в двух жилых комплексах по цене от 140 000 до 165 000 тенге в чистой отделке. Их сдача в эксплуатацию запланирована на март 2019 года. Всего будет реализовано 216 квартир.

Принять участие в программе «Свой дом» и приобрести это жилье могут все клиенты АО «Жилстройсбербанк» без исключения.

В этом и преимущество данной программы. В ней отсутствует требование по наличию жилья.

О всех строящихся объектах в рамках программ «Нұрлы жер» и «Свой дом» можно узнать, пройдя на сайт [baspara.kz](http://baspara.kz), а также в личном кабинете «ЖССБ24» и на страницах филиала банка в социальных сетях.

В настоящее время в Жилстройсбербанке на свое жилье копил каждый 13-й житель Павлодарской области, или порядка 55 000 человек. Сначала 2018 года сотрудники Павлодарского филиала выдали более 2,5 тысяч займов.

# Подарки делаются от души

## Сколько готовы потратить на новогодние презенты семьи со средней заработной платой?

Ежегодно новогодние презенты обходятся жителям Северо-Казахстанской области в кругленькую сумму. Речь идет о десятках тысяч тенге. Семьи со средним уровнем дохода готовы растаться с суммами от 30 до 70 тыс. тенге.

### Дарья СТЕПИНА

В преддверии Нового года «Къ» спросил у петропавловцев, сколько они готовы потратить на подарки к предстоящему празднику. Ответы были самые разные. В основном подарки покупают членам семьи и близким друзьям, иногда коллегам.

Семьи, в которых есть дети, признают: большая часть подарочного бюджета тратится на малышей и исполнение их желаний. Во-первых, дошколят и младших школьников неизменно одаривают кульком со сладостями от Деда Мороза. Мамы и папы кладут в него конфеты, шоколад, леденцы, шоколадные яйца, вафли, фрукты.

В этот особенный праздник родители стараются спрятать под елочку только любимые лакомства малышей – как правило, известных мировых производителей сладостей. Стоят они недешево.

И сладкий подарок весом около 1 кг, собранный самостоятельно с учетом детских предпочтений, обходится семье как минимум в 1200–1500 тенге.

Готовые «кульки от Деда Мороза» на рынках и в супермаркетах Петропавловска можно купить и за 600, и за 400 тенге. И это скорее тот случай, когда важен не подарок, а внимание. Есть и другая ценовая категория сладких подарков – от 2 тыс. тенге и выше. Это, как правило, сладости, упакованные в красочные металлические коробки, картонные домики, плюшевые рюкзаки. Как правило, к ним прилагается игрушка.

«У меня много племянников, у всех друзей есть дети, у кого-то двое или трое, поэтому новогодние кульки в общей сложности обходятся недешево. Например, в этом году я уже подготовила 10 сладких подарков. С учетом того, что шоколадные плитки я покупала в супермаркетах по акции (со скидкой до 30%), а шоколадные яйца и конфеты заказывала у фирм-производителей по оптовым ценам (примерно на 20% дешевле, чем в магазинах), на 10 подарков я потратила 15 тыс. тенге», – рассказывает продавец Светлана Кох.

Помимо сладостей петропавловцы дарят детям всех возрастов

игрушки, книги, раскраски, спортивный инвентарь, развивающие игры, наборы для рукоделия, музыкальные инструменты и многое другое. Цены на все перечисленное самые разные – можно выбрать на любой вкус и кошелек. Например, коньки в областном центре можно купить от 6 тыс. тенге, санки-ледянки – от 600 тенге, профессиональные наборы (врача, повара, парикмахера, продавца и т. д.) со всеми комплектующими – от 8 тыс. тенге, кукол российских производителей – от 8 тыс. тенге, коляски для кукол – от 2 тыс. тенге, книги – от 700 тенге.

На подарки взрослым членам семьи также выделяются немалые суммы. Большая часть опрошенных предпочитают дарить близким людям что-то практичное. Например, бур для зимней рыбалки (от 10 тыс. тенге) или набор инструментов мужу (от 5 тыс. тенге), жене – мультиварку (от 17 тыс. тенге) или швейную машину (от 22 тыс. тенге), кресло-качалку (от 45 тыс. тенге) бабушке, набор зимней одежды для рыбалки/охоты (от 25 тыс. тенге) дедушке. Также популярностью пользуются сертификаты специализированных магазинов.

# Начать квест и не разориться

Предприимчивый костанаяец предлагает бизнесменам поучаствовать в мозговом штурме

Несколько лет назад предприниматель Станислав Нам решил заработать деньги на новом, еще не раскрытом виде бизнеса – квестах для взрослых. Искать сокровища, погружаться в шпионские страсти организаторы бизнеса предлагают на новогодних корпоративах.

Татьяна МОРОЗ

Столичные города стран СНГ охватило повальное увлечение квестами, и создатели этого бизнеса завоевывают рынок развлечений. Пять лет назад новым делом заинтересовался и житель Костаная Станислав Нам. Он рассказал «КЪ», что подсмотрел идею в интернете, стало любопытно, и тогда предприниматель обратился к организаторам квестов из Санкт-Петербурга.

«Решил рискнуть и приобрел франшизу на игру «Завещание Флинта». Это детективная история, действие которой происходит на небольшом острове на Карибах. В одиночку выиграть нельзя, а только подружившись с кем-то. Нехитрая концепция поиска сокровищ с передеванием в тельняшки и сражением на саблях пришлась по душе», – рассказал собеседник.

Стоимость франшизы зависит от страны и численности города. Чем меньше город, тем дешевле. Станиславу, как представителю Костаная с 220 тыс. жителей, игры обошлись в 48 тыс.



российских рублей. Для сравнения: представителю города-полумиллионника франшиза обойдется в 83,5 тыс. российских рублей.

«Меня сразу предупредили, что срок окупаемости для нашего города неопределенный, а вот для 500-тысячного города окупаемость проекта обозначена в 3–5 месяцев. Кстати, полиграфия, канцтовары, регулярная реклама – все это приходит централизованно», – пояснил Станислав Нам.

**Квестория как бизнес в Костаная пока не приносит дохода.**

Фото предоставлено Станиславом НАМОМ

Мужчина говорит, что большого дохода квесты не приносят и сейчас это скорее не бизнес, а увлечение, дело для души.

«Такая ситуация наблюдается с квестами в небольших городах. Иная ситуация в Алматы, там на играх зарабатывают успешнее. Официально франшизы помимо Алматы приобрели еще и в Астане и Костаная. Сейчас в среднем у меня стабильно по одному заказу в месяц. Конечно, мало.

Основные причины отказа – людям страшно пробовать что-то новое. Из-за этого грустно. Взрослые считают праздник лишь возможностью много покушать и много выпить, а играть в детективную историю два часа лишь единицы считают приятным времяпрепровождением во время корпоратива. Хотя мы не ограничиваемся местом – проведем игру в офисе, совместим с банкетом в ресторане или выездом на природу. Благодаря индивидуальному подбору ролей вовлечем в игру и тихих, и активных коллег», – добавляет организатор квестов.

Станислав Нам признается, что в большинстве своем не устраивает костанайцев и стоимость квестов.

Игры в новогодний период стоят от 62 тыс. до 175 тыс. тенге в зависимости от количества человек: 25, 30, 50, 100. Цена зависит и от наполнения пакета: базовые атрибуты, тематическая музыка, создающая атмосферу игры, памятные дипломы лучшим игрокам, съемка во время игры профессиональным фотографом, костюмы и фотосессия после игры, тематическое украшение помещения. Чем больше таких дополнений, тем выше стоимость квестов. В обычное время квест на 10 человек обойдется заказчику в 30 тыс. тенге.

«Большие компании, предприятия, которые есть в нашем городе, нашими клиентами еще не были. В основном объединяются рядовые костанайцы, выбирая самый простой, облегченный вариант. Спросом квесты пользуются у под-

ростков. Вот на Новый год у нас есть пара заказов. Бывает, что дарят квесты на дни рождения. Когда узнаю, что имениннику 10–12 лет, хватаюсь за голову. Дело в том, что дети этого возраста не любят читать или читают поверхностно, а для интересной игры важно прочитать инструкции, узнать все о своем персонаже. Текста не так уж и много, но трудности возникают», – продолжает разговор Станислав Нам.

Ведущий, конечно, подсказывает, если что, но вот упрощать игру Станислав Нам не имеет права по условиям франшизы. Сегодня в Костаная работает шесть сценариев квестов. Большой популярностью пользуются «Неизвестная планета» и «Спиритический сеанс». Действие последнего происходит в Лондоне в 1872 году. Убит совладелец Ост-Индской компании лорд Корнуэлл. Арестованы трое подозреваемых. Но улики не хватает. Скотленд-Ярд обращается за помощью к медиуму, а родственники убитого собирают на спиритический сеанс. Мистика или логика? Обман или истина? Это и выясняют участники квеста. Молодежь выбирает квест как нечто новое и модное, а Станислав Нам считает квесторию лекарством от интернет-зависимости.

«Наш народ не глупее других. Я думаю, что заказов будет больше с появлением новых сценариев, над которыми сейчас уже работают официальные разработчики», – заключил Станислав Нам.

## Надо верить в чудеса!

Любимым новогодним гостем сегодня по-прежнему является Дед Мороз. Его даже взрослые с нетерпением ждут на своих корпоративах, без него и праздник не праздник. Однако, чтобы добиться настоящего успеха у капризной аудитории, надо и самому верить в чудо. Об этом «КЪ» рассказал один из самых известных исполнителей роли Деда Мороза павлодарец Алексей Костромичий.

Марина ПОПОВА

– Алексей, когда вы первый раз примерили этот костюм?

– Мне было 20 лет. Я начинал трудиться в медицинской сфере менеджером, но однажды меня попросили помочь провести елку. Затянуло так, что оставил прежнюю работу и стал Дедом Морозом на постоянной основе.

– А каким он должен быть, этот Дед Мороз?

– Добрым. И обязательно самому надо верить в сказку, тогда и дети поверят.

– Что, нынешние дети до сих пор в него верят?!

– Да! Все 16 лет, что занимаюсь этим, дети верят несмотря ни на что. У меня есть ребятишки, к которым я на протяжении десяти лет приезжаю, и они ждут меня с нетерпением. Тут у меня нуль. Дети верят, возможно, в какую-то мечту, праздник, чудо. А Дед Мороз – олицетворение всего этого.

– Декабрь, я так понимаю, месяц жаркий для бизнеса, несмотря на мороз?

– Для нас этот сезон начинается с благотворительной елки, которую мы с супругой проводим уже шесть лет. За эти годы отработано постоянное место проведения, собираем подарки в основном через социальные сети. Кидаем клич, что даже килограмм конфет, принесен-



Вот уже 16 лет, надевая в декабре шубу Деда Мороза, павлодарец творит сказку. Фото автора

ных кем-то, сделает счастливым ребенка. Люди откликаются, так что сладкие подарки выходят хорошо. И плюс игрушки мягкие. У нас есть постоянный спонсор.

– Сколько малышей вы собираете?

– В пределах 200 человек. Это ребятишки из наших различных реабилитационных центров. Чаще всего это одни и те же, к ним добавляются только дети из малообеспеченных семей. После этого елки мы спокойно выходим на корпоративы.

– Чего больше в вашей работе: поездок по ребятишкам или развлечений для взрослых?

– Больше детей посещаем. Причем заказы начинают поступать уже в сентябре-октябре. В декабре я уже их даже не принимаю. За эти годы нарабатана клиентская база, так что проблем с заказами нет.

– Сколько семей посещаете в праздничные дни?

– Порядка сотни. Признаюсь, достаточно напряженный график. У нас обычно 31 декабря порядка 25 заказов, и работаем почти до боя курантов. Но Новый год встречаем дома. Это правило. Нам так жутко пятеро наших детей и внук.

Подарки для друзей, коллег и знакомых, как правило, менее дорогие. Здесь лидируют наборы косметики (от 800 тенге), кухонные полотенца (от 400 тенге), копилки (от 1200 тенге), календари (от 200 тенге), книги (от 700 тенге), теплые носки или варежки (от 1400 тенге),

– Вы дома тоже роль Деда Мороза играете?

– Нет, приглашаю со стороны. Для детей я – папа.

– Теперь о костюмах. Вероятно, они шьются на заказ? Во что это обходится?

– Да, заказываю, причем обновляю его каждые два года. Как ни крути, а вид теряется. Если говорить о стоимости, то последний обошелся мне в 65 тыс. тенге плюс борода – 25 тыс. тенге. Посох – 15 тыс. тенге, валенки заказал в Алматы, еще 20 тыс. тенге. И это не просто валенки: они должны быть красивыми и немного волшебными. А там есть спецзаказы, которые делают их на заказ.

– Целый день ходить в таком костюме тяжело, наверное?

– Прежде всего жарко. И когда в ночь на 31 декабря, отработав последний заказ, сажусь в автомобиль и снимаю его, говорю себе: я это сделал! Причем после праздника заказы уже не принимаю, хотя желающие есть. Я считаю, что после праздника визит Деда Мороза и Снегурочки к ребенку – это неправильно. Это уже не праздник, а халтура. И этих денег не надо. В чудеса надо верить, а они только под Новый год бывают.

– Что подтолкнуло создать форум ведущих?

– Когда-то сами учились, ездили в Россию. Потом нас попросили организовать курсы. Поняли, что надо проводить на высоком уровне. Приглашаем специалистов из России.

– Кстати, о Снегурочке. Кто она?

– Моя старшая дочь, и пришло время уступить ей дорогу молодым. Скоро это место займет моя средняя дочь. Она ждет этого с нетерпением. Снегурочка должна быть молоденькой девочкой. Это на корпоратив любого можно наряжать, а с детьми все по-настоящему.

– У вас есть программа для детей?

– Да, весь визит занимает 15–20 минут, но не комкаем его. Сначала приходит Снегурочка, затем Дед Мороз, который обязательно спросит ребенка о том, как он год провел. Пытаемся принести в дом сказку. Причем программу каждый год обновляем. Для этого посещаем мастер-классы. Мы выступили инициаторами и организаторами первого форума ведущих в Казахстане.

– Большая аудитория собирается?

– Пока нет. Ведущих, аниматоров у нас человек 30 приезжает из разных городов страны. Только сейчас люди этой профессии стали понимать, что необходимо учиться и повышать свой уровень. Новое время требует новых решений. Кстати, мой Дед Мороз двуязычный.

– Вы просто заучиваете текст?

– Нет, я хорошо знаю казахский язык, поскольку родом из Майского района, так что с детства говорю на двух языках.

– Новогодний корпоратив отличается от мероприятий, проводимых в другое время года?

– Деньгами. На Новый год дороже раза в два.

– Что подтолкнуло создать форум ведущих?

– Когда-то сами учились, ездили в Россию. Потом нас попросили организовать курсы. Поняли, что надо проводить на высоком уровне. Приглашаем специалистов из России.

– Сильно разнится этот вид деятельности у нас и у соседей?

– Очень. Они ушли вперед. Там уже не пользуются чужими программами, пишут свои. Взять, к примеру, проведение банкетов. Мы до сих пор любим передеваться, Верку Сердючку обязательно используем. В России все иначе. Там более высокий уровень этой профессии.

– В Павлодаре много ваших коллег?

– Да, а вот профессионалов мало. Тех, кто ездит на мастер-классы, по пальцам можно пересчитать. Остальные уверены, что все могут найти в интернете. Да, можно, но из старого.

– Немного о финансовой стороне. Во что обходится праздник?

– Выезд Деда Мороза на дом стоит 10 тыс. тенге. Корпоратив – от 25 до 45 тыс. тенге. Скажу сразу, что работа не из легких. Это только видимостью. Попотеть придется и душевных сил затратить немало. Особенно если с подарком ребенку не угодил.

– Бывает и такое?

– К сожалению, часто родители обещают, мол, Дед Мороз вам подарит то, что вы хотите, а на деле – реальность. Не хватило средств. Поэтому я всегда говорю родителям: когда ребенок пишет письмо Деду Морозу, не надо никаких планшетов и прочих гаджетов, пусть это будет книга, игрушка, доброе пожелание. А если у вас получится, тот дорогостоящий подарок, о котором мечтает ваше чадо, положите ему под елку сами. Был случай, когда пятилетний ребенок, ожидавший айфон, получил от меня игрушку и тут же бросил ее, сказав, что он этого не заказывал. Праздник испорчен. У меня самого после такого на душе тяжело. Хотя и моей вины нет, но осадок остается. Сказка должна оставаться. Дед Мороз планшеты не дарит – только сладости и игрушки.

Другая категория подарков – вещи ручной работы. Здесь лидируют вязаные носки, валенки, шапки и шарфы, спитые скатерти, постельное белье, меховая обувь для дома, фартуки, сделанные собственными руками открытки, шоколадницы, шкатулки. Такие презенты не столь ощутимо бьют по бюджету, но требуют от дарителя много свободного времени.

«Я нахожусь в декретном отпуске, лишних денег в семейном бюджете нет, зато у меня есть свободное время и большое желание порадовать друзей уникальными подарками. Решила, что сделаю их своими руками. К этому Новому году мне необходимо связать для друзей и их детей четыре пары пинокет,

пару женских варежек, снуд, домашние сапожки. Маме и свекрови вяжу платки-бактусы, двухлетней дочери – пальто на весну, мужу – безрукавку. На пряжку и фурнитуру я потратила около 15 тыс. тенге», – рассказывает Оксана Сарсембаева. Каждая семья самостоятельно решает, какую сумму она может выделить на новогодние подарки. Большая часть опрошенных готова потратить на презенты от 10 до 20 тыс. тенге. Семейные пары с детьми, судя по результатам нашего опроса, потратили от 30 до 70 тыс. тенге. Существенный процент опрошенных (в основном это сельские жители) не намерены включать презенты в список расходов.

## Куда сходить?

Анонсы мероприятий в северных областях Казахстана

### Мероприятия в Петропавловске

**Областной казахский музыкально-драматический театр им. Сабита Муканова**

→ Сказка «Ханзада мен мысық»  
С 20 по 30 декабря в 10:30, 13:00, 15:30

**ТРЦ City Mall (3-й этаж)**

→ Выставка «Zoo Park в Петропавловске»  
С 21 декабря по 21 января с 10:00 до 21:00

**Северо-Казахстанская областная филармония**

→ Новогодний праздник «Холодное сердце, или Как спасти Новый Год».  
С 24 по 30 декабря, с 2 по 4 января в 11:00, 15:00

**Северо-Казахстанский областной театр кукол**

→ «Снегурочки International, или Волшебный похорох Деда Мороза». С 2 по 7 января в 12:00, 14:00

**Дворец спорта**

→ Чемпионат РК по хоккею. 6 и 7 января в 17:00

### Мероприятия в Павлодаре

**Павлодарский областной художественный музей**

→ Выставка павлодарских художников  
С 22 декабря по 15 января

**Павлодарский областной казахский музыкально-драматический театр им. Ж. Аймаутова**

→ Новогодняя сказка «Қар ханшасы»  
2 января в 11:00

**Павлодарский областной драматический театр им. А. П. Чехова**

→ Новогодние представления у елки, премьера спектакля «Волшебная сказка»  
30 декабря в 10:00, 13:00, 16:00,  
31 декабря в 13:00, 2–6 января в 13:00, 16:00

**Музей им. А. Цветаевой**

→ 4 января в 12:00 в честь именин Анастасии Цветаевой традиционный «Цветаевский коток», в 14:00 – встреча «Веки истории»

**Областной центр «Шанырақ»**

→ Классический концерт симфонического оркестра. 13 января в 17:00

### Мероприятия в Костаная

**Развлекательный комплекс «Тумар»**

→ Новогодние детские праздники, кулинарный мастер-класс по приготовлению новогодней выпечки, а в ресторане в новогоднюю ночь пройдет выступление российской музыкальной кавер-группы XBOX. С 20 по 30 декабря

**Костанайская областная филармония**

→ Новогоднее представление детского театра танца «Зарянка». 25 декабря

**Костанайская картинная галерея**

→ Выставка работ костанайских художников «Пленэр-2018». С 25 декабря

### Мероприятия в Кокшетау

**Акмолинский областной историко-краеведческий музей**

→ Новогодняя экскурсия. 24–28 декабря

**ГККП «Акмолинский областной казахский музыкально-драматический театр им. Ш. Хусайнова»**

→ Новогодняя концертная программа «Тамаша». Автор – Төлешбек Қонбай. 29–30 декабря в 17:00

## Подарки делаются от души

<< 3

В Петропавловске можно купить сертификат на приобретение бытовой техники, книг, нижнего белья, парфюмерии, сумок, строительных материалов и многого другого, а также на посещение салонов красоты (от 5 тыс. тенге). Кроме того, горожане дарят друг другу абонементы в бассейн (от 5 тыс. тенге), спортзал (от 5 тыс. тенге). Близких родственников, которые живут в других городах и странах, петропавловцы предпочитают поздравлять денежными переводами. Сумма колеблется от 5 до 20 тыс. тенге.

«На все новогодние подарки мы планируем потратить не более 70 тыс. тенге. Хотя, как по-

казывает опыт, в процессе приобретения подарков сумма обычно увеличивается на 30–40%. В этом году мы с мужем решили купить родителям и близким родственникам подарки семейные. Например, комплект постельного белья, набор посуды, чайник, увлажнитель воздуха. Один общий подарок для всех членов семьи экономит и время, и деньги», – рассказывает менеджер по продажам Асем Ахметова.

Подарки для друзей, коллег и знакомых, как правило, менее дорогие. Здесь лидируют наборы косметики (от 800 тенге), кухонные полотенца (от 400 тенге), копилки (от 1200 тенге), календари (от 200 тенге), книги (от 700 тенге), теплые носки или варежки (от 1400 тенге),

шарфы (от 1 тыс. тенге), сладости, именные кружки (до 1 тыс. тенге) и различные мелочи (брелоки, магниты, блокноты и т. д.).

«Мы никогда не покупаем дорогих подарков на Новый год. Стараемся придерживаться установленного лимита и не пошатнуть семейный бюджет. Не более 5 тыс. тенге на подарок ребенку, по столько же – на семейные подарки родителям, символические презенты не дороже чем за 1 тыс. тенге друзьям и не дороже чем за 500 тенге – коллегам, приятелям. И даже если подходить к этим тратам с умом и жесткими ограничениями, все равно общая сумма выходит не меньше 30 тыс. тенге», – говорит жительница города Эльвира Беева.