



ТЕМА НОМЕРА:  
ОБОРОТНАЯ СТОРОНА  
МОДЕРНИЗАЦИИ

стр. 2

ТЕМА НОМЕРА:  
КАК СТАТЬ СВОИМ  
В ЧУЖОЙ СТРАНЕ

стр. 2

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА:  
МЕЖДУ ФОРМОЙ  
И СОДЕРЖАНИЕМ

стр. 3

КУЛЬТУРА:  
КАК СОЗДАТЬ БРЕНД  
ГОРОДА ШЫМКЕНТА

стр. 4

## Бриф-новости

### Долететь за 3999 тенге

Лоукостер FlyArystan открыл сообщение Алматы – Тараз – Алматы. Ранее анонсированная стоимость билета на этом направлении в 4999 тенге снизилась на 1 тыс. тенге. По словам директора по продажам и маркетингу FlyArystan Жанар Жайлауовой, руководство международного аэропорта «Аулие-Ата» снизило аэропортовые сборы. «Теперь билет с ручной кладью до 5 кг стоит 3999 тенге», – говорит Жанар Жайлауова.

По данным авиакомпании, максимальная стоимость полета по этому направлению составляет 10 749 тенге за пакет «Комфорт Плюс», включающий такие опции, как ручная кладь (10 кг), регистрируемый багаж (20 кг), выбор любого места на борту, приоритетная посадка и однократное перебронирование билета. Стоимость среднего пакета «Комфорт» будет составлять 6519 тенге.

### Стройка в режиме нон-стоп

Строительные работы в Туркестане будут вестись в круглосуточном режиме. Такое поручение дал премьер-министр РК Аскар Мамин на рабочем совещании по вопросам реализации комплексного плана застройки и развития города Туркестан на 2019–2020 годы. «Вводим усиленный режим работы», – сказал глава правительства. – Поручаю в течение двух недель обеспечить переход строительных работ на круглосуточный режим».

В административно-деловом центре Туркестана до конца текущего года будет введено в эксплуатацию 52 многоквартирных жилых дома, это более 2300 квартир. Начаты работы по ремонту 69 улиц протяженностью 82,5 км, благоустройству 47 улиц протяженностью 42,2 км, а также по строительству велодорожек протяженностью 12,8 км. Для газификации региона будет построено 31,1 км магистрального газопровода для застройки города, 100%-ное подключение города к природному газу планируется к 2020 году. В целом в строительных работах заняты 3500 человек.

### Закупочный орган

В Шымкенте создадут управление государственных закупок. Об этом стало известно в ходе внеочередной 48-й сессии городского маслихата. На ней были внесены изменения в схему управления городом Шымкентом. Идею о создании управления госзакупок поддержали депутаты.

«Создание нового управления – требование времени, – отметил аким города Габидулла Абдрахимов. – Теперь все государственные закупки будет проводить отдельный орган. Решается вопрос выплаты заработной платы».

### Рисовый лимит

О необходимости своевременного и качественного выполнения начавшихся в регионе весенне-полевых работ, а также недопустимости посева риса сверх обозначенной нормы предупредил на прошедшем в ауле Акмая семинаре-совещании аким Кызылординской области Крымбек Кушербаев. «В целях предупреждения дефицита поливной воды мы принимаем меры по диверсификации растениеводства с увеличением посевных площадей масличных, кормовых и овощных культур. В случае превышения лимита посевов риса руководство области не берет на себя ответственность за обеспечение поливной водой сверх нормы», – отметил аким.

# На соседа надейся, а сам не плошай

Будет ли этим летом с поливной водой юг страны, выяснял «Курсив»

**Для решения проблемы дефицита поливной воды в граничащей с Узбекистаном Туркестанской области предлагается строить как можно больше искусственных водоемов. В Жамбылской области тем временем уже начались работы по проектированию трех крупных водохранилищ, которые обеспечат водой 34,5 тыс. га сельхозугодий.**

Наталья ХАЙКИНА,  
Темурлан ТУРДАЛИН

### Поливы – по минимуму

Казыгуртский, Сарыагашский и Келесский районы Туркестанской области получают воду из Большого Келесского канала, куда вода попадает из реки Чирчик, с Газалкентского гидроузла. Вода накапливается на территории Узбекистана в Чарвакском водохранилище, емкость которого 2,3 куб. км. Как рассказал «Курсиву» главный инженер Туркестанского филиала РГП «Казводхоз» Тулкин Балпиков, Чарвакское водохранилище Узбекистаном эксплуатируется в энергетическом режиме, то есть интересы энергетики выше ирригационных. Поэтому вместо зимних накопительных вод сбрасывается через каскады ГЭС для выработки электроэнергии.

Вместе с тем вопрос с дефицитом поливной воды на юге Казахстана остается открытым. Как стало известно «Курсиву», строго по графику в марте поставлялась поливная вода и с каналов «Зах» и «Ханым», также берущих начало на территории Узбекистана. На сегодняшний день из-за увеличения притока наши водопотребители получают воду согласно заявкам. Однако проблема заключается в том, что обычно дефицит в воде ощущается ранней весной, когда из водохранилища уже сброшена вода, и осенью, когда водохранилище только начинало накапливать воду для нужд энергетики.

«Надеемся, что после строительства атомной электростанции в Узбекистане Чарвакское водохранилище перейдет на ирригационный режим работы, и проблем в водообеспечении в вегетационный период не будет», – говорит Тулкин Балпиков.

### Что делать?

Для решения проблемы по поручению акима области Умирзака Шукеева профильными организациями прорабатываются три варианта водообеспечения орошаемых земель.

Во-первых, необходимо построить дополнительные водохранилища. Согласно «Дорожной карте по сбору, накоплению и распределению паводковых вод», одобренной протоколом совещания у премьер-министра РК (от 5 июня 2017 года № 11-5/07-591), в области намечается строительство 26 малых водохранилищ. Это даст экономии 60 млн кубов воды в год. Кроме того, дополнительные 15 млн кубометров воды обеспечит строительство водохранилища Кошкорган-2, ниже действующего водохранилища Кошкорган.

Накапливать воду можно и за счет использования вод Бадамского водохранилища (60 млн куб. м), в свое время построенного для орошения пригородных земель, которые сейчас ушли под



Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

застройку жилья. По словам сотрудников Туркестанского филиала РГП «Казводхоз», 30 из 60 млн кубометров поливной воды будет сбрасываться по реке Бадам в Арысь и таким образом питать поля в Шаульдерском районе.

Из-за нехватки воды сейчас там используется только 32 из 47 тыс. га орошаемых земель. Парадокс в том, что, по данным «Казводхоза», в весеннее время 300–400 млн кубов воды сбрасывается с реки Арысь через Шаульдерский гидроузел в Сырдарью, так как в Туркестанской области не хватает емкостей для ее накопления. А летом фермеры не могут использовать землю из-за нехватки воды.

### Воды много не бывает

Как рассказал «Курсиву» эксперт РГУ «ЮК гидрогеолого-мелиоративная экспедиция Комитета по водным ресурсам Министерства сельского хозяйства РК» Карл Анзельм, в зоне Арысь-Туркестанского канала в советское время функционировало порядка

мегапроект по строительству машинного канала от реки Сырдарья с подпиткой Туркестанского канала в объеме 80 млн кубометров чуть выше города Туркестана, аналогично машинной водоподаче на поля Жетысайского и Мактаральского районов.

Ключевое решение проблемы гидродефицита для южных регионов Казахстана, по мнению экспертов, состоит в накоплении воды и рациональном ее использовании. Поэтому нужно строить как можно больше прудов, больших и малых водохранилищ.

### Другой сосед – проблема та же

Жамбылская область, по данным областного филиала РГП «Казводхоз», зависит от Кыргызстана по обеспечению поливной водой на 80%. Только пятую часть отечественные фермеры получают из собственных подземных, грунтовых и поверхностных источников. Две главные водные артерии, по которым жамбылцы

в частности обеспечить ею 34,5 тыс. га сельхозугодий призваны три строящихся в области крупных водохранилища. По словам Галии Зарубаевой, два из них – Ргайты и Калгуты – будут расположены в Кордайском районе, еще одно, Акмола, – на границе Байзакского и Таласского районов, примерно в 70 км от Тараза.

Воду из Акмолы будут использовать для орошения пастбищ и посевов сельхозкультур. Из него также планируется направлять воду в каналы Таласского района. В окрестностях будущих Ргайты и Калгуты очень развито растениеводство. Там вода нужна для бесперебойного обеспечения ею существующих площадей и освоения новых земель.

На сегодняшний день, по словам замглавы ЖФ «Казводхоза», ТЭО трех проектов направлено на госэкспертизу. После их положительного заключения будут заказаны ПСД объектов и потом будут выделены деньги из республиканского бюджета

водохранилищ была создана комиссия.

«В ее составе помимо нашего учреждения были представители Шу-Таласской бассейновой инспекции, облфилиала «Казводхоз», райакиматов и их отделов земельных отношений. Были обследованы все районы, где есть потребность в их строительстве. Определили, что в области есть необходимость в пяти новых водохранилищах: Тарылган в Кордайском районе и еще четырех в Меркенском районе – Тескентоган и Андас-1, Андас-2 и Андас-3», – проинформировал Айдар Асамбеков.

Гидрогеологи признали неэффективным проект водохранилища Тарылган из-за низкого дебета воды. Четыре других проекта прошли экспертизу КазНИИ водного хозяйства. По словам Айдара Асамбекова, заключение НИИ заменяет ТЭО, поэтому осталось заказать ПСД и ждать выделения денег из областного бюджета.

«Бюджетную заявку по ним мы уже подали в облакима, – уточнил директор КГУ. – Нам сказали, что не все сразу начнут строить – деньги будут выделять поэтапно. Введение же всех этих водохранилищ позволит восстановить еще порядка 1,3 тыс. га орошаемых земель. А во время дефицита воды в реке Аспара в Меркенском районе водой из них можно будет подпитывать канал ЗБЧК (западная ветка Большого Чуйского канала – «Курсив»»).

### Под государственное крыло

Айдар Асамбеков добавил, что на областном балансе, в ведении КГУ «Жамбыл су қоймалары», сейчас числятся 104 малых водохранилища. Еще по пяти идет процедура перерегистрации в собственности областных властей.

«Со времен СССР осталось много водохранилищ, находящихся на балансе сельских округов. Мы постоянно работаем по их передаче нам на баланс. К примеру, сейчас к нам переходит четыре водохранилища, находящихся в Жуалинском районе, и одно в Жамбылском. Семь водохранилищ находится в частной собственности, они предназначены для разведения рыб. По ним мы тоже ведем мониторинг по наполнению и сброса воды. Владельцам предлагали передать эти объекты к нам на баланс безвозмездно, но они пока отказываются», – отметил спикер.

### ВОДОХРАНИЛИЩА В ЖАМБЫЛСКОЙ ОБЛАСТИ, НА СТРОИТЕЛЬСТВО КОТОРЫХ БУДУТ ВЫДЕЛЕНЫ ДЕНЬГИ ИЗ РЕСПУБЛИКАНСКОГО БЮДЖЕТА

Наименование и расположение водохранилища	Объем накопления, млн куб. м	Целесообразность	Стоимость строительства, млрд тенге
Водоохранилище Акмола на реке Талас на границе Байзакского и Таласского районов	11,107	Повышение водообеспеченности на площади 6,5 тыс. га	4,881
Водоохранилище Ргайты на реке Ргайты в Кордайском районе	15,222	Повышение водообеспеченности на площади 19 тыс. га	6,807
Водоохранилище Калгуты на реке в Кордайском районе	14,6	Повышение водообеспеченности на площади 9 тыс. га	3,181

700 дренажных скважин для повышения и улучшения водообеспечения орошаемых земель. Сегодня они не действуют.

«Мы можем отсюда дополнительно взять порядка 180 млн кубов воды, – пояснил он. – Есть карты размещения и характеристики тех скважин. Благодаря этим мерам в районе Туркестана смогут восстановить орошаемые земли два-три сельских округа. В том числе и в городе Туркестане будет восстановлена система для полива зеленых насаждений».

В этом направлении акиматом Туркестанской области разрабатывается проект по восстановлению 145 скважин вертикального дренажа в городе Кентау, что в свою очередь позволит обеспечить регион 35 млн кубометров воды.

Кроме того, по словам Тулкина Балпикова, планируется реализо-

получают поливную воду из Кыргызстана, – это реки Шу и Талас.

«В реку Талас вода подается из находящегося в Кыргызстане Кировского водохранилища, которую мы потом используем в Байзакском, Жамбылском и Таласском районах и городе Таразе, а по реке Шу из Орто-Токойского водохранилища мы снабжаем Меркенский и Кордайский районы. Остальные два наших граничащих с Кыргызстаном районов – Жуалинский и район имени Турара Рыскулова – берут воду из наших горных источников», – рассказала «Курсиву» замдиректора филиала «Казводхоза» Галия Зарубаева.

### Необходимость иметь запасы

Покрывает дефицит поливной воды в вегетационный период и

на непосредственно сами строительно-монтажные работы.

«Заказчик этих работ – Комитет по водным ресурсам МСХ. Думаю, в ближайшие год-два водохранилища уже будут построены», – сказала Галия Зарубаева.

### Плюс четыре

По словам экспертов, в республиканской собственности сейчас находится пять водохранилищ Жамбылской области. Помимо крупных водоемов в регионе свыше 100 водохранилищ областного подчинения, находящихся на балансе КГУ «Жамбыл су қоймалары». Его директор Айдар Асамбеков рассказал «Курсиву», что в соответствии с изданным в прошлом году протокольным решением акима области для определения мест строительства новых малых



# Оборотная сторона модернизации

В Таразе из-за позднего проведения тендера по замене светофорной инфраструктуры приведены демонтированное дорожное полотно в нормальное состояние на многих перекрестках не успели. В итоге автомобилям пришлось от зимы до весны ездить по перерытым дорогам.

**Темурлан ТУРДАЛИН**

В конце лета прошлого года практически на всех перекрестках Тараза начали менять старые светофоры, а подходящие к ним по воздуху провода проводить под землей. Для этого на проезжей части дорог, примыкающих к перекресткам, прокопали в асфальте канавки шириной 30–40 см. Однако не все эти траншеи привели в первоначальный вид – на некоторых вновь уложенный асфальт просел, а кое-где, наоборот, превратился в лежачих полицейских.

По таким дорогам с осени прошлого года до весны нынешнего и пришлось ездить всему городскому автотранспорту. Водители жаловались на многочисленные заторы и на то, что дефекты дорожного полотна портят ходовую часть авто.

**Слышал звон...**

Общественность долгое время не знала, что происходит в городе и для чего вообще затеяли эту перестройку. Никаких заявлений городские власти не делали. Шли



Перерывные в прошлом году перекрестки стали приводить в нормальное состояние только этой весной.

разговоры, что в Таразе устанавливаются умные светофоры.

Во время прошедшей в марте в таразском коворкинг-центре встречи без галстуков с представителями молодежи первый замглавы обфиллиала Нур Отан **Ерканат Манжуов** задал этот вопрос заместителю акима Тараза **Бейсенбеку Жанбосынову**. К слову, назначенный на эту должность в январе 2019 года, он курирует сферу ЖКХ.

«Честно говоря, я не знаю, для чего велись эти работы, – признался тогда Бейсенбек Жанбосынов. – Вообще система центра оперативного управления (ЦОУ) должна быть у департамента по-

лиции. И Тараз – единственный город, у которого она стоит на балансе СМЭУ – эксплуатирующего предприятия. На сегодня за безопасность дорожного движения отвечает не учреждение, которое ответственно за это, а обслуживающая компания. Было совещание, аким дал распоряжение о ее передаче в департамент полиции. При умных светофорах есть понятие «зеленая волна». Задав программу, можно управлять светофорами. Наверное, эти умные светофоры и начали строить».

Как оказалось, этим ответом госслужащий направил «Курсив» по ложному следу. На запрос в областной департамент полиции

редакцией был получен ответ: работы по замене светофоров абсолютно не касаются полицейского ведомства.

**А ларчик просто открывается**

В конце апреля на отчетной встрече руководства города и коммунальных служб перед членами специальной мониторинговой группы на площадке проектного офиса «Адалдык Аланы» тот же Бейсенбек Жанбосынов, на тот момент исполнявший уже обязанности акима Тараза, поручил главе отдела ЖКХ **Сакену Жуманкулу** предоставить «Курсиву» информацию о проекте по замене

светофоров. Тот в свою очередь перепоручил задание своему подчиненному – главному специалисту сектора автодорог этого отдела **Темирхану Альжану**.

Главный специалист рассказал «Курсиву», что никакие умные светофоры в рамках этого проекта установлены не были – в Таразе их просто обновили. Также заменили дорожные знаки, таблички с названиями улиц и все подходящие к светофорам по воздуху провода уложили под землей.

«В конце прошлого года на многих перекрестках были видны перекопы глубиной 5 см и шириной примерно в 40. Из 125 таразских перекрестков, имеющих светофоры, провели работы на 99. Заменили также консоли – Г-образные трубы, на которых крепятся светофоры. Раньше провода путались с коммуникациями уличного освещения, сейчас они под землей», – пояснил Темирхан Альжан.

Он также сообщил, что этот тендер, стоимостью 200 млн тенге, в июле прошлого года выиграло ТОО «Газ Сервис». Работы должны были закончиться к концу 2018 года. В прошлом году подрядчик закопал траншеи. Но они, по словам г-на Альжана, просели из-за «естественной просадки».

«Научно доказано, что асфальт проседает на 10–15% в зависимости от давления на точку. Мы хотели еще тогда обязать подрядчика восстановить полотно – на эти работы есть, если я не ошибаюсь, трехлетняя гарантия, но согласно СНиП укладка асфальтобетона осуществляется при

стабильной температуре +10 градусов, чтобы и днем и ночью было не ниже этой отметки. Если бы подрядчик зимой устранил недостатки, асфальт бы не сел как надо. Поэтому все оставили на весну», – рассказал специалист.

При этом он не смог объяснить, почему тендер провели так поздно – в середине лета, почему их приняли этим актом и кто являлся председателем приемной комиссии, наконец, на основании каких исследований и расчетов было принято решение о замене этой системы.

**Поработал – уберил за собой**

Между тем глава обфиллиала Союза водителей Казахстана **Амантай Досмахамбетулы** сказал «Курсиву», что обновление светофорной инфраструктуры было необходимо городу. «Старые светофоры, действительно, и технически, и морально устарели. В них даже лампочки старые стояли, а сейчас светодиодные, они более экономичные. Установили новые таблички, знаки – это хорошо. Но нужно было поэтапно делать: прокопали несколько перекрестков и тут же привели их в нормальное состояние, а не брать сразу за 10–20 и потом долго их не ремонтировать», – считает Амантай Досмахамбетулы.

Тем временем работы по устранению недостатков практически заканчиваются. А в социальных сетях опубликовали список подвигшихся ремонту перекрестков и контакты отдела ЖКХ, куда любой может сообщить об их плохом состоянии.

## Как стать своим в чужой стране

В рамках проекта MOM по интеграции внешних и внутренних мигрантов в Казахстане ежегодно по 50 мигрантов в разных городах страны получают помощь в обучении новой профессии. Также им приобретут необходимое оборудование, чтобы они начали свое небольшое дело.

**Инна БЕКЕЕВА**

**Дать удочку**

Казахстанская модель интеграции мигрантов разрабатывается в рамках трехгодичного проекта международной организации по миграции (MOM). Как рассказала «Курсиву» национальный координатор программы по миграции MOM Казахстана **Светлана Жасымбекова**, проект стартовал в 2018 году, а мероприятия, которые проводятся в его рамках, направлены на уменьшение уязвимости мигрантов и жертв торговли людьми в Казахстане.

В 2019 году проект, финансируемый Министерством иностранных дел Королевства Норвегии, охватывает 10 городов Казахстана. В пяти из них НПО работают в области интеграции уязвимых мигрантов в принимающее общество, а в пяти других проводится информационная работа среди населения по повышению уровня осведомленности в вопросах защиты прав мигрантов и в противодействии торговли людьми.

«Мигрант – участник проекта получит помощь в виде образования: курсы изучения языка и получение профессии. Для каждого будет индивидуальное составленное бизнес-план, затем закуплено оборудование. Выделяемая на каждый кейс сумма составляет 150 тысяч тенге», – рассказала Светлана Жасымбекова.



Фото: www.shutterstock.com / Joseph Sorrentino

**Модель у каждого своя**

Координатор проекта также отметила, что эта модель адаптируется во всех республиках Центральной Азии. Но проблематика уязвимости, по словам спикера, у всех разная. К примеру, если в Казахстане в большей степени встречаются мигранты без документов и РК выступает как принимающее сообщество, то в других странах люди больше нуждаются в реинтеграции после возвращения на родину.

Для популяризации такой модели интеграции в трех городах Казахстана – Костаная, Шымкенте, Петропавловске – создаются три пилотных миграционных совета. На них будет обсуждаться эта интегративная модель. Кроме того, она прописана в концепциях, утвержденных программами интеграции в акиматах Шымкента и Алматы.

«Между тем главный научный сотрудник Казахстанского института стратегических исследований при президенте РК, национальный консультант

**Ирина Черных** подчеркнула, что идеальной модели интеграции нет. «Каждое государство формирует свою уникальную модель. Но при ее построении мы можем учитывать зарубежный опыт. Если мы говорим об интеграции полноценной и системной, то в этот процесс должны быть вовлечены все уровни государственных институтов, начиная от парламента и правительства, с изменением миграционного законодательства. Должна быть выстроена целая система, которая будет спускаться дальше в регионы», – считает эксперт.

**Проблемы у всех одни**

По мнению представителей MOM, основные проблемы, с которыми чаще всего сталкиваются трудящиеся мигранты, в большинстве случаев связаны с низким уровнем информированности о казахстанском миграционном законодательстве. Все это, в свою очередь, влечет за собой трудности как в устройстве на работу, так и в оплате труда,

получении медицинской и социальной помощи.

При этом эксперты подчеркивают, что жесткой конкуренции между неквалифицированными мигрантами и местной рабочей силой в нашей республике нет. Причина столь мирного сосуществования, по мнению Ирины Черных, кроется в том, что в Казахстане, как, впрочем, и в большинстве стран с развитой экономикой, мигранты выполняют неквалифицированную работу с низкой оплатой труда, куда местные жители работать не идут.

В то же время, как отмечает эксперт, в концепции миграционной политики выражена заинтересованность Казахстана в получении высококвалифицированных специалистов. «И если у Казахстана есть такая заинтересованность, то нужно менять миграционное законодательство. Для этой категории трудовых мигрантов должны быть прописаны механизмы интеграции», – резюмирует международный консультант.

## Успеть за семь минут

Проверить состоятельность бизнес-идеи можно и без крупных вложений

Проект «Бизнес Молодость Казахстан» призван обучить интересующихся предпринимательством практическим инструментам, навыкам и советам по ведению успешного бизнеса.



Елена СИНОГАЧ, генеральный директор проекта «Бизнес Молодость Казахстан»

**Сергей ПАВЛЕНКО**

Больше двух сотен человек, а это в основном молодые люди до 30 лет, пришли на встречу с тренерами и консультантами проекта «Бизнес Молодость Казахстан». Организаторы встречи обещали рассказать, с чего начать строить бизнес, как сделать его успешным и что необходимо предпринять, чтобы в течение очень короткого промежутка времени он стал приносить в разы больше денег.

**Телефонная книжка в помощь**

Среди заявленных практических инструментов, пожалуй, наиболее интригующе выглядел вопрос «как выбрать дело за семь минут?». «Необходимо выписать хотя бы десять направлений того, чем бы вы хотели заниматься. Проанализировать рынок. Для этого просто открыть телефонную книжку, позвонить первым десяти контактам и спросить: «тебе вот это интересно?» То есть выяснить, насколько рынку это необходимо. Все наши первые клиенты – с телефонной книжки. Когда вы контактируете с людьми, создается личная база. Если вы решили заняться тапочками для хомячков, то звоните первым абонентам своей теле-

фонной книжки и спрашиваете, насколько это им интересно. Так определяется интерес к продукту на рынке», – пояснила «Курсиву» генеральный директор проекта **Елена Синогач**.

Кроме того, она отметила, что стоит обратить внимание на направления, в которых уже был опыт. «Надо помнить, что простые действия дают больший результат, нежели сложные, с размышлениями о команде, офисе. Надо общаться с людьми», – рекомендовала г-жа Синогач.

**Быть открытым**

Интерес представлял и вопрос о том, что необходимо предпринять бизнесмену, чтобы не застрять на половине пути. Чтобы этого не произошло и дело не превратилось в застывшую массу, в первую очередь, как говорит Елена Синогач, надо быть открытым ко всем трендам.

«Рынок меняется каждую секунду. Необходим маркетинг и правильное позиционирование на рынке. Мы знаем, как это сделать, у нас есть инструменты. Самая большая, как я считаю, проблема для человечества – это необходимость просто начать что-то делать», – говорит бизнес-леди.

стр. > 3

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ  
**КУРСИВ | ЮГ**

Газета издается с 6 сентября 2018 г.  
Собственность: ТОО «Altco Partners»  
Адрес редакции: А15Е3В3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, б/ч «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  
Выпускающие редакторы:  
Мадия ТОРЕБАЕВА  
m.torebaeva@kursiv.kz  
Татьяна Николаева  
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор кор. пункта  
в южном регионе:  
Лаура Копжасарова  
south@kursiv.kz

Редакция:  
Наталья Хайкина  
Людмила Мельник  
Кюкен Оршабеков  
Инна БЕКЕЕВА  
Темирлан Турдалин  
Корпункт в г. Шымкент:  
тел. +7 (7252) 53 96 55 (ан. 102)

Корректорское бюро:  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ  
Вера АН

Аналитическое отделение  
Kursh Research:  
Айгуль ИБРАЕВА  
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:  
Елена Тарасенко

Фотографы:  
Олег СПИВАК  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:  
Вячеслав БАТУРИН

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:  
Радик 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 «Дэуир».  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17  
Тираж 1040 экз.

# Между формой и содержанием

# Успеть за семь минут

Свыше 90% рынка школьной формы в стране занимает импорт. При ежегодном объеме продаж школьной формы на 38 млрд тенге доля отечественных товаропроизводителей занимает лишь 7%, отмечают казахстанские эксперты.

**Наталья ХАЙКИНА**

В Шымкенте впервые прошел форум-выставка школьной формы, на котором отечественные производители представили свой товар и познакомиться с потенциальными покупателями. Президент ассоциации предприятий легкой промышленности Республики Казахстан **Любовь Худова** пояснила, что подобное мероприятие крайне необходимо проводить именно в Шымкенте, так как здесь проживает много детей.

«Мы столкнулись с неожиданной проблемой, – рассказала «Курсиву» **Любовь Худова**. – Столько времени бились, открывая данный рынок для отечественного производителя, а получили импорт из Китая, Узбекистана, Турции и Кыргызстана. Причем товар приходит не соответствующий никаким стандартам, несертифицированный и незадекларированный. Школьная форма импортного производства зачастую состоит из 100%-ного синтетического материала. Да, эта продукция дешевле, но очень много претензий к ее качеству».

Как отметила г-жа Худова, ежегодные продажи на казахстанском рынке школьной формы составляют порядка 38 млрд тенге. А доля отечественного производителя всего 7%. При этом производство школьной формы не разыгрывается на тендерах, поскольку родители за свои деньги покупают ее, и их право



Дешево или качественно: шымкентские потребители стоят перед сложным выбором.

решать, у какого товаропроизводителя. Тогда как раньше детская продукция, по словам спикера, всегда субсидировалась государством. Сейчас выбор родителей чаще всего делается в сторону более дешевой продукции.

Представители швейных фабрик рассказали «Курсиву», почему их продукция не востребована на местном рынке. Например, руководитель проекта «Школьная форма» одной из ведущих компаний Казахстана по производству одежды **Павел Мирошниченко** подчеркнул, что основная проблема в том, что конечный потребитель не знает отечественного товаропроизводителя «в лицо».

«К примеру, стоимость нашего комплекта школьной формы колеблется от 15 тысяч тенге, – говорит г-н Мирошниченко. – У нас только ткани с высоким процентом содержания натуральных волокон, и за меньшую цену мы не можем предложить достойный

конкурентоспособный продукт. Однако наша фирма известна в Казахстане, поэтому проблем с реализацией мы не испытываем». Тем не менее даже такая крупная компания в прошлом году реализовала лишь около 50 тыс. комплектов школьной формы по Казахстану. И это при том, что у фирмы есть собственная розничная сеть из 25 магазинов по стране.

Более мелких товаропроизводителей волнуют и другие не менее серьезные проблемы. Так, менеджер по продаже школьной формы **Лола Жумадилаева** считает, что работать мешают недобросовестные конкуренты, которые незарегистрированы и не платят налоги.

«В прошлом году мы продали форму на сумму более 50 млн тенге. В этом году планируем порядка 60 млн. А в год выпускаем около 20 тыс. комплектов школьной формы», – подчеркнул

ла менеджер. При этом потенциал фабрики задействован лишь наполовину.

Бухгалтер другой швейной фабрики **Насима Кулизнева** рассказала «Курсиву», что в прошлом году они пошили 340 комплектов школьной формы и не смогли ее продать. «Связаться со школами – неблагоприятное дело, – посоветовала **Насима Кулизнева**. – В конце учебного года делаем замеры детей, шьем, а они приходят осенью подростками, и им эта форма уже не подходит. А в прошлом году мы пошили форму по стандартным размерам. Но она не подошла по цвету. Оказалось, что школы заказывали темно-синюю форму. А мы этого не знали».

Как бы то ни было, пробный шар был запущен – форум состоялся. По словам **Любови Худовой**, в прошлом году наметился рост продаж школьной формы отечественных производителей на 2%.

< стр. 2

По словам **Елены Синогач**, страх что-либо изменить – очень сильный мотиватор. Поэтому, считает она, если у вас есть идея, достаточно протестировать ее любым способом, например через соцсети.

На реплику о том, что всякие опыты, в том числе пробы и тестирования, требуют финансовых затрат, она заявила, что значительных средств не потребуется. «Средняя продолжительность бизнеса – пять лет. Когда у тебя что-то получилось, ты дисциплинированно продолжишь это делать. Но проходит время, и ты замечаешь, что клиентов стало меньше. В этот момент важно среагировать и адаптироваться к современному рынку, проанализировать, что сейчас приносит прибыль. А для этого тестирования достаточно \$50–60. Но многие сразу с головой бросаются в траты, к примеру, 1,5 млн тенге на баннеры. Но и это не всегда дает желаемый результат», – пояснила г-жа Синогач.

## Надо уметь договариваться

Рассказали консультанты и о развитии полезных в бизнесе навыков. «Что необходимо сделать, чтобы выстроить отношения? – Надо договориться. Это первый и самый главный навык. Потому что у вас с собеседником появля-



Тимур ШОРАБЕКОВ, тренер проекта «Бизнес Молодость Казахстан»

ется какая-то связь. Когда вы руки пожали, приходят правила. Что отличает успешных бизнесменов от обычных людей? Именно владение таким навыком, как умение договариваться», – подчеркнул тренер проекта **Тимур Шорабек**.

Как образно выразился спикер, если вы не в этом поезде, то значит, остались на станции, а поезд давно ушел. «Ваша задача сейчас – сесть в этот поезд. Если вы попадаете в это сообщество предпринимателей, то будете в курсе последних новаций, связанных с бизнесом. Эти знания вы будете включать в свой бизнес и получать большие дивиденды, которые заработаете собственными руками. Еще один навык – это понимание. Овладение им поможет практически осваивать сложные процессы, выстроить рекламную кампанию, упаковать свою услугу так, чтобы за ней выстраивалась очередь», – отметил спикер.



Фото: www.shutterstock.com/Matej Kestelic

# Проектная составляющая

## Какие инвестпроекты были реализованы и не реализованы в Жамбылской области

Согласно государственной программе индустриально-инновационного развития РК на вторую пятилетку 2015–2019 годов в Жамбылской области по карте поддержки предпринимательства реализуется 46 инвестиционных проектов на общую сумму 601,5 млрд тенге. 10 из них после актуализации сдвинулись по срокам на 2020–2021 годы.

**Людмила МЕЛЬНИК**

В управлении предпринимательства и индустриально-инновационного развития акимата Жамбылской области корреспондента «Курсива» заверили, что все инвестпроекты, реализованные в рамках второй пятилетки ГПИИР, сегодня действуют и вносят существенный вклад в укрепление экономики региона.

«Что касается актуализации, то мы ее проводим регулярно, два раза в год. Нередко проекты, включенные в карту, тормозятся в связи с изменением сумм инвестирования или сроков строительства. Да мало ли проблем возникает! Из-за этого мы перевели 10 проектов на более поздние сроки», – отметил руководитель отдела индустриально-инновационного развития областного УПИИР **Бахытжан Абжанов**.

Так, по его информации, в 2020 году планируется реализовать шесть проектов на сумму 118 млрд тенге, а в 2021 году четыре проекта общей стоимостью 403,7 млрд тенге. В том числе будут осуществлены второй этап развития ТОО «Таразский металлургический завод, строительство мини-завода по производству взрывчатых веществ ТОО «НПП «Интеррин», строительство мусоросортирующего завода ТОО «ЕкоJet». Производству сжиженного газа намерено наладить ТОО

«TarazIng», а ТОО «ХИМ-плюс» планирует начать производство глиносафата на территории СЭЗ «Химпарк Тараз». Запуск всех этих проектов позволит обеспечить работой 6,6 тыс. человек.

## Испытание выдержали не все

К 2017 году в Жамбылской области в рамках программы индустриализации было реализовано более 50 проектов на общую сумму 158 млрд тенге. По словам г-на Абжанова, почти все они в настоящее время работают стабильно.

«Правда, были проблемы у ТОО «Talas Investment Company». Им в течение полутора лет не удавалось наладить сбыт выпуска-

его до ввода в эксплуатацию, дали окрепнуть и встать на ноги. А дальше руководство завода уже работает самостоятельно, как субъекты малого и среднего бизнеса», – говорит чиновник.

Что касается ТОО «Таразский металлургический завод», то его проблемы обусловлены частой сменой собственников. Но сегодня, как заверил **Бахытжан Абжанов**, завод не простаивает. «Данное предприятие должно было приступить ко второму этапу развития, на который предусмотрено 29 млрд тенге. Однако, учитывая сложившуюся ситуацию, передвинули сроки реализации этого проекта на 2020 год», – рассказал спикер.

брики сооружаются новые цеха по производству обуви.

## Вышли на проектную мощность

В рамках выполнения задач второй пятилетки ГПИИР в июне 2015 года в Таразе начал свою работу завод по производству полиэтиленовой пленки ТОО «Полиэтилен-Агро». Стоимость проекта составила 381,2 млн тенге. Кроме того, при его реализации была оказана господдержка по программе «Дорожная карта бизнеса-2020» в сумме 40,6 млн тенге. Планировалось создать 27 рабочих мест. Сегодня ТОО «Полиэтилен-Агро» уже превысило проектную мощность в 300 т про-

областей. Сегодня у нас трудятся 27 человек, заработную плату они получают стабильно», – говорит предприниматель.

В марте 2017 года выдал первую продукцию завод по производству тонкомолотого мраморного наполнителя ТОО «Каратау ПРО». Стоимость проекта составляет примерно 2 млрд тенге. Но, по словам начальника производства предприятия **Мурата Мырзакулова**, на самом деле в строительстве завода было инвестировано около 3 млрд тенге.

«Производственная мощность завода составляет 110 тыс. т продукции в год. Мы уже сейчас можем выйти на этот объем, так как современное итальянское оборудование позволяет это сделать в короткий срок. Но дело в том, что наша работа носит сезонный характер. Тонкомолотый мраморный наполнитель, попросту говоря, мраморная мука, является сырьем для предприятий группы компании **Alina**, которые выпускают сухие строительные смеси и лакокрасочные материалы. Наш завод также является подразделением ГК «Alina». В этой связи мы зависим от спроса. Кроме того, нашу продукцию приобретают птицефабрики и нефтедобывающие компании, действующие не только в Казахстане, но также в Кыргызстане и Узбекистане», – сообщил **Мурат Мырзакулов**.

## Каменный пояс

По словам начальника отдела предпринимательства, промышленности и развития туризма акимата Таласского района **Ауданбека Таусарова**, в рамках ГПИИР начиная с 2014 года на территории района реализовано три проекта на сумму 18 млрд тенге. В том числе завод по производству мраморной муки ТОО «Каратау ПРО».

«В 2014 году у нас был построен завод по производству цианида Натрия ТОО «Talas Investment Company». Сегодня здесь планируется осуществить проект,

направленный на двукратное увеличение мощности. Идет работа по подготовке ПСД, на эти цели также потребуется порядка 18 млрд тенге дополнительных инвестиций. Эти средства предполагается получить в рамках кредитования через банки второго уровня. И, разумеется, будет оказываться государственная поддержка, предусмотренная программой «Дорожная карта бизнеса-2020», – рассказал собеседник.

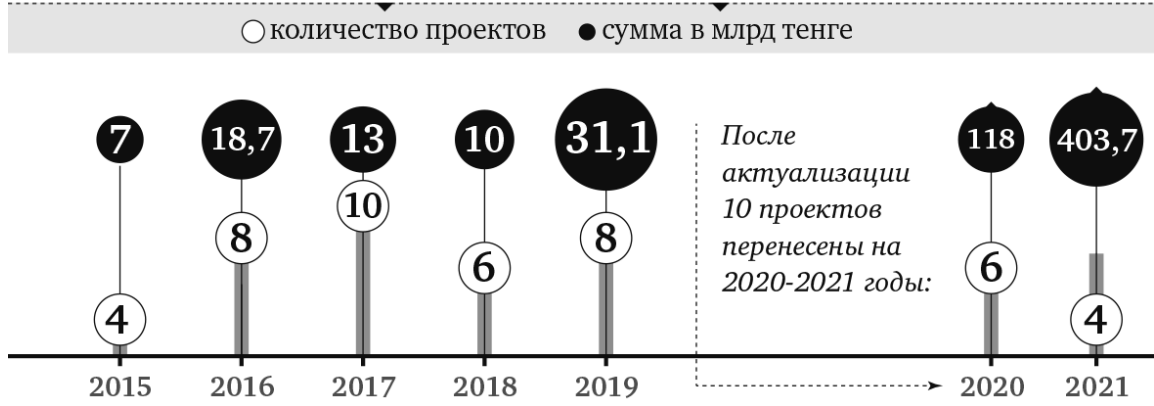
Что касается третьего проекта, то у цементного завода ТОО «Жамбыл Недр» есть трудности, связанные с технологическим процессом. Предприятие находится в черте города, и цементная пыль оседает в жилой зоне. На строительство завода в свое время было потрачено 1,6 млрд тенге. Годовая мощность – 300 тыс. т готовой продукции. Однако выйти на нее мешает экологическое заключение. В этой связи руководством предприятия рассматривается возможность строительства нового производственного цеха, который позволит выпускать цемент и не оказывать негативного воздействия на окружающую среду.

Кроме того, в районе ведется реализация проекта ТОО «Еврохим Удобрения». В 2021 году это предприятие намерено запустить в строй химзавод по производству минеральных удобрений. Сумма инвестиций – 356,5 млрд тенге. Мощность – 1,4 млн т минудобрений в год. Здесь предполагается создать 2 тыс. новых рабочих мест.

«Также у нас имеются небольшие производства, такие как ТОО «Атамекен-Мрамор» и ТОО «Азимут-Мрамор» в селе Коктал. В прошлом году на этих предприятиях была проведена модернизация, установлено новое современное оборудование. Наряду с мраморными плитами и блоками здесь изготавливается мраморная крошка различной фракции, которая сегодня широко используется в строительстве», – сообщил начальник отдела.

## Инвестпроекты в Жамбылской области

В рамках второй пятилетки ГПИИР на 2015-2019 годы в Жамбылской области реализуется 46 инвестиционных проектов на сумму 601,5 млрд тт



емой продукции. Но сейчас дела здесь пошли хорошо. Еще один проект – ТОО «Таразский трубный завод» – в настоящее время прекратил работу. Первые собственники его продали. А вторые демонтировали оборудование и перевезли его в Нур-Султан. Этот проект мы исключили из карты. По ТОО «Курылыс-Полимер» сейчас идет судебный процесс. И в том, что происходит с этим предприятием, не наша вина. Все от нас зависело мы сделали: помогли осуществить данный проект, сопровождали

В 2010 году в областном центре с помпой был открыт цех по производству топса ТОО «Фабрика ПОШ-Тараз». На его осуществление потрачено 958 млн тенге. Однако предприятие более или менее стабильно проработало лишь два года. Потом начались проблемы. В 2016 году сюда пришло новое руководство, которое обещало поднять завод с колен. Однако и у них ничего не получилось. В конце прошлого года завод был выкуплен ТОО «ТаразКожОбувь». Сегодня на месте фа-

дкации в год. «В прошлом году предприятие выпустило 490 т продукции. С начала текущего года потребителям было отгружено 161,7 т полиэтиленовой пленки», – проинформировал **Бахытжан Абжанов**.

По словам директора предприятия **Бахтияра Серкеева**, оно работает нормально, проблем с реализацией нет. «Мы выпускаем несколько видов пленки, в том числе мульчированную, тепличную и строительную. Ее покупают хозяйства Алматинской, Туркестанской, Кызылординской



# Игра по-взрослому

## Почему кыргызстанский режиссер частый гость в Казахстане

**В каких жанрах работает, для чего приехал в Тараз и что думает о развитии и финансировании театрального искусства Казахстана и Кыргызстана, рассказал в интервью «Курсиву» режиссер театра и кино Нурлан Асанбеков.**

**Людмила МЕЛЬНИК**

– О вас часто можно услышать в Казахстане. Вы живете на две страны?

– Нет, постоянно я живу в Кыргызстане, а в Казахстан приезжаю по приглашению. Я ведь музыкальный режиссер. В прошлом году поставил три спектакля в Туркестанском театре оперы и балета, в том числе «Риголетто» и «Сельская честь». Работал в Нур-Султане, в Алматы.

– Где, по вашему мнению, больше внимания уделяется культуре: в Кыргызстане или у нас?

– В Казахстане сферу культуры со стороны государства поддерживают лучше. В Бишкеке, что уж там деликатничать, чиновники далеки от понимания необходимости государственной поддержки культуры.



Нурлан Аскарлович АСАНБЕКОВ

Фото: Юрий КИМ

туры. Лучшим свидетельством такого равнодушного отношения являются объекты культуры. Здания театров уже много лет не ремонтируются, а их оснащение оставляет желать лучшего. Творческие мероприятия и фестивали проходят абы как.

– Но ведь в свое время Государственный русский театр драмы считался одним из лучших в Центральной Азии.

– Да, он гремел своими постановками. Но сейчас это не так. Впрочем, благодаря конфедерации Союза театральных

деятели КР, куда я вхожу, в этом театре была осуществлена постановка спектакля «Демон», с которым труппа уже сейчас участвует в международных театральных фестивалях и занимает призовые места. Он поставлен замечательным режиссером Владимиром Панковым. Но Лермонтов – это всегда беспроигрышный вариант.

– Жители Бишкека идут в театр несмотря ни на что?

– Люди идут в русский драмтеатр. Но бывают ли там аншлаги, сказать не могу, так как отошел от традиционного театра и сегодня все внимание уделяю кукольному театру (сейчас Нурлан Асанбеков руководит Кыргызским государственным кукольным театром. – «Курсив»). Вот эта работа мне по душе. Это мне кажется более интересным. Здесь больше возможностей для самовыражения. Причем можно ставить не только детские, но и взрослые спектакли, классику.

Я в Москве как-то увидел постановку Японского театра марионеток. Это был спектакль «Макбет». Режиссера сейчас не вспомню, но это было шикарно! Причем в действие были введены не только куклы, но и люди.

Эту схему я применяю и у нас, к примеру, в детской постановке «Не улетай!».

– Однако в Тараз вы приехали, чтобы поставить на сцене русского областного драмтеатра спектакль «Недоросль» по Фонвизину. Не слишком ли резкий контраст в жанровом отношении?

– Честно признаюсь, что скептически отношусь к коллегам, которые отдают предпочтение какому-то одному жанру. Если человек называет себя профессионалом, то он должен одинаково хорошо работать как для детей, так и на взрослую аудиторию. А «Недоросль» показался мне интересным, так как, несмотря на солидный возраст, отражает нынешнее положение вещей в обществе.

– В анонсе сказано, что пьеса музыкальная. Но, насколько нам известно, в труппе не все артисты поют. Как вы выходите из положения?

– Несмотря на трудности, все артисты, задействованные в постановке, стараются соответствовать предъявленным требованиям. Что у них получится, вы сможете увидеть на премьерном показе.

– Как бы вы оценили финансирование театральной сферы в Казахстане?

– Рано или поздно пресловутый вопрос финансирования встает выше творческой составляющей нашей работы. К сожалению, без денег осуществить хорошую постановку невозможно. Здесь на одном энтузиазме и таланте далеко не уйти. Тем более что театр и кино – это не бизнес. В Казахстане на содержание государственных объектов культуры выделяются большие деньги, которые позволяют сегодня тем же театрам держаться на должном уровне, ставить спектакли, накапливать репертуар, приглашать режиссеров не только из других городов, но и из-за рубежа.

Но мне кажется, здесь нужна альтернатива. В тех же США, скажем, все театры, как государственные, так и частные, финансируются из двух источников – из госбюджета и за счет различных фондов и спонсоров. Ни в Кыргызстане, ни в Казахстане этого пока нет. Поэтому частные театры у нас с вами не составляют конкуренцию государственным. Думаю, что со временем придет понимание, как изменить порядок финансирования в театральной сфере.

# Как создать бренд города Шымкента

**В Шымкенте прошел первый международный фестиваль «Путь тюльпана». Он стал не только праздником для горожан и гостей города, но и проверкой для местного бизнеса.**

**Наталья ХАЙКИНА**

Прошедший в Шымкенте в минувшую субботу фестиваль изначально задумывался как культурное мероприятие. Его организаторы поставили перед собой архисложную задачу: добиться, чтобы этот праздник стал брендом города и начал привлекать туристов. Продюсер Татьяна Люлька приехала в Шымкент из Украины специально для того, чтобы помочь организовать его.

«Этот фестиваль создан не только для жителей города или страны, а для того, чтобы был повод любому иностранцу в конкретный день в году приехать в Шымкент. А затем захотеть остаться здесь подольше. На этом празднике мы постарались объединить традиции, историю и культуру и в то же время интегрировать все с современными технологиями. Участие в одном

мероприятии должно быть интересно абсолютно всем – людям от двух до 102 лет. Здесь есть элементы шоу, культуры уличной еды и классики. По сути, чтобы пришедший сюда человек получил хлеба и зрелищ», – рассказала «Курсиву» Татьяна Люлька.

Организаторы привлекли к участию в празднике только местный бизнес. Как отметила г-жа Люлька, его доля на фестивале составила 98%, здесь почти не было приглашенных именитых, известных всей республике бизнесменов и предпринимателей.

«Мы привлекали бизнес к участию, чтобы сэкономить деньги города, – сказала продюсер. – На этом мероприятии бизнес не только продавал свой товар – еду, напитки, кофе, игрушки, живые цветы, изделия из войлока и кожи, но еще и презентовать себя».

По сути, предприниматели учились преподносить себя, грамотно рассказывать и показывать свои компании. Очень многие бизнесмены или предприниматели умеют делать хорошие товары или предоставлять услуги, но абсолютно не умеют рассказывать о себе. И фестиваль



Фото автора

«Путь тюльпана» – тест-драйв для них. Если к кому-то не подходили люди, становилось понятно: они что-то делают не так.

«Такие мероприятия являются маркером для бизнеса, чтобы за один день они увидели и поняли, что они делают неправильно, –

пояснила Татьяна Люлька. – Это очень важный маркетинговый инструмент. И что еще важно: ни один бизнесмен не отказался от приглашения принять участие в фестивале».

На пешеходной улице Арбат, где проходил фестиваль, были

различные зоны: фаст-фуда, национальных игр, мастеров и так далее. В каждой были оформлены фотозоны. Всего на Арбате расположилось около 40 всевозможных компаний, которые предлагали гуляющим горожанам различные товары и услуги. Многие бизнесмены в этот день сделали скидки на свои товары, чтобы их смогли купить люди как со средним, так и с низким достатком. Пришли даже те компании, которым вообще не нужен пиар, так как их и без того знает весь город. Но они посчитали необходимым принять участие в процессе создания праздника для горожан.

Была на этом фестивале и своя фишка – «Город профессий». Шымкентские предприниматели рассказывали всем желающим о своем бизнесе. Самыми активными были, конечно, дети и молодые люди, которые не просто слушали, но и сами работали. Например, представители ведущего в городе отеля предлагали всем желающим научиться правильно и красиво сервировать стол. Старший официант этого отеля Молдир Лабекова в комментариях «Курсиву» заметила, что, рассказывая и показывая свой

бизнес, компания становится ближе к широкой общественности. Люди узнают, что обеды здесь стоят в среднем 4500 тенге на человека, а обслуживание проводится на высшем уровне. Возможно, предполагают сотрудники, впоследствии кто-то из жителей Шымкента порекомендует этот отель своим знакомым.

Маркетолог известной в городе сети кофеен и кондитерских Ширин Адилова в командной игре учила детей создавать торты. А представители одного из крупнейших университетов Шымкента – вице-президент Айгуль Ходжабаева и директор по маркетингу Сергей Истомин – бесплатно делали всем желающим 3D-фотографии. И попутно рассказывали об университете и о том, каким профессиям здесь обучают, где потом можно найти работу.

«Когда человек выбирает, в какую страну поехать, он не заходит на YouTube и не ищет красивый ролик. Ему важны отзывы самих местных жителей. И вот такие фестивали, после которых люди выкладывают в соцсетях свои селфи, делятся впечатлениями и эмоциями, очень важны», – резюмировала Татьяна Люлька.

# Информационное сообщение

## Сведения о размере оплаты, условиях и порядке предоставления площади для агитационных материалов в газете «Курсив-Юг»

ТОО «Alteco Partners» – собственник газеты «Курсив-Юг» (далее – Издание) – в соответствии с Конституционным законом Республики Казахстан от 28.09.1995 года «О выборах в Республике Казахстан» и Указом Президента Республики Казахстан от 9 апреля 2019 года «О назначении внеочередных выборов Президента Республики Казахстан» информирует зарегистрированных кандидатов, участвующих в выборах Президента Республики Казахстан 9 июня 2019 года, об условиях предоставления площадей для размещения материалов по предвыборной агитации.

Предоставление площадей осуществляется на основании заключенного с ТОО «Alteco Partners» договора о предоставлении зарегистрированному кандидату в Президенты Республики Казахстан, участвующему в выборах Президента Республи-

ки Казахстан 9 июня 2019 года, площади для размещения агитационных предвыборных материалов. Подписание кандидатом или доверенным лицом договора с ТОО «Alteco Partners» о предоставлении площади является согласием кандидата на принятие услуг, связанных с проведением предвыборной агитации.

**Обращение должно содержать:**

1. Регистрационный номер, дату и время письменного обращения.
2. ФИО кандидата, ФИО доверенного лица, подающего письменное обращение.
3. Документ, подтверждающий полномочия лица на подачу письменного обращения, – удостоверение личности кандидата (доверенного лица), удостоверение кандидата (доверенного лица), выданное уполномоченным государственным органом,

иной документ в соответствии с законодательством РК.

4. Указание планируемого объема площади и времени ее предоставления, вида агитационных печатных материалов не позднее чем за 2 (два) календарных дня до даты планируемого выхода.

5. Подпись кандидата либо доверенного лица.

Письменные обращения принимаются с 6 мая 2019 года до 4 июня 2019 года включительно, кроме выходных и праздничных дней, по адресу: г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, б/ц «Нурлы Тау», блок 5А, офис 119.

Публикации должны содержать информацию об их оплате, ответственных за выпуск материалов лицах, источниках финансирования, фамилию лица, предоставившего информацию. Очередность размещения печатных материалов устанавливается Изданием в порядке поступления письменных обращений.

Агитационные материалы предоставляются Изданию в виде статей за два дня до даты публикации и должны быть подписаны лицом, уполномоченным на подписание договора.

Издание вправе отказать в размещении агитационных материалов в случае, если усмотрит в них провозглашение идей: насильственного изменения конституционного строя, нарушения целостности республики, подрыва безопасности государства, разжигания социальной, расовой, национальной, религиозной, сословной и родовой розни, культа жестокости и насилия, а также создания не предусмотренных законодательством военизированных формирований и на иных основаниях, предусмотренных законодательством.

Издание вправе отказать в размещении агитационных материалов в случае наличия в

них информации, способной нанести ущерб чести, достоинству и деловой репутации кандидата или политической партии.

Условия и порядок предоставления площадей, указанные в настоящем сообщении, могут корректироваться в соответствии с требованиями уполномоченных органов.

Оплата осуществляется на основании счета, выставленного ТОО «Alteco Partners», в течение 3 (трех) банковских дней от даты выставления такого счета. Оплата осуществляется на банковские реквизиты ТОО «Alteco Partners», указанные в соответствующем договоре.

Стоимость размещения агитационных материалов

№	Формат публикации	Цена за 1 кв. см, с учетом НДС
1	Размещение агитационных модулей/макетов на 1 (первой) странице (не более 500 кв. см)	180 тенге
2	Размещение агитационных статей на 1 (первой) странице (не более 500 кв. см)	225 тенге
3	Размещение агитационных модулей/макетов	145 тенге
4	Размещение агитационных статей	180 тенге

• Все агитационные статьи будут выходить под плашкой «Выборы»  
• Работа журналиста оплачивается из расчета 3 тенге за 1 знак без пробелов  
• Скидки за объем или кратность размещения кандидатам не предоставляются

Генеральный директор  
ТОО «Alteco Partners»

М. Б. Каирбеков