

Подписные индексы:
15138 - для юр. лиц
65138 - для физ. лиц

КУРСИВ | ЦЕНТР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 12 (12), ЧЕТВЕРГ, 29 НОЯБРЯ 2018 г.

АКТУАЛЬНО:
ФОНД НЕСБЫВШИХСЯ
НАДЕЖД

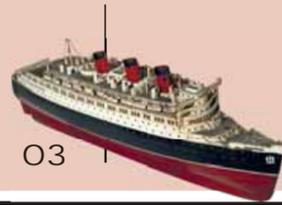
02

ПРОЦЕСС:
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ПРОФНЕПРИГОДНОСТЬ

03

ПРОЦЕСС:
ПОКА ГРОМ
НЕ ГРЯНЕТ...

03



БИЗНЕС:
ПО ЖЕЛЕЗНОЙ
ДОРОГЕ И ЧЕРЕЗ
МОРЕ

04

* Бриф-новости

Защитить внутренний рынок

Карагандинские предприниматели выступили с заявлением о неправомерных действиях со стороны фискальных и следственных органов. Бизнесмены считают, что суды также стоят на защите интересов департамента госдоходов и зачастую выполняют работу следственных органов. Об этом они заявили председателю АДГСПК Алику Шпекбаеву во время его рабочей поездки в Караганду.

Зачастую предприниматели даже не знают, что в отношении них возбуждены по несколько уголовных дел. При этом правоохранительные органы даже не ставят в известность своих «подозреваемых».

«Бизнесмены об уголовных делах узнают случайно, когда намереваются выехать в командировку из страны. И лишь после долгих разбирательств и обращений в высшие инстанции нам удается добиться истины», – говорит председатель совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции Карагандинской области Серик Торегельдин.

Вопрос защиты внутреннего рынка и поддержки местных производителей был также поднят на встрече бизнесменов и главы АДГСПК.

Алик Шпекбаев пообещал рассмотреть заявление каждого обратившегося предпринимателя. Он напомнил, что в республике для бизнеса создаются благоприятные условия. И по легкости ведения бизнеса Казахстан перешел с 36-й на 26-ю позицию.

Пища с плесенью

Департаментом охраны общественного здоровья во время проверки в магазинах Караганды были обнаружены 11 видов продовольственных товаров с кишечной палочкой, плесенью и нарушением промышленной стерильности. Еще восемь проб не соответствовали по физико-химическим показателям.

«За 10 месяцев в рамках проводимых мероприятий изъято с реализации и уничтожено 580 кг опасной продукции, утилизировано 5 тонн и возвращено поставщикам 534 кг нестандартной. В результате более 6 тонн нестандартной продукции не попало на столы потребителей».

За выявленные нарушения, а также их неустранение за 10 месяцев привлечены к административной ответственности 16 субъектов предпринимательства на общую сумму более 660 тысяч тенге, передан 21 материал в специализированный административный суд, по результатам рассмотрения которых наложено штрафов на сумму более 4 млн тенге», – сообщает пресс-служба департамента охраны общественного здоровья Карагандинской области.

Нелетная погода

Ремонт взлетно-посадочной полосы в аэропорте Балхаша приостановили до весны. Реставрация, на которую выделили 8,924 млрд тенге, завершена на 70%. Капитальный ремонт летного поля аэропорта Балхаш начался в мае 2018 года. Почти за семь месяцев подрядная организация уложила на взлетно-посадочной полосе бетон в два слоя, по всей территории аэродрома бетон в один слой. На этом укладка покрытия приостановлена на зимний период.

После завершения реконструкции, которая запланирована на декабрь 2019 года, аэропорт Балхаша сможет принимать воздушные суда любого класса.

Наркотикам – нет

В Караганде заработала «горячая линия», на которую жители города могут сообщать о распространении синтетических наркотиков.

По сообщению пресс-службы акимата города Караганды, «горячую линию» запустило АО «Умит». Такое решение было принято после заседания координационного совета по охране общественного здоровья.

В последние месяцы в Караганде резко увеличилось число объявлений-граффити о синтетических наркотиках. Теперь на проблему обратили внимание и власти города.

Льготная ли ипотека?

Молодые люди опасаются купить жилье по программе «7-20-25», считая условия кредита кабальными

Льготная программа ипотечного кредитования «7-20-25» стартовала в Казахстане 4 июля 2018 года, сейчас она только набирает обороты и должна, по замыслу разработчиков, значительно оживить рынок недвижимости в стране. Однако уже сегодня банкиры и представители ипотечной организации «Баспана» сталкиваются с рядом проблем.

Анжелика ВОЛКОВИЧ

Первая – это отсутствие на рынке первичного жилья, и если в Алматы и Астане дело с этим обстоит сносно, то в регионах ситуация плачевная. Строительные компании не спешат возводить новые дома в маленьких городах.

По условиям программы годовая ставка составляет 7%, первоначальный взнос – 20% от стоимости жилья, срок погашения кредитного займа – до 25 лет. Участвовать в программе может любой житель страны, который не имеет жилья в собственности и других ипотечных займов, а также обладает официальным доходом в 120 тысяч тенге.

Нехватка первичного жилья

«Программа вызвала повышенный интерес у населения, и количество желающих взять кредит у нас растет. Но в рамках этой программы продается только первичное жилье, а его у нас пока недостаточно, особенно в регионах», – говорит заместитель руководителя службы внешней коммуникации ипотечной организации «Баспана» Айбар Олжаев.

По его словам, чтобы решить этот вопрос, со стороны Национального Банка в госпрограмму внесены изменения, акиматы должны будут выделить в общей сложности 150 млрд тенге для строительства жилья.



Казахстанцы уверены, что условия такой ипотеки просто неподъемные. Людям сложно накопить первоначальный взнос 20% от стоимости жилья, даже если оно недорогое. Фото: автора

Сегодня банками по программе «7-20-25» принято всего 4657 заявок на сумму свыше 55 миллиардов тенге. Одобрение из общего числа получили свыше 3000 заявок на сумму 36,5 миллиардов тенге. В разрезе регионов лидируют Астана, Алматы, Мангистауская область, хорошую динамику показывают Актобинская, Ақмолинская и Восточно-Казахстанская области. Карагандинский регион занимает средние позиции. Строительство идет в основном только в областном центре.

«В регионе принято 104 заявки на сумму свыше 1 млрд тенге, из них одобрено 68 заявок на сумму около 760 млн тенге. Отказ по Карагандинской области небольшой, потому что это крупный

промышленный регион. Здесь высокая доля людей, которые работают на предприятиях, получают официальную зарплату. Поэтому в Карагандинской области вопрос платежеспособности остро не стоит, здесь остро стоит вопрос наличия первичного жилья», – считает Айбар Олжаев.

По мнению специалистов, дефицит строительства нового жилья наблюдается по всей стране.

«У нас нехватка жилья по стандартам ООН, на одного человека 30 кв. м должно быть. Если в Астане и Алматы чуть лучше, то по регионам плачевная ситуация. Мы ежегодно должны сдавать не менее 30 млн кв. м жилья, сейчас мы сдаем по 10 млн кв. м, и то последние 2-3 года, поэтому, если

мы не будем стимулировать рынок строительства первичного жилья, у нас с годами будет увеличиваться дефицит, и в этом секторе будут большие проблемы в итоге», – уверен представитель службы внешней коммуникации ИО «Баспана».

А что думают люди?

Несмотря на то, что программу активно рекламируют, те, для кого она предназначена, иллюзий на ее счет не питают. Многие уверены, что условия такой ипотеки просто неподъемные.

«Несмотря на то, что озвучивается много плюсов программы, казахстанцы все-таки видят достаточно минусов. Во-первых, 7% на 20-25 лет – это довольно-таки большой процент. Во-вторых, если молодая

семья купила квартиру и платит за нее 80 тыс. тенге в месяц и молодая мама уходит в декрет, денег просто не хватает. Это нужно либо не иметь детей, либо зарабатывать на нескольких работах. Плюс отсутствие возможности взять вторичное жилье, первичное заведомо дороже, и как молодым людям накопить первоначальный взнос 20% от стоимости жилья, даже если оно недорогое, с доходом в 150 тысяч тенге», – удивляется жительница Караганды Гаухар Исакова.

В свою очередь, Елена Топильская, проживающая вместе с мужем и трехлетней дочерью в Майкудуке – это один из старейших районов Караганды, – рассказывает, что квартиру она вынуждена снимать, поскольку оба супруга не имеют стабильного дохода, соответственно, и выгодной ипотекой они воспользоваться не могут.

«Я считаю, что эта программа совсем не такая доступная, как о ней говорят. Хотя бы потому, что это первичный рынок жилья, изначально меня просто вынуждают покупать дорогую квартиру», – говорит Елена Топильская.

Она уверена, что вторичное жилье и дешевле, и надежнее, поэтому молодым людям было бы выгодней покупать такие квартиры. Елена привела в пример своих друзей, которые успели взять ипотеку в начале 2015 года. Они приобрели «двушку» на вторичном рынке, жилая площадь 44 кв. м.

«На тот момент по тем деньгам, которые у них были, их первоначальной суммы хватило на взнос и еще на какую-то мебель. Плюс квартира была с идеальным ремонтом. Имея те же деньги на «первоначальную» в новостройке по программе «7-20-25», они бы точно не смогли купить квартиру и остались бы на улице. И если бы они, предположим, нашли деньги на «7-20-25», им пришлось бы еще делать в квартире ремонт, пришлось бы покупать с нуля всю мебель, а это все очень затратно», – уверена г-жа Топильская.

4 >>

Встречают по одежке

Казахстанские предприниматели уверены, что могут шить одежду не хуже европейских коллег

Отечественная легкая промышленность не выдерживает конкуренции из-за контрафактной продукции, которую массово завозят зарубежные конкуренты. Поэтому предусмотренное со следующего года внедрение индустриального сертификата может поддержать казахстанских производителей, считают карагандинские предприниматели.

Самал АХМЕТОВА

Индустриальный сертификат

Вопрос внедрения индустриального сертификата сегодня поднимается на повестке дня у предпринимателей, занимающихся легкой промышленностью. Документ для них очень важен, в первую очередь потому, что государство сможет поддержать проекты предпринимателей. Кроме того, индустриальный сертификат будет ориентирован на казахстанские предприятия. А учитывая почти беспомощное состояние легкой промышленности, индустриальный сертификат станет для многих ее представителей настоящим спасением от банкротства.

«В настоящее время сертификат находится на стадии разработки. По нему постоянно вносятся изменения. Пока я могу лишь сказать, что в документе будут указаны технологии, оборудование, мето-



Сегодня предприятия легкой промышленности являются основными потребителями рабочей силы. Фото: Дмитрий КУЗМИЧЕВ

ды производства, которые используются на предприятиях. Кроме того, известно, что сертификат будет бессрочным. Стоимость документа – от 2 до 4 МРП», – сообщила эксперт отдела сертификации региональной палаты предпринимателей Гулбаршын Бекишова.

Как считает директор ТОО «ЕСКО» Андрей Шмарин, сертификат сможет защитить казахстанских работников легкой промышленности от контрафактной продукции. «Сегодня мы часто сталкиваемся с тем, что зарубежные коллеги привозят некачественную продукцию. При этом покупают липовые

сертификаты за 50 тыс. тенге, а товар у них примерно на 1 млн. Выручка же получается еще больше. В результате они, реализовав свою продукцию, уезжают с деньгами, а мы остаемся ни с чем», – говорит Андрей Шмарин.

Индустриальный сертификат поможет увеличить долю казах-

станского содержания в закупках, считает предприниматель. Он же убежден, что сегодня необходима защита внутреннего рынка. По мнению Андрея Шмарина, пока на казахстанском рынке существует большое количество контрафакта, легкой промышленности не поможет никакая модернизация. Никто не будет вкладывать десятки, а то и сотни тысяч долларов, чтобы выпустить товар, который может стать убыточным. Глядя на коллег из тяжелой промышленности, построивших заводы, которые сегодня простаивают, работники легкой промышленности стараются не повторять их ошибки.

Даешь кредиты под низкие проценты

Помощь легкой промышленности пришла от президента страны, который поручил выделить порядка 400 млрд тенге на ее развитие. Но по словам Андрея Шмарина, на пороге у большинства предпринимателей тут же появились сотрудники банков с предложением быстрых кредитов под 8%.

«Дело в том, что в легкой промышленности весьма небольшая рентабельность. Мы имеем маржу в 10%. Из них 8% надо отдать банку. Тогда что остается предпринимателю? Никто не согласится отдать банку свою прибыль. Поэтому кредиты под такие проценты многие бизнесмены считают неподъемными», – говорит Андрей Шмарин.

3 >>

Фонд несбывшихся надежд

Деятельность фонда помощи пострадавшим от наводнения в Карагандинской области вызывает больше вопросов, чем ответов



До сих пор остается загадкой, какая именно сумма поступила на счет благотворительного фонда за всю историю его существования. Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

Некоммерческая организация закрылась всего два месяца назад, хотя события, спровоцировавшие ее создание, произошли еще в апреле 2015 года. К ныне уже не существующей благотворительной структуре остается немало вопросов, ставших под сомнение разумность перечисления в прошлом на ее счет денежных средств.

Ксения АРСЕНЬЕВА

В 2014 и 2015 годах в Карагандинской области одно за другим произошли два крупных наводнения. Сначала прорвавшие плотину паводковые воды залили село Кокпекты. Затем наводнение охватило почти весь регион. Сильнее всех из населенных пунктов пострадал поселок имени Габидена Мустафина. В обоих случаях создавались фонды помощи жертвам паводков, куда стекались благотворительные пожертвования со всего Казахстана.

Только если первый из них исчез спустя несколько месяцев, то второй просуществовал почти 3,5 года. На презентацию «фонда-долгожителя» в акимат Карагандинской области некогда были приглашены республиканские и местные СМИ. Ни у кого не возникло опасений по поводу честности и материальной незаинтересованности его руководства, в состав которого вошли известные и уважаемые в Карагандинской области люди. Некоммерческую структуру возглавил председатель совета ветеранов войны и труда Оралды Торегожин, учредителями выступили тогдашний директор РПП «Атамекен» Мадениет Божбанов, президент гражданского альянса Наталья Вшивцева, заместитель исполнительного директора ассоциации предпринимателей Серик Санаубаев.

Первым действием руководства фонда стало создание счета в Bank RBK, на который всех неравнодушных сразу же просили переводить пожертвования. Щедро наделенные чувством сострадания казахстанцы не замедлили откликнуться на призыв. Свои однодневные заработки фонду перечисляли сотрудники различных организаций, госслужбы, полицейские и даже судьи. Последние, если верить открытым источникам, собрали для пострадавших в общей сложности 28 млн тенге.

Тем не менее остается загадкой, какая именно сумма поступила на счет фонда за всю историю его существования. По закону общественный фонд обязан докладывать населению о своих доходах и расходах каждые полгода посредством выступлений в СМИ. Однако в электронном информационном пространстве можно встретить лишь одно упоминание о подобном публичном отчете. 23 апреля 2017 года, спустя несколько дней после открытия фонда, Оралды Торегожин заявил о поступлении на счет

13 млн тенге. Наибольшую сумму – 1,3 млн тенге – тогда перечислило пострадавшим министерство по инвестициям и развитию РК. Вклад в размере 500 тыс. тенге внес алматинский корейский центр, 400 тыс. тенге – Карагандинский экономический университет.

Вместе с тем прокуратура вмешиваться в финансовые дела фонда не вправе.

Помогите материально

Возможно, деятельность упомянутого фонда и не вызвала бы вопросов, если бы к нему за помощью в начале лета 2018 года не обратился жительница села Кокпекты Раиса Рябчихина. В населенном пункте четыре года назад оказались затоплены 300 домов. К сожалению, не обошлось и без человеческих жертв.

«Вода стояла в доме почти по плечо. Паводок вымыл содержимое выгребных ям уличного туалета. Мебель и бытовая техника плавали, даже сумку поставить было некуда – все было грязное. Все это мы просто выкинули», – с горечью вспоминает пенсионерка.

Кроме того, пострадали принадлежащий сельчанке автомобиль и небольшое хозяйство (пасека и несколько коров). Нанесенный сельчанке ущерб эксперты оценили в более чем 4 млн тенге. Чуть больше 1 млн тенге она получила от фонда помощи пострадавшим села Кокпекты, в который население добровольно жертвовало деньги. Местные власти пообещали жительнице, что в полном размере ей возместят ущерб виновники случившегося – арендатор плотины Владимир Крючков и два чиновника. Однако частичный урон жителям так никто и не компенсировал: суд поголовно отказывал в удовлетворении исков, ссылаясь на выплаты пострадавшим из общественного фонда и неправомочность экспертных заключений.

Если иски потерпевших на общую сумму 1,3 млрд тенге к Владимиру Крючкову остались без удовлетворения, то иск отдела строительства Бухаржырауского района – нет. В октябре 2018 года суд апелляционной инстанции обязал предпринимателя возместить свыше 375 млн тенге, выделенных из резерва акимата Карагандинской области на снос 49 аварийных домов и возведение на их месте нового жилья.

На момент обращения Раисы Гавриловны фонд еще не был ликвидирован и, вполне вероятно, имел деньги на счету. Однако на просьбу женщины Оралды Торегожин ответил отказом: дескать, фонд создавался в основном для помощи жителям поселка Габидена Мустафина, на события в Кокпекты 2014 года его действия не распространяются.

Женщина не согласилась с ответом и в сентябре 2018 года обратилась в гражданский суд, где ее интересы представила юрист Ирина Фурсова.

«Отказ, который получила моя доверительница, незаконный. С одной стороны, решение должен вынести попечительский совет, а он даже не созывался: ответ от своего имени дал председатель. С другой стороны, это милостыня, и нуждающийся человек вправе ее получить», – попыталась убедить суд правовед.

На процессе вскрылись интересные подробности, озвученные представителем истца. Оказывается, в течение трех лет фонд подавал в экономический суд иски к подрядным организациям, возводившим новое жилье в затопленных селах.

«Между фондом и застройщиком заключались договоры займа – деньги на строительство домов выдавались в долг. Во всех случаях суд вставал на сторону истца либо заключал медиацию. В общей сложности в пользу фонда было взыскано несколько десят-

ков миллионов тенге. Получается, дома застройщики возвели за свой счет и еще за это заплатили. Эта абсурдная ситуация и побудила Раису Гавриловну обратиться в общественный фонд за помощью», – пояснила Ирина Фурсова.

Правовед просила суд признать действия фонда по выдаче займов застройщикам незаконными. По ее словам, деньги для строительства домов должны были выделять из бюджета, а не из общественного фонда, единственная миссия которого – распределять поступающие пожертвования среди пострадавших. Соответственно, отказ фонда от предоставления помощи правовед также потребовала признать незаконным.

Однако в удовлетворении иска было отказано по известным причинам. Во-первых, Раиса Рябчихина уже получила деньги из общественного фонда помощи пострадавшим в Кокпекты. Во-вторых, созданный в 2015 году фонд был организован для поддержки совершенно иного пострадавшего контингента.

Пенсионерка пыталась обжаловать вынесенное решение в апелляции, но у нее ничего не вышло. Поэтому она очень удивилась, когда снова получила повестку в суд. Как стало известно, представить ответчика подал заявление о пересмотре дела по вновь открывшимся обстоятельствам. Оказывается, фонд был ликвидирован за один день до вынесения решения судом первой инстанции.

Куда делись деньги?

Оралды Торегожин не перестает поражать нас неумолимо стремлению Раисы Рябчихиной получить помощь «по второму кругу». Мол, комиссия уже оценила ущерб, нанесенный сельчанке, и полностью компенсировала его за счет средств общественного фонда, созданного специально для пострадавших в Кокпекты. Деньги

его фонда были предназначены для других целей.

«Все средства, которые поступали на наш счет начиная с апреля 2015 года пошли на помощь пострадавшим. Поселок имени Габидена Мустафина гораздо больше Кокпекты. С первого дня там была организована развозка гуманитарной помощи, которая поступала со всей республики. Чтобы ее доставлять, нужен был транспорт, а транспорту – горючее. Благодаря фонду это все приобреталось. Обеспечивалось и трехразовое питание для пострадавших. Те люди, которые лишились жилья, были вынуждены арендовать его в ближнем радиусе – Караганде или Темиртау. Арендная плата шла за счет фонда. Кроме того, покупались лекарства, дезинфицирующие средства и тому подобное», – рассказал директор фонда.

При этом назвать общую сумму пожертвований, поступивших от казахстанцев, Оралды Торегожин затруднился: всю бухгалтерию фонда вела бухгалтер СПК «Сарыарка» Людмила Гладышева. В социально-предпринимательской корпорации эту информацию не преминули опровергнуть.

«Наши сотрудники только отпраздновали годовщину заработной платы в виде помощи пострадавшим», – заявила пресс-секретарь СПК «Сарыарка» Айко Абиля.

К приведенным словам следует относиться с долей скепсиса. Поскольку, согласно материалам СМИ, социально-предпринимательская корпорация «Сарыарка» имела самое непосредственное отношение к устранению последствий трагедии. А именно в 2015 году курировала строительство 22 домов в поселках Ботакара, Чакалово, Жастлек, Корнеевка, а также пяти домов в поселке имени Габидена Мустафина в Бухаржырауском районе. Любопытен и тот факт, что уже упомянутая выше Людмила Гладышева, будучи одним из двух учредителей ОФ «Фонд развития социальных проектов», в 2017 году приняла в доверительное управление карагандинский футбольный клуб «Шахтер».

Фонд живет три года

На вопрос, почему фонд существовал столь длительный промежуток времени, Оралды Торегожин ответил не без раздражения.

«В апреле случилось наводнение. Люди остались без жилья. Когда почва просохла, нужно было срочно начинать строительство. Акимат области привлек подрядные организации, чтобы успеть до осени построить жилье. Фонд занимал деньги этим организациям для приобретения строительных материалов, поскольку задерживалось финансирование из государственных органов. Если ждешь, можно было потерять много времени», – поведал собеседник.

Как оказалось, фонд не закрылся на протяжении 3,5 лет, потому что ждал возврата долгов от подрядчиков. Расходы на строительство новых домов частным компаниям обещало компенсировать государство. В целом из бюджета было выделено порядка 1 млрд тенге. Однако строительные фирмы все-таки остались в минусе: размер выплаченных государством сумм оказался меньше, чем долги, в которые они влезли.

Если верить открытой базе судебных решений, фонд выдавал подрядчикам от 1 до 28 млн тенге. Заключая договоры беспроцентного займа, строительные компании брали обязательства по выплате взятых в долг денег до 1 сентября 2015 года. Но не исполняли этого условия, что и служило поводом для обращений фонда в суд. Тем не менее уже 25 сентября 391 новый дом жителям, чье жилье пострадало в результате весеннего паводка, был сдан в эксплуатацию. Об этом лично отпортовал Нурмухамбет Абдибеков, занимавший тогда пост акима Карагандинской области.

Директор ТОО «Казкырылыс курастыру» Наталья Кобзева сейчас предпочитает молчать о взаимоотношениях с областными властями и фондом. А три года назад охотно давала интервью журналистам. В октябре 2015 года акимат включил ее и остальных подрядчиков в список недобросовестных поставщиков за срыв сроков. Несмотря на то, что пять домов фирма Натальи Кобзевой сдала еще до того, как ей были перечислены первые бюджетные деньги. Оказалось, что юридически этих домов не существует, потому что нет официальных документов о приеме зданий. То есть формально подрядчики сорвали сроки. С 1 октября им начали начислять штрафную пеню. За 20 дней пеня составила стоимость почти целого дома. В итоге прибыли предпринимателям госказак не принес, а только вогнал в убытки. В поселке тогда работало около 40 строительных компаний.

Суд да дело

Больше всего Раиса Рябчихина и Ирине Фурсовой кажется странным то, что фонд был ликвидирован в период рассмотрения гражданского дела. Как бы то ни было, по их мнению, пересмотр судебного решения должен сыграть им на руку. В предстоящих процессах женщины намерены узнать размер общих поступлений на счет фонда. Ведь процедура ликвидации предусматривает проведение аудиторской проверки. Однако, исходя из приказа управления юстиции, таковая не была организована. Поэтому они уже предъявили иск к ведомству.

В свою очередь, Оралды Торегожин полагает: у его оппонентов ничего не выйдет. «В управление юстиции были предоставлены все необходимые для ликвидации фонда документы. Все, что сейчас говорится вокруг фонда с подачи Раисы Рябчихиной, неправда. Я вам это однозначно говорю», – заявил он.

Вместе с тем без ответа остается главный вопрос: если подрядчики выплатили все долги фонду, после чего он ликвидировался, то куда ушли эти деньги?

Проблемный район

Местные власти ломают голову над вопросами, как остановить отток населения и занять людей делом

Несмотря на активную реализацию республиканских программ, из Шетского района, расположенного всего в 130 км от Караганды, идет отток населения. Неосвоенными остаются и тысячи гектаров земли, которые находятся во владении десятков предпринимателей. Вызывает недовольство у населения и мост областного значения, размытый более полутора лет назад.

Самал АХМЕТОВА

Шетский мост

Путепровод областного значения расположен возле поселка Агадырь. В апреле 2017 года мост в Шетском районе смыло тальными водами. Сначала были повреждены опоры, затем и сам мост стал постепенно проваливаться из-за разрушенной конструктивной целостности. Из-за

возникшей аварийной обстановки местные власти запретили передвигаться по путепроводу.

Из-за отсутствия финансирования на ремонт путепровода проблема не решалась до настоящего времени. В этом году на восстановление моста выделили 570 млн тенге. Но ремонтировать его собираются лишь в следующем, так как только закончились конкурсные процедуры, во время которых был определен подрядчик.

«Подрядная организация ТОО «Матан» займется ремонтом путепровода. Правда, в этом году подрядчик успеет лишь провести демонтаж разрушенных опор. Основная работа начнется лишь в следующем году», – сообщил и. о. акима Шетского района Мухит Мухтаров.

Отток населения

Впрочем, разрушенный мост является далеко не единственной проблемой жителей Шетского района, находящегося всего в 130 км от областного центра (для сравнения,

Улытауский район в 700 км от Караганды). Именно из-за близости к городу многие сельчане перебираются в областной центр. Чтобы остановить отток населения, местные власти развернули в районе строительство жилых и производственных объектов. Но и здесь есть свои нюансы. Чаще всего жилье и предприятия МСБ появляются близ рудников, где расположены добывающие и перерабатывающие предприятия.

«В этом году на строительство жилья ушло 6,8 млрд тенге, что в два раза больше, чем в предыдущем. Возводя новые дома, мы таким образом стараемся остановить количество уезжающих. На сегодня количество жителей составляет 44 тысячи», – говорит Мухит Мухтаров.

На чем держится экономика

Что касается экономических показателей, то за 10 месяцев этого года предприятиями, расположенными на территории этого района,

произведено продукции на 43 млрд тенге. В основном эти показатели достигнуты за счет разработки карьеров и горнодобывающей отрасли. В то же время увеличился объем и обрабатывающей промышленности. В этом году предприятия, работающие в этой сфере, произвели продукцию на 3,5 млрд тенге.

Объем основных инвестиций к концу году составит примерно 10 млрд тенге, что для района будет большой удачей, считает Мухит Мухтаров.

Сельчане, не занятые на промышленных предприятиях, занимаются животноводством. Земли Шетского района не пригодны для выращивания пшеницы и растениеводства. Поэтому приоритетным направлением для МСБ стало разведение крупного и мелкого рогатого скота. По статистическим данным, в районе фермеры держат 70 тыс. КРС, 45 тыс. лошадей и 400 тыс. голов МРС.

С прошлого года шетские фермеры объединились в кооперативы.

В настоящее время в районе действуют 11 кооперативов, которые объединили 324 предпринимателя. Представители восьми кооперативов, взяв на 411 млн тенге кредитов, увеличили на 2 тыс. головове скота. Мяса в этом году фермеры получили более 15 тыс. тонн. Реализуют его крестьяне чаще всего на сельскохозяйственных ярмарках Караганды и Алматы. В то же время, как жалуются сельчане, мясо приходится сбывать по ценам ниже рыночных, что совсем им не выгодно. Так, на ярмарках фермеры заработали 90,5 млн тенге, что по меркам сельхозпредпринимателей является небольшой выручкой для торговли мясом.

Никому не нужна земля

Если фермеров волнует проблема животноводства и прибыли от нее, то «головной болью» местных властей стала неосвоенная земля. Более 20 тыс. га земли, принадлежащих некогда 41 предпринимателю, были сданы государству. На повестке дня стоят еще 32 тыс.

га, так и не освоенных 43 арендаторами. Сейчас над этим вопросом работают отдел земельных отношений акимата Шетского района и местная прокуратура.

Населенные пункты Шетского района (всего их 61) расположены друг от друга в сотнях километров. 25 поселков и сельских округов находятся на территории 66 тыс. кв. м.

«Такие обстоятельства вынуждают нас ежегодно выделять крупные средства на ремонт и содержание автомобильных дорог. Только на эти цели в этом году из районного бюджета направлено 231 млн тенге», – говорит и. о. акима района Мухит Мухтаров.

В этом году большая сумма выделена и на коммунальную сферу – 556 млн тенге. Кроме того, на содержание и текущий ремонт водопроводных сетей предусмотрено и освоено 33 млн тенге. Эти средства помогли наконец решить давнюю проблему водоснабжения. На них были отремонтированы водопроводы сразу в четырех поселках.

<p>ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ</p> <p>КУРСИВЪ ЦЕНТР</p> <p>Газета издается с 13 сентября 2018 г.</p> <p>Собственник: ТОО «Allesco Partners»</p> <p>Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/ч «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119</p> <p>Тел./факс: +7 (727) 346-84-41</p> <p>E-mail: kursiv@kursiv.kz</p>	<p>Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ m.kairbekov@kursiv.kz</p> <p>Главный редактор: Динара ШУМАЕВА d.shumayeva@kursiv.kz</p> <p>Зам. главного редактора: Мақия ТӨРЕБАЕВА m.torebaeva@kursiv.kz</p> <p>Изабел КЛЕВЦОВ i.klevtsov@kursiv.kz</p>	<p>Редактор кор. пункта в центральном регионе: Самал АХМЕТОВА center@kursiv.kz</p> <p>Редакция: Айнұла ВОЛКОВИЧ Юлия ПУЛИНА Ксения БЕЗКОРОВАЙНА</p>	<p>Корректорская бюро: Вера АН Светлана ПЫЛИПЧЕНКО Татьяна ТРОШЕНКО Елена ШУМСКИХ</p> <p>Аналитический отдел Kursiv Research: Айзулю ИБРАЕВА</p>	<p>Технический редактор: Елена ТАРАСЕНКО</p> <p>Фотографы: Олесь СПИВАК Аскар АХМЕТУЛЛИН Орелая ЖАКАЕВА</p> <p>Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ Вячеслав БАТУРИН</p>	<p>Директор по развитию: Тонат КОЖИМАНОВ</p> <p>Коммерческий директор: Айна ТЕМЕРЖАНОВА Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz</p>	<p>Руководитель службы по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ Тел. +7 707 950 88 88, s.agabek-zade@kursiv.kz</p> <p>Служба распространения: Шерхан ШОЛТАНКУЛ Тел. +7 (727) 346-84-41</p>	<p>Полные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138</p> <p>Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан</p> <p>Свидетельство о постановке на учет № 17227-Г, выдано 10 августа 2018 г.</p> <p>Отпечатано в типографии РПИК «Дэуір». РК, г. Алматы, ул. Кандықова, 17</p> <p>Тираж 1000 экз.</p>
---	---	---	--	--	---	--	---

Образовательная профнепригодность

Колледжи не могут, бизнесмены не хотят дуально обучать студентов

Казахстанские колледжи, готовящие специалистов как для крупных предприятий, так и для МСБ, оказались в непростой ситуации. Студенты, обучающиеся за немалые бюджетные деньги, не идут работать по некогда выбранной профессии. Предприниматели тоже не желают брать молодых специалистов не то что на работу, но даже на практику. А тем временем под срывом находится трехсторонний договор, подписанный потенциальным работодателем, колледжем и студентом.

Самал АХМЕТОВА

Невостребованные специалисты

Запущенное государством шесть лет назад дуальное образование должно было решить одну из главных проблем в стране – безработицу. Колледжи, получив внушительные суммы из государственной казны, заключали договоры с предпринимателями и отправляли студентов на практические занятия. Как отмечает заместитель директора департамента развития человеческого капитала НПП РК «Атамекен» Лязат Шонаева, в последнее время система стала давать сбой. А все потому, что колледжи готовят специалистов, которые не востребованы бизнесом. Кроме того, преподаватели настаивают на трудоустройстве своих студентов. В результате материальные издержки за практическое обучение, расходные материалы несет предприниматель. Бизнесменов такой односторонний подход к подготовке кадров не устраивает.

«Готовить специалистов для нас без нашего же ведома колледжи не должны. Потому что мы хотим получать работников, в которых нуждаемся, а не тех, кого выпускают в колледжах. В последнее время появился разрыв



между учреждениями образования и бизнесом. В нашей стране абитуриенты чаще всего идут в колледж, чтобы быть чем-то занятыми. Ни молодые люди, ни их родители не задумываются о выборе профессии. Директоры колледжей, в свою очередь, набрав студентов, пытаются их куда-нибудь пристроить. Предприниматель по известным только ему причинам сначала идет навстречу директору колледжа и подписывает трехсторонний договор. А дальше его заставляют брать на работу студента», – прояснила схему дуального обучения Лязат Шонаева.

В результате все финансовые расходы и моральная ответственность ложатся на плечи предпринимателя. Поэтому бизнесмены сами должны выбирать, сколько человек и какого конкретно студента они возьмут к себе на обучение. Иначе чувство ответственности перед колледжами будет расти, как

По данным МОН РК, в республике по дуальной системе обучается 20% студентов колледжей. По данным НПП – всего лишь 4%.
Фото: Дмитрий КУЗМИЧЕВ

снежный ком. Уже сегодня многие преподаватели пытаются возложить часть своих обязанностей на будущего работодателя, мотивируя это тем, что 60% времени студент проводит на предприятии, считает представитель НПП.

Еще одной проблемой Лязат Шонаева называет непрофессионализм преподавателей, большая часть которых никогда не была на производстве. Чаще всего педагоги плохо представляют предмет, которому обучают студентов. В итоге молодые люди приходят на практику, не зная азов будущей профессии. Поэтому бизнес поставил перед министерством образования и науки вопрос о наставничестве и плате за практическое обучение студентов.

«В регионах управления образования рисуют перед МОНом красивые цифры: что по дуальной

системе в республике обучаются около 20% студентов колледжей. На самом деле бизнесмены готовят всего 4% работников для своих предприятий. И это число входят не только студенты, но и школьники, которые иногда владеют тем или иным мастерством лучше, чем преподаватели колледжей», – утверждает Лязат Шонаева.

Такого мнения придерживаются и предприниматели. ТОО «Швейная фабрика «Фортуна», действующая в Темиртау, сотрудничает с колледжами по трехстороннему договору и сталкивается с проблемой, когда приходится обучать студентов, нести определенные расходы, а потом узнавать, что молодой специалист ушел в другую профессию после окончания колледжа.

«Студенты приходят необученные. Соответственно, во время практических занятий производят много брака. На них уходит немало расходного материала. В настоящее время у нас учится 10 человек, но мы знаем, что из них работать останется меньше половины. Остальные уйдут в другую профессию. Но мы скреплены договором на несколько лет. При этом никто нам не будет возмещать убытки, которые мы несем во время обучения плохо подготовленных студентов», – говорит директор учебного центра ТОО «Швейная фабрика «Фортуна» Ольга Жаналиева.

Помогут ли наставники?

Мы нашли ответа на этот вопрос и заместитель директора департамента развития системы государственного финансирования образования АО «Финансовый центр» Айнура Кадесова. Впрочем, ее больше волновала проблема, касающаяся платы будущим наставникам.

«Наставники на предприятиях будут получать порядка 8 тыс. тенге за студента. Но сумма эта еще

неточная. На данный момент мы этот вопрос прорабатываем. Главное для нас сегодня – это решить, кому платить: предприятию или непосредственно наставнику?» – говорит Айнура Кадесова.

Что касается института наставничества, то в первую очередь на нем настаивают руководители колледжей, которые отчасти признают проблему.

«Но и бизнес должен относиться к нам с пониманием. Мы признаем, что теория знаний, которые мы даем, не всегда соответствует потребностям сегодняшнего бизнеса. В таком случае, может, и предпринимателям стоит нам помочь в виде специальных учебных классов или тренировочных зон», – отмечает директор центра обучения и развития персонала АО «АгротехХолдинг» и ТОО «СарыаркаАвтоПром» Людмила Олкиня.

Поддержал коллегу и заместитель департамента технического и профессионального образования МОН РК Ернат Жунусов, который также заметил, что от работодателей в адрес преподавателей колледжей поступает много нареканий.

«Поэтому мы хотим, чтобы работодатели ставили квалификационные требования. На их основании будем разрабатывать свои образовательные программы. Мы также хотим, чтобы предприниматели могли сертифицировать студентов по окончании обучения. Возможно, таким образом проблема, возникшая в системе дуального обучения, найдет свое решение», – считает Ернат Жунусов.

В настоящее время по Карагандинской области 42 колледжа применяют в своей практике дуальное образование. Они заключают договоры практически со всеми крупными предприятиями региона. Тем временем малый и средний бизнес практически не вовлечен в данную систему.

Пока гром не грянет...

В Астане за люками колодцев попросили присмотреть горожан

Аким Астаны Бахыт Султанов взял под личный контроль расследование дела о гибели 13-летней девочки в незакрытом канализационном колодце, при этом городские власти признают, что не могут в одиночку оперативно мониторить все возможные места повторения этой трагедии: столичная канализационная система насчитывает около 65 тыс. колодцев, люки с которых периодически воруется.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Страшная трагедия случилась в субботу, 24 ноября, на левобережье Астаны – на пересечении улиц Кошкарбаева и Озбек Али Жанибек: со слов матери 13-летней Аружан Муратовой, девочка 24 ноября 2018 года примерно в 12 часов дня вышла из дома и пошла в театр «Жастар». Известно, что затем она зашла в пиццерию по улице Жумабаева, где пробыла до 17:30, а вот затем ее местонахождение было неизвестно.

Родители забили тревогу вечером, около 19:00, к поискам Аружан подключились волонтеры, распространявшие информацию о пропащей. Спустя сутки, в воскресенье, 25 ноября, волонтеры сообщили СМИ о том, что пропавшую девочку нашли мертвой в незакрытом колодце. Чуть позже информация о гибели школьницы подтвердили и в пресс-службе Комитета по чрезвычайным ситуациям МВД.

По данным ведомства, тело было извлечено из открытого канализационного колодца на пересечении улиц Кошкарбаева и Озбек Али Жанибек, в извлечении тела принимали участие работники Центрального регионального аэромобильного оперативно-спасательного отряда. Причем, по утверждению матери погибшей девочки, утром 25 ноября в этот же колодец упал еще один ребенок – на его счастье, рядом оказался взрослый, который его оттуда вытаскил.

При этом тела девочки, упавшей в этот колодец ранее, они не заметили – Аружан нашли только тогда, когда пришли закрывать колодец люком. По данному факту полиция проводит расследование по статье 306 Уголовного Кодекса («Выполнение работ либо оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности»), однако, по словам пресс-секретаря столичного акимата Эльвиры Жургенбаевой, чаще всего открытыми канализационные колодцы оказываются не из-за



По мнению сенатора Сергея Плотникова увеличение количества краж канализационных люков объясняется отменой требований для осуществления деятельности пунктов приема лома. Фото: dp.informator.ua

халатности сотрудников городских служб.

«К сожалению, приходится констатировать, что в последний месяц, с наступлением непогоды и снегопадов, участились случаи воровства чугунных крышек люков: чаще всего впоследствии они в разломанном состоянии выявляются в пунктах приема цветных металлов. Данные факты отрабатываются департаментом полиции», – поясняет г-жа Жургенбаева.

То, что воровство люков поставлено в Астане на поток, показал опыт декабря прошлого года, когда полицейские города задержали троих мужчин при попытке сбыта краденых канализационных люков в один из пунктов приема металла: в ходе разбирательства выяснилось, что эта троица в общей сложности похитила 14 (!) чугунных люков, которые были изъяты по месту жительства одного из них. И это еще не «рекорд» – в июне 2017 года столичные стражи порядка задержали преступную группу, подозреваемую в краже нескольких десятков крышек от канализационных люков в городе: ранее судимых членов этой группы задержали благодаря камерам видеонаблюдения.

Однако вмешательство полицейских не всегда помогает – в столичном ГУВД отмечают, что иногда заявка по пропаже одного и того же люка поступает несколько раз в течение месяца, при этом он находится в различных пунктах приема вторсырья. Новое столичное градоначальство в лице ставшего акимом Астаны в сентябре этого года Бахыта Султанова решило бороться с воровством люков с помощью технических новинков.

«Аким города дал поручение принять системные меры по противодействию воровству, в том числе начать установку антивандальных крышек люков, оснащенных замками, которые не возьмет ни одна сварка», – говорит г-жа Жургенбаева.

Пока же в связи с трагедией и во избежание подобных несчастных случаев аким Астаны поручил всем службам города на ежедневной основе проводить специальный обход всех имеющихся в городе колодцев. Но поскольку в настоящее время их насчитывается около 65 тыс. единиц, оперативно обнаружить каждый открытый колодец эти группы, естественно, не могут, в связи с чем акимат призвал на помощь горожан, которых просят при обнаружении открытых люков или подозрительных лиц около колодцев незамедлительно обращаться в специальную городскую службу 109.

В столичном акимате сообщают, что только за последний месяц на службу 109 поступило 356 обращений от неравнодушных горожан, причем на последнюю неделю пришлось 214 из них, еще около 1 тыс. открытых колодцев были обнаружены коммунальными службами города самостоятельно.

«Все открытые люки закрываются в оперативном порядке», – заявила пресс-секретарь акима.

Она также сообщила, что городские власти оказывают всевозможную помощь в организации похорон Аружан Муратовой, а расследование дела по этому случаю взято на особый контроль акимом города.

«Департаменту полиции поручено провести оперативное расследование, найти и наказать виновных», – заявила г-жа Жургенбаева.

Вне зависимости от того, окажутся ли виновными сотрудники какой-то коммунальной службы, не закрывшие колодец, или все-таки воры, пытавшиеся люк на пересечении улиц Кошкарбаева и Озбек Али Жанибек похитить, ситуация с воровством чугунных изделий в Казахстане требует принятия более радикальных мер, нежели установка антивандальных замков.

Не далее как в апреле этого года депутат Сената Сергей Плотников обратился к правительству с депутатским запросом, поводом для которого послужили участвовавшие случаи краж в стране не только канализационных люков, но и других изделий из чугуна и иных металлов – от элементов пандусов для людей с ограниченными возможностями и входных подъездных дверей до оградок и надгробий на кладбищах.

«Увеличение количества краж объясняется отменой лицензий и квалификационных требований для осуществления деятельности пунктов приема лома и отходов цветных и черных металлов, куда сбываются краденые изделия, а также введением упрощенного уведомительного порядка их открытия», – считает сенатор. – Оптимизируя контрольные и надзорные функции, необходимо соблюдать баланс интересов предпринимателей и функций государства, не ущемляя интересов граждан. Учитывая сложившуюся ситуацию, прошу принять комплексные действующие меры по упорядочиванию предпринимательской деятельности субъектов, занимающихся приемом лома и отходов цветных и черных металлов и сохранности имущества государства», – указал он тогда в своем запросе.

Сенатора тогда, похоже, не устроили ни в правительстве, ни в Национальной палате предпринимателей, которая также должна регулировать бизнес-среду в Казахстане. Проблема в том, что последний случай в Астане может привести к закручиванию гаек в отношении всех субъектов рынка, работающих в сфере приема лома металлов – в том числе и тех, кто краденое (а сдаваемый в лом физлицами канализационный люк по определению может быть только краденым, ибо для утверждения, что он может быть частной собственностью, нужна недюжинная фантазия) не скупал. И если законодательные гайки все же закрутят, то нашему предпринимательству надо понимать, что оно само долгое время на это напрашивалось, не заморачиваясь происхождением покупаемого лома и не «сдавая» тех, кто краденый лом скупает. А гибель ребенка в Астане просто стала последней каплей.

Встречают по одежке

<< 1

Нет кредитов – нет и модернизации, не на что купить и оборудование. А на старом невозможно выполнить заказ потребителей, которые хотят шить современную одежду. Поэтому карагандинские фабрики шьют только спецодежду для работников промышленных предприятий. А хотя бы шить, как их китайские и турецкие коллеги, футболки с пуховиками. Но оборудование для тех же пуховиков надо покупать в Европе. Денег же на него нет.

Правда, и в этом Андрей Шмарин видит свои плюсы. Новое оборудование – автоматическое и в рабочей силе не нуждается. А сегодня легкая промышленность – это основной потребитель работников. На одном предприятии трудятся по несколько сотен человек. Именно швейные фабрики решают проблему государственной программы занятости.

«Большое количество работников не стимулирует процесс модернизации. Если же мы закупим современное оборудование, то человеческие ресурсы не потребуются. Это значит, не будет прежнего мультипликативного эффекта в плане занятости рабочей силы. Мы обойдемся гораздо меньшим

числом людей», – отмечает Андрей Шмарин.

Взаимопомощь бизнеса

Еще одной проблемой, тормозящей сбыт казахстанской одежды, стали супермаркеты, которые могли бы оказать помощь в реализации, считает предприниматель.

«Мы производим одежду по цене средней между китайской и более дорогой продукцией. Но у нас весьма ограниченный покупатель, так как в основном казахстанцы покупают дешевый товар. После модернизации же наша продукция станет немного дороже, и в этом случае понадобится помощь с реализацией. Некоторое время мы пытались выжить за счет бренда «Сделано в Казахстане». Но очень скоро все пошло на спад», – говорит Андрей Шмарин.

Выходом из сегодняшней ситуации стали бы полки в магазинах с казахстанской продукцией. И, как считает предприниматель, потребитель сам сделает выбор в пользу той или иной продукции. Казахстанская легкая промышленность выпускает хорошую продукцию, но ей очень трудно зайти на собственный рынок, считает карагандинский предприниматель.

«Квадратная» статистика

Больше 34 тыс. жителей Карагандинской области стоят в очереди на получение жилья. В отделе ЖКХ Карагандинской области с начала 2000-х годов до настоящего времени поступило 36 879 заявлений на получение жилья, но лишь 1551 человек получили заветные квадратные метры.

Ольга СИВОХА

Самая большая жилищная очередь в самом многонаселенном городе области, в Караганде, – 17 720 человек. Дальше по длине очереди нуждающихся в жилье Темиртау (2743), Абайский район (1963) и Сатпаев (1990).

А вот в Балхаше, по словам и. о. руководителя отдела ЖКХ города Балхаша Нурболата Болегена, с начала 2018 года очередь продвинулась довольно неплохо. «Было больше 1600 очередников, на данный момент 1369 человек. Две недели назад три квартиры выдали детям-сиротам. Это квартиры, которые по решению суда были возвращены в государственный жилищный

фонд. Еще 94 квартиры заселим в микрорайоне Кобылат в декабре. 12 очередников мы снимаем с очереди, они стали участниками госпрограммы и получают жилье через ЖССБ», – рассказал Нурболат Болеген.

В списке тех, кто уже получил жилье, 1551 человек. 356 жителей Темиртау, 223 жителя Приозерска, медленнее всего движется очередь в Шахтинск (14) и Шетское районы (13). Всего один получивший жилье в Каркаралинском районе – ветеран ВОВ получил квартиру в 2016 году спустя 10 месяцев после подачи заявления.

9104 заявления на получение жилья из государственного фонда были отклонены. Вернули заявки 5083 жителям Карагандинской области из числа малоимущих, 2924 государственным служащим, военным и бюджетникам.

«Какие причины для отклонения? Может быть, собран не полный пакет документов, возможно, когда в ЦОНе подают заявление, там отклонится. Человек не подтвердил свой статус, например, он заявился как член многодетной семьи, а не подтвердил это документально, или у супруга оказалось свое жилье, тогда тоже отклоняется», – добавил Нурболат Болеген.

От системы к успеху

Выглядеть безупречно, уметь красиво и стильно одеваться мечтают как женщины, так и мужчины. Часто бывает так, что, придя в магазин, многие не могут подобрать себе подходящую одежду, одних не устраивает фасон платья или костюма, других – ткань или ее расцветка. Столкнувшись с этим и предприниматель Ольга Караульных, которая поняла, что ей нравится одежда из зарубежных каталогов.

Анжелика ВОЛКОВИЧ

Она решила выбрать в каталоге интересные модели и договориться с зарубежными поставщиками, чтобы те прислали ей нужные вещи. И ей это удалось! Она, не зная немецкого языка, смогла договориться с партнером компании «Otto» в Германии о доставке посылки в Караганду, оплатила заказ, курьер принес ей товар. Потом она сделала еще заказ, а потом еще... Сначала Ольга покупала одежду себе, затем близким, а потом к ней за помощью стали обращаться друзья и знакомые. Так началась ее карьера в каталожном бизнесе.

Ольга Караульных по образованию инженер-системотехник, мыслить организованно и системно ее научила профессия, решения принимала быстро. Изучив рынок и просчитав риски, открыла собственную компанию, а затем вместе с мужем создала сайт для заказов. Позже появились арендованный офис и надежная команда.

Сейчас компания K-Trade – крупный поставщик брендовой европейской одежды и обуви в Казахстане, у нее миллионные товарообороты и сотни клиентов. Каждому требуются внимание и квалифицированный совет. Поэтому Ольге Караульных пришлось освоить работу стилиста, а еще стать логистом, психологом и... успешной бизнес-леди.

Каталожный бизнес

Сейчас карагандинский сайт, где представлены товары из лучших каталогов Европы, продает не только



одежду, но и бытовую технику, товары для дома, косметику и украшения.

Как говорит один из крупных поставщиков: «Таких проектов всего два, один в Москве, второй в Караганде. Это те, что имеют собственный портал, собственную систему платежей, собственную систему по приему и выдаче заказов».

Карагандинцы гордятся тем, что сумели одними из первых в Казахстане автоматизироваться и внедрить возможность оплаты за истинный вес товара. Новичков, пришедших на сайт, обучают правильно делать заказы, отслеживать посылки, заводят им личный кабинет, все это делают компетентные специалисты фирмы.

«При работе по каталогам мы поняли, что наше общество еще не готово делать заказы дистанционно. Большое недоверие, очень много мошенников, поэтому у себя в офисе мы выделили большую площадь под магазин. Привезли товар, который есть на разных

Ольга Караульных: «Постепенно хочешь не хочешь, но начинаешь разбираться в моде. Смотришь каталоги. В них стилисты отлично прорабатывают образы, это и сочетание тканей, фактур, цвета».

Фото автора

сайтах, разного размера и качества, чтобы люди могли прийти к нам, померить и посмотреть. Они приходят один раз, второй, третий... на четвертый раз человек уже может сделать заказ. То есть человек начинает нам доверять и становится нашим постоянным клиентом», – рассказывает Ольга.

Удивительные заказы

Карагандинская компания заказывает все, что можно официально ввезти в Казахстан из-за рубежа. Предпочтения клиентов порой самые неожиданные.

«Одной из самых интересных покупок стала дирижерская палочка, мы заказывали ее два года назад. В этом году этот клиент снова сделал заказ! У него друг дирижер, и он заказывает ему в подарок дирижерскую палочку. Когда мы ее получили, сами не могли налюбоваться, она была такая красивая, в

красивом прозрачном футляре. Без клиентов мы товары не открываем, и мы ждали, когда он к нам придет и сам откроет ее. Самокаты регулярно получаем, гироскутеры, коньки детские фигурные. Запчасти для машин выписываем, немецкий автотопром. В общем, стараемся сделать так, чтобы у заказчика обязательно получилась покупка», – рассказывает Ольга.

В ее команде работают менеджер, дизайнер, программист, специалисты по работе в социальных сетях. Их основной конкурент – центр Lamoda.

«Им проще, конечно. У них штаб находится в России, товары быстро приходят, а у нас сроки больше, потому что это еще и обязательная растоможа. Также сложность может возникнуть с тем, что курс тенге нестабилен, а цены в Европе указаны в евро. Но два года назад мы вышли из этой ситуации, перешли в закрытые клубы. Чем они хороши? Вот, например, прошла черная пятница, все о ней знают. Очень много интересных предложений. И многие сайты к черной пятнице готовили скидки», – рассказывает Ольга.

Главное – свой стиль

По словам Ольги, новая профессия научила ее лучше понимать людей, для этого ей пришлось пройти курсы психологии, потому что правильная работа с клиентом – залог успеха. Желание стать для клиента лучшим советником помогло бизнес-леди освоить и такую профессию, как стилист.

«Стилист – это самый интересный путь становления. Когда я была мамой маленького ребенка, старалась одеваться удобно. Позже, когда я стала чаще общаться со своими немецкими партнерами, они стали давать мне задания. Я приезжаю в Германию, они смотрят на меня, потом говорят: «Что это за зоопарк такой? Ты, как представитель каталожной торговли, должна соответствовать брендам, ты же руководитель...» В общем, мы долго эту тему обсуждали, и я

объясняла, что хочу быть яркой, стильной и индивидуальной. И наверное, благодаря тому, что при личных встречах и разговорах по скайпу мне постоянно говорили о стиле и о том, как я должна выглядеть, я и начала об этом думать», – рассказывает Ольга.

Она признается, что именно партнеры из Германии привили ей вкус к моде. Она долго работала в институте, где требовался официальный стиль, затем трудилась в компании по продвижению компьютерного обеспечения, там тоже был строгий дресс-код: пиджаки, юбки, брюки. Общение с профессиональными стилистами в корне поменяло ее отношение к собственному стилю.

«Постепенно хочешь не хочешь, но начинаешь разбираться в моде. Смотришь каталоги. В них стилисты отлично прорабатывают образы, это и сочетание тканей, фактур, цвета. Открываешь каталог, пожалуйста, там все готово. Каждый день работаешь с этим и просто начинаешь видеть самое главное. Вот я получила вещь в руки, я могу четко сказать, кому из моих клиентов эта вещь точно подойдет. А все удивляются: «Как так?» Это все приходит со временем», – делится опытом Ольга.

О том, что Ольга Караульных резко поменяла профессию, будучи профессиональным системотехником, она ничуть не жалеет. «Я довольна своим образованием, потому что инженер-системотехник на кафедре информационных технологий – это прежде всего организованность. Все это дает нам общий обзор и возможность системно мыслить», – говорит бизнес-леди. – Нас учили, что каждый процесс можно рассмотреть с нескольких сторон. И точно так же это системное мышление я перенесла на свою работу, в разработку сайта. То есть, как программист, мы просто разработали сайт, но мы разработали еще внутреннюю систему, связанную с бухгалтерским учетом, с ведением заказов клиента. Все это позволяет развивать свой спектр и улучшать сервис».

По железной дороге и через море

Необходимый результат приносит эффективный маркетинг

Ежегодно только между Юго-Восточной Азией и Европой в основном морским путем перевозится до 23 млн ДФЭ (двадцатифутовый эквивалент – «Кь»), и, с точки зрения экспертов рынка, данный объем будет расти. Впрочем, для эффективного обслуживания этого грузопотока нужны современные объекты инфраструктуры.



Александр ГРОМ, президент, председатель правления АО «ОТЛК ЕРА»

Юлия ПУЛИНА

Железнодорожный коридор

Создавая четыре года назад АО «Объединенная транспортно-логистическая компания – Евразийский железнодорожный альянс», акционеры – железнодорожные администрации Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан – хотели видеть в ней интеграционный проект, в котором они имели бы паритет не только в уставном капитале, но и в вопросах принятия стратегических решений, инфраструктурного развития, управления компанией в целом. Но в таких условиях компания начала работу лишь в 2016 году.

«Сегодня наше предприятие от режима конкуренции акционеров перешло в состояние взаимодействия для формирования групповых целей и дорожной карты по

достижению этих целей. Реорганизация завершилась только в этом году. И это уже новая операционная компания – АО «ОТЛК ЕРА», которая имеет уставной капитал в равных долях», – рассказывает «Кь» президент, председатель правления АО «ОТЛК ЕРА» Александр Гром.

Учредителями АО «ОТЛК ЕРА» на паритетных началах (по 33,33% акции) являются: ОАО «Российские железные дороги», ГО «Белорусская железная дорога» и АО «НК «Казахстан темір жолы».

По словам Александра Грома, для международного перевозчика важно, чтобы железнодорожный коридор проходил по территории стран всех акционеров. Так называемое «пространство 1520» начинается на границе Казахстана и Китая, проходит по территории Казахстана, России, Беларуси и заканчивается на границе с ЕС.

Кстати, спрощено АО «ОТЛК ЕРА» реализует проект «Rail&Sea». Суть его заключается в том, чтобы проложить основной маршрут до балтийского порта по железным дорогам стран-акционеров. По словам г-на Грома, основная проблема – это риски, связанные с ограничением европейской железнодорожной инфраструктуры. Рост объемов перевозок приводил ко все большему простоям на границе с европейскими странами. Поэтому были предложены маршруты через балтийские порты с использованием перевозчиков Short Sea (это короткие морские перевозки, когда товары доставляются морем на небольшом отрезке пути. Они обычно являются звеном мультимодальной перевозки – «Кь») и ключевые порты Северной Европы и Скандинавии.

«В конце 2017 года было подписано несколько соглашений, а в ноябре 2018 года, примерно через год после подписания первого соглашения, мы осуществили первые перевозки. До конца года будем в тестовом режиме производить отправки по новому мультимодальному маршруту. К новому году уже будет собрана база для анализа и разработки дорожной карты развития», – предполагает Александр Гром.

Он также отмечает, что компания не стремится этим маршрутом заменить базовый коридор. Но всегда приходится учитывать форс-мажорные обстоятельства. Так, к примеру, на одном из крупнейших терминалов в Европе произошло

крушение, и терминал некоторое время был закрыт. Очевидно, что не все поезда идут через этот терминал, но тем не менее идет непрерывный поток, который нельзя останавливать. В этом случае наличие дополнительных маршрутов дает несколько вариантов решений при экстренных ситуациях вроде той, которая сложилась сейчас. Что касается Казахстана, то, как отмечает Алексей Гром, в нашей стране значительную роль играют климатические явления. В этом случае с помощью компаний, отправляющих грузы, всегда приходит КТЖ.

О конкурентоспособности

В области предоставления услуг действует единое правило: чтобы твоей услугой больше пользовались, надо быть конкурентоспособным. То есть снижать издержки и повышать качество сервиса. При этом важно постоянно совершенствовать три стратегических фактора – инфраструктуру, технологию, маркетинг, уделять им особое внимание.

Грузов станет больше, если система будет работать безотказно, а пропускные способности будут расти. От возможностей инфраструктуры зависит много технологических показателей, и в первую очередь – скорость движения поездов.

«Сейчас наши поезда движутся со скоростью от 900 до 1000 км в сутки. В следующем году планируем с акционерами согласовать рост этого показателя до 1150 км

в сутки. Увеличение скорости на нашем базовом маршруте на 150 км/сутки приведет к сокращению общего транзитного времени доставки почти на сутки. Для клиента это будет означать, что груз из одной части Евразии в другую будет попадать за четверо суток. Представляете, 5500 км за четыре дня – от границы с Китаем до границы с Европой», – говорит Алексей Гром.

По его словам, эффективность маркетинговой деятельности также приносит необходимый результат. При этом, чтобы грузов было больше, нужно уделять больше внимания вопросам IT. «Это лишь часть факторов, влияющих на конкурентоспособность железнодорожного транзита. Конечно, есть еще много деталей, которыми нужно заниматься постоянно, и не определять – вот это главное, а это – второстепенное. Это все равно что задать вопрос, кто – Беларусь, Россия или Казахстан – главный в вопросах развития железнодорожного транзита. Если маршрут проходит по территориям всех трех стран, вопрос становится риторическим», – отмечает эксперт.

Без индекса никуда

По словам г-на Грома, Eurasian Rail Alliance Index – биржевой индекс, который можно использовать и в договорной работе, и в финансовых расчетах. Но на первоначальном этапе индекс ERAI может быть информационным инструментом. В то же время как маркетинго-

вый стратегический инструмент данный индекс нужен для того, чтобы стало больше перевозок и повысилась лояльность клиентов к железнодорожному транзиту.

«Мы хотим сделать железнодорожный транзит и его стоимостное выражение более понятными, открытыми и доступными для наших сегодняшних и завтрашних клиентов, создаем первый железнодорожный индекс, в том числе и для того, чтобы была эта возможность сравнения. Сейчас мы проходим первый этап формирования ERAI, и негатива пока не получили, наоборот, было достаточно много хороших дополнений и предложений от рынка», – отмечает Алексей Гром.

Что касается сотрудничества со странами-акционерами, то если говорить про Казахстан, один из его самых грандиозных совместных с Китаем проектов – терминал Хоргос. Алексей Гром подчеркивает, что не видел таких «продвинутых» сухих пограничных терминалов нигде, ни в США, ни в Европе.

Совместные же инфраструктурные проекты есть не только в Китае, но и в России, и Беларуси. Объединяет их один очень важный стратегический фактор: все они рассчитаны на будущее поколение. Поэтому и в части технологий, и в части объектов инфраструктуры, и в части формирования общих стратегических и тактических целей очень важно активно взаимодействовать на основе настоящего партнерства и доверия.

Льготная ли ипотека?

<< 1

Несколько иной точки зрения придерживается 32-летний Александр Стринжев, имеющий ежемесячный доход в 220 тысяч тенге. Он живет в центре Караганды, ипотеку брал в 2014 году, сейчас за двухкомнатную квартиру выплачивает по кредиту 22 тыс. тенге, такую сумму для себя считает вполне приемлемой.

«Когда мы брали ипотеку, она была выгодней, она была, и она работала, и я не знаю, для чего нужно было ее заменять на программу «7-20-25». Наша ипотека, которую мы брали, давала возможность выбирать квартиры и на первичном, и на вторичном рынке, в зависимости от кошелека, единственное ограничение было, чтобы дом был не старше 50 лет. Срок кредитования у нас был до 15 лет, также первоначальный взнос у нас был 25% от стоимости жилья. У нас квартира стоила около 5 млн тенге, сейчас мы уже закрыли эту первоначальную часть, и платеж у нас составляет 22 тысячи тенге.

но не 85 тысяч тенге в месяц, как в «7-20-25», – говорит Александр.

Вторичное жилье тоже можно купить

Между тем в ипотечной организации «Баспана» считают, что новая программа вполне доступна для среднестатистического жителя страны. По мнению представительницы компании, средняя ставка по ипотеке, если учитывать коммерческий рынок, должна в два раза превышать базовую ставку Национального Банка, это 18%. По программе «7-20-25» эта ставка даже ниже и практически на уровне инфляции. Поэтому, говорят эксперты, заемщик получает практически бесплатную рассрочку на 25 лет, что не может быть невыгодным.

«У нас 20% первоначального взноса, если, например, рассчитать среднюю стоимость жилья в 11,5 млн тенге, то первый взнос составит порядка 2 млн 200 тыс. тенге, это с учетом средней заработной платы. Молодая семья в принципе может накопить такой первоначальный взнос. Это вполне реаль-

но. Если сравнить условия всех программ, то программа «7-20-25» вполне доступна для человека с ежемесячным доходом в 120 тысяч тенге», – уверяет главный специалист юридического департамента ИО «Баспана» Карина Сулейменова.

Кроме того, говорят специалисты, для тех, кто хочет приобрести квартиру на вторичном рынке, разработана еще одна программа «Баспана-хит», ее условия позволяют привлечь созаемщиков и досрочно погасить ипотечный долг. Программа позволяет заемщику купить жилье под 11% годовых. Правда, пока по Казахстану таких кредитов оформлено всего пять на сумму 20 млн тенге. Связано это с тем, что программу «Баспана-хит» начали разрабатывать совсем недавно, в августе этого года, заявки стали принимать только в начале ноября.

Возможность получения вторичного жилья по программе «7-20-25» не рассматривали, поскольку помимо цели обеспечить квартирами население, программа имеет задачу активизировать строительный рынок и тем самым обновить жилой фонд страны.



«Программа по вторичному жилью другая, потому что здесь мы не будем строить новые дома, – поясняет Айбар Олжаев. – Вторичное жилье – это один и тот же оборот, «купи-продай», и тут мы ничего не строим. Дома вторичного рынка будут приходиться со временем в негодность, их

нужно будет ремонтировать, все это не имеет перспектив. Нам же необходимо стимулирование строительства, чтобы экономика работала, чтобы строители активно работали. Поэтому первичное жилье – это первоначальная цель, и мы не должны об этом забывать».

Сейчас представители Национального Банка ведут переговоры с бизнесменами, объясняя им перспективы строительства в регионе.

«Мы начали, всего пять месяцев прошло, сейчас мы делаем акцент на работе со строительными компаниями. Мы еженедельно встречаемся с предпринимателями, рассказываем им о преимуществах программы, о том, что есть деньги и можно развернуться. И они понимают, что есть перспективы, и уже свои бизнес-планы подстраивают под нашу программу, так что процесс идет», – говорит заместитель директора местного филиала Национального Банка РК Бектурган Бозтериев.

Работа на рынке ипотеки, сотрудничество с банками и акционерами – все это, по мнению экспертов, уже через несколько лет должно сделать рынок жилья в Казахстане недорогим и комфортным. Объемы прогнозируют самые большие, только в Карагандинской области в 2019 году, по официальной информации, строительные компании планируют оборот на 10 млрд тенге.