



БИЗНЕС:
ОГУРЦЫ В КИТАЙСКОМ
СТИЛЕ

стр. 2

БИЗНЕС:
НЕЛЬЗЯ ВСЕ ВРЕМЯ ЖИТЬ
В КРЕДИТ

стр. 2

ТЕМА НОМЕРА:
В БАЛХАШЕ ПОДОРОЖАЛО
АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ

стр. 3

ОБЩЕСТВО:
КРАСОТА ТРЕБУЕТ ДЕНЕГ

стр. 4

Бриф-новости

Льготы для бизнеса

35 компаний намерены принять участие в Программе льготного кредитования приоритетных отраслей, сообщается на сайте акимата Карагандинской области.

Общая стоимость их проектов составляет 13,6 млрд тенге. Два проекта на 2,1 млрд тенге уже одобрены банками и ФРП «Даму». Это строительство оптово-распределительного центра в Караганде и гостиницы в Балхаше. Еще 11 проектов сейчас находятся на рассмотрении в банках. Оставшиеся 22 проекта на стадии сбора документов. Полное сопровождение и необходимую помощь участникам программы оказывает проектный офис, созданный при региональной палате предпринимателей.

На льготные кредиты могут претендовать производители товаров, включенных в перечень приоритетных. В нем 365 наименований, в том числе сельскохозяйственная и пищевая продукция, непродовольственные промышленные товары, а также услуги. В число услуг, требующих поддержки, включены создание оптово-распределительных центров по хранению и реализации пищевой продукции и туризм.

Цена тепла

В модернизацию тепловых сетей и оборудования власти Карагандинской области собираются вложить более 43 млрд тенге.

В настоящее время государственную экспертизу проходит проект модернизации Шахтинской ТЭЦ. Соответствующие работы уже начались на ТЭЦ-3 Караганды, ГРЭС-2 Топара, ТЭЦ-2 и ГРЭС-1 Темиртау и Жезказганской ТЭЦ. На теплостанции Темиртау приступили к монтажу котла №7, что позволит покрыть дефицит тепловой мощности. На II квартал 2019 года намечено строительство центральной котельной в Шахане. На этот проект уже выделено 234 млн тенге. Ожидается поступление еще 330 млн тенге из республиканского бюджета.

Отопительный сезон 2018–2019 годов прошел в штатном режиме. На восьми теплостанциях зафиксировано три случая отказа оборудования первой степени, 207 – второй степени. Каждый случай рассматривался отдельно, были организованы проверки, выданы предписания по устранению неполадок.

Ликвидируют за долги

Департамент государственных доходов Карагандинской области опубликовал список субъектов рынка, которые больше пяти лет не сдавали отчетность и не вели деятельность. Более 75% из них находятся в Караганде. В случае отсутствия задолженности по социальным отчислениям и налогам субъекты будут ликвидированы.

До 1 мая специалисты налоговых органов отправляют запросы в БВУ, чтобы проверить, проводили ли субъекты платежи и переводы.

«Затем до 1 июня мы принимаем заявления от кредиторов. Физические и юридические лица могут обратиться к нам с заявлением о приостановке процесса ликвидации для принятия мер по взысканию задолженности и исполнению обязательств в отношении ликвидируемого субъекта. В случае ликвидации субъекта предъявление иска или принятие других мер будет затруднено», – отметил руководитель отдела по работе с юрлицами и индивидуальными предпринимателями управления госдоходов города Балхаша Руслан Секербек.

Что в воду упало, то не пропало

Странная субстанция буквально поглотила берега канала

Экологи выясняют природу неизвестных выбросов, которыми накрыло берег «косы» Самаркандского водохранилища.

Анжелика ВОЛКОВИЧ

Житель Темиртау, руководитель фонда «Здоровый Казахстан» **Станислав Войцеховский** обнаружил на берегу канала, который принадлежит АО «АрселорМиттал Темиртау», непонятные выбросы, похожие на густое серое месиво, напоминающее разведенный цемент. От этого вещества вода в канале побелела и стала похожа на молоко.

«Территория, где проходит канал, не огорожена и находится в черте города. В народе это место называют косой, тут часто ловят рыбу темиртаусцы. Мы проезжали мимо этого места на машине, вдруг дочка закричала, что молоко в озере. Я вышел из машины и ужаснулся!» – говорит Станислав Войцеховский.

Общественник принялся снимать все увиденное на камеру сотового телефона, а позже смонтировал ролик и разместил на своей странице в социальной сети Facebook.

«Картина сюрреалистическая, достойная кисти Сальвадора Дали, – комментирует видеозапись активист. – «Арселор» не перестает нас поражать, даже объяснить невозможно, что это за вещество и как оно попало сюда? О какой рыбной ловле может идти речь, когда так за-



Фото: Станислав ВОЙЦЕХОВСКИЙ

В пресс-службе АМТ сообщили, что не знают, что это за выбросы, но выясняют причины попадания в канал неизвестного вещества.

гажено озеро, тем более что этот пруд-охладитель имеет прямую связь с водоемом?»

Загрязненный берег «косы» от зоны для купания отделяет отстойник, и, несмотря на то, что технический канал считается зоной промышленной, вода из него относит серую грязь прямоком в Самаркандское водохранилище. Фото пены и пышных наростов из серой массы, опубликованные в Интернете, привлекли внимание

темиртаусцев, к берегу «косы» потянулись горожане.

Концы в воду

Спустя день после видеосъемки Станислав Войцеховский снова приехал на канал и увидел на месте группу сотрудников АО «АрселорМиттал Темиртау» во главе с главным специалистом по водным ресурсам.

Озадаченный начальник попытался объяснить общественному

деятелю, что ничего страшного здесь не происходит, якобы это промышленный отстойник и он никак не соединяется с водоемом, мол, просто произошел выброс золы из технического канала. Все происходящее – исключительно внутреннее дело предприятия.

Однако в самой пресс-службе АО «АрселорМиттал Темиртау» сообщили, что не знают, что это за выбросы, и только выясняют

причины попадания в канал неизвестного вещества.

«На сегодняшний день специалисты комбината занимаются установлением источника происхождения загрязнения на берегу канала и появления пены. В ближайшее время будет проведена уборка территории», – отметил советник по связям с общественностью **Алексей Агурев**.

4 >>

Безвкусица, вызывающая раздражение

366 предприятий в Карагандинской области привлечено к ответственности за нарушение правил благоустройства.

Валерия ЧУДЕНЦОВА

После того как аким Карагандинской области **Ерлан Кошанов** во время аппаратного совещания в акимате раскритиковал работу коммунальных служб, полицейских, а также всех структур, отвечающих за благоустройство города, в регионе взялись наводить порядок.

Исполняя поручение акима области, полицейские вышли с проверкой на улицы городов, особое внимание обращая на соблюдение предприятиями закона о благоустройстве. В итоге за период с 12 марта по 12 апреля к административной ответственности за нарушение правил благоустройства было привлечено 2554 человека по части 1 статьи 505 КРКобАП.

Как сообщили в полиции, статья «Нарушение правил благоустройства территорий городов и населенных пунктов» подразумевает предупреждение или штраф для физических лиц в размере 20 МРП. Субъекты малого предпринимательства в случае нарушения закона должны выплатить штраф в размере 30 МРП, предприятия среднего уровня – 40 МРП, а крупные предприятия – 100 МРП.

«К ответственности привлечено 2186 физических лиц, 348 руководителей субъектов малого предпринимательства, 16 среднего и два крупного, а также два руководителя некоммерческих организаций. По части 2 статьи 505



Фото: Виктор ОСИПОВ

Общая сумма штрафов за нарушение правил благоустройства города составляет более 1,3 млн тенге.

КРКобАП составлено 25 административных протоколов, из них четыре – в отношении субъектов малого предпринимательства, по одному – в отношении субъектов среднего предпринимательства и некоммерческой организации, 19 – физических лиц», – сообщил «Курсиву» представитель пресс-службы ДВД Карагандинской области **Бакытжан Кудияров**.

Он отметил, что общая сумма наложенного штрафа составляет более 1,3 млн тенге.

Города должны стать чище

По мнению главы региона **Ерлана Кошанова**, одной из проблем на улицах в городах является отсутствие урн.

«Я обращаю внимание на то, что не везде есть мусорные баки. А там, где они есть, мусор вывозят так, что потом по дворам летают пакеты и бумага. Это не мелочи. Это ответ на вопрос, почему у нас такое санитарное состояние», – заявил Ерлан Кошанов на недавно прошедшем аппаратном совещании.

Особые претензии он высказал в адрес художников и архитекторов, отметив, что множество кричащих баннеров на улицах и порванные билборды с социальной рекламой нарушают эстетический вид города и создают ощущение хаоса.

«Нет контроля. Магазины, чтобы привлечь покупателей, крепят вывески как придется.

КСК в погоне за выгодой дают разрешение на размещение баннеров на домах. В итоге мы видим полную безвкусицу, которая вызывает раздражение у горожан и недоумение у гостей города. Наведите порядок», – возмутился Ерлан Кошанов.

Он также напомнил о новом законе о рекламе, который позволит облагать налогом все витрины, выходящие на тротуары и проезжие части города.

Взгляд со стороны

Интересно, что власти заговорили о безвкусице в регионе после того, как Караганду посетил известный российский общественный деятель, журналист и предприниматель **Илья Варла-**

мов, который ведет в Интернете популярный видеоблог под названием «Городские проекты».

Караганда показала ему переполненной рекламой и безвкусной в строительстве. Кроме того, удивило г-н Варламов и изобилие в городе неудобных лавочек, а также большое количество площадок, выложенных одинаковой брусчаткой.

«Когда въезжаешь в Караганду, ощущение такое, что открыл газету бесплатных объявлений. Все в рекламе! При этом люди не понимают, что она уже не читается из-за такого количества. В Караганде принцип простой: если какой-то участок не может приносить деньги, он не нужен. На первых этажах развелась торговля. Да не просто торговля – все сделали себе пристройки! За этими надстройками становится просто не видно города», – говорит Илья Варламов в своем видеоматериале, посвященном Караганде.

Он отметил, что в городе изначально была хорошая советская застройка, с широкими проспектами и зданиями, выполненными в едином стиле, но сохранить это «добро» современникам не удалось.

Вместе с тем, по данным полиции, с начала года в городах Карагандинской области выявлено почти 7 тысяч фактов нарушения правил благоустройства, из них наложено 45 штрафов на общую сумму 2,6 млн тенге, выдано 6824 предупреждения. Только в Караганде зафиксировано 3439 административных правонарушений, почти все виновники получили предупреждения с требованием исправить ситуацию в короткие сроки.

БИЗНЕС

Огурцы в китайском стиле

Бывший студент-международник занимается выращиванием овощей

Когда имеешь свой кусок земли, всегда есть возможность для ранжирования: хочешь – цветы разводи, а хочешь – овощи. Предприниматель из Карагандинской области Алибек Тогайбекулы занимается и тем, и другим в зависимости от спроса. Сезонность его не интересует, он сам делает погоду на своем огороде.

Нина КРАМЕР

Идея открыть теплицу в родном Жанааркинском районе пришла к юноше, когда он обучался в Китае. Алибек Тогайбекулы постигал тонкости международных отношений, но его все больше увлекал стиль жизни восточных соседей и их манера ведения бизнеса.

Он рассказывает, что жители Поднебесной научились выращивать разные виды растений круглый год в порой совсем не подходящих для этого условиях. Тепличный бизнес очень распространен и является по большей части семейным.

По возвращении в Казахстан молодой человек посоветовался с близкими, которые поддержали его идею. Хотя раньше родители предпринимателя не имели даже собственного огорода. Но у них был большой опыт в строительстве, что тоже положительно сказалось при организации бизнеса.

Личные вложения были подкреплены кредитами по программам развития предпринимательства «Кәсіпкер» и «Дорожная карта – 2020».



Алибек Тогайбекулы начиная свой бизнес решил использовать опыт китайских фермеров.

Получив средства, в первую очередь команда Алибека взялась за подготовку участка. Для этого нужно было снять слой земли и заполнить площадку подходящим почвенным материалом. Затем были установлены бетонные дорожки, металлические конструкции, купола из поликарбоната.

В настоящее время теплица отапливается углем. Алибек нанял трех кочегаров. В помещении теплые полы, работают кондиционеры для круглосуточного поддержания нужного процента влажности.

В первый год работы Алибек Тогайбекулы большую часть площади засадил помидорами – и прогадал. Томаты оказались капризными и не прижились. Зато теперь предприниматель поставляет по две тонны огурцов ежемесячно в районные супермаркеты. К тому же в прошлом году он выиграл тендер по госзакупкам на выращивание петуний. Цветы пережили в теплице холодное время года, а летом были высажены на главных улицах районного центра, поселка Атасу.

В ближайших планах у самодельных овощеводов расширение площади. Они планируют

пристроить к теплице еще три секции под следующий аграрный эксперимент – выращивание клубники. По словам предпринимателя, ягода выгодна тем, что ее можно заморозить и хранить дольше, нежели свежие овощи.

С нетерпением Алибек Тогайбекулы ждет, когда будет построен газопровод, захватывающий территорию Жанааркинского района, тогда можно будет установить более совершенное отопительное оборудование. А также Алибек не теряет надежды нанять агронома, узкого специалиста бизнесмен ищет уже год.

Нельзя все время жить в кредит

Строительные предприятия Карагандинской области боятся банкротства

Карагандинские застройщики просят финансовой поддержки у государства. Сами они не в состоянии развивать строительную индустрию, так как не выдерживают конкуренции с зарубежными коллегами. Предприниматели надеются, что их бизнес спасет кластер, который поможет выжить МСБ.

Самал АХМЕТОВА

У каждого свой интерес

О том, что строительная индустрия в регионе еле выживает, несмотря на множество жилищных программ и активное строительство от супермаркетов до поликлиник и школ, предприниматели впервые заговорили два года назад.

В 2017 году несколько предприятий вместе пришли к решению о создании кластера. По мнению директора ассоциации застройщиков по Карагандинской области Наили Каирбековой, целью объединения стало устранение административных барьеров, поддержка отечественного производителя, поиск новых ниш в сфере строительства.

Говоря о конкуренции, Наили Каирбекова отмечает, что зачастую иностранные компании, пришедшие на казахстанский рынок, привлекают потребителя низкими ценами на низкокачественную продукцию. «Наша главная задача – устранить с рынка некачественную продукцию. При этом предпринимателям надо учитывать запросы потребителя. Строительная индустрия существенно ослабла. Отдельные компании, выпускающие стройматериалы, борются лишь за свои интересы и при этом продолжают проигрывать иностранным конкурентам», – рассказала «Курсиву» Наили Каирбекова.

Причину неконкурентоспособности карагандинских застройщиков директор ассоциации видит в разобщенности предприятий.

«В регионе работают цементный завод, предприятия по выпуску лакокрасочной продукции, железобетонной конструкции, сантехпрома. Безусловно, каждое из них поддерживается льготными кредитами и грантами от государства. Но они настолько мизерные, что бизнесменам приходится довольствоваться небольшими объемами, которые не покрывают даже запросы региона, не говоря уже о республике», – считает Наили Каирбекова.

На грани закрытия

Что же касается международного рынка, то с увеличивающимся потоком конкурентов из-за рубежа часть карагандинских предприятий закрылась, другие еле держатся на плаву.

«Несколько лет назад в Караганде успешно действовали ТОО «Пауэр бетон», выпускающее железобетонные изделия, и ТОО «Абсолют Казахстан», которое

было активным застройщиком. Сегодня этих компаний нет на рынке. Осталась лишь одна строительная компания, сохранившая большие обороты. Но где гарантия, что и она вскоре не уйдет? Что же касается МСБ, то при таком уровне развития стройиндустрии он может вообще исчезнуть», – говорит Наили Каирбекова.

Также директор ассоциации застройщиков обращает внимание и на детали рынка. «Отчитываясь перед населением, руководство области всегда отмечает, что число субъектов МСБ растет. Возможно, это так и есть. Но никто не изучает отдельные отрасли производства. Мы не можем все время поднимать экономику за счет магазинов и ресторанов, которые также относятся к МСБ. Если государство продолжит игнорировать промышленность, то рано или поздно казахстанское производство остановится. В 2017 году объем выполненных работ в Карагандинской области составил 168 869 млн тенге, то есть на 27% меньше, чем в 2013 году», – утверждает Наили Каирбекова.

Нет кадров – нет рынка

По мнению спикера «Курсива», казахстанский рынок весьма привлекателен для инвесторов. А местным исполнительным органам они приносят выгоду тем, что вкладывают свой капитал. Сегодня, по мнению главы ассоциации застройщиков, эта ситуация устраивает все стороны, кроме отечественных предпринимателей, которые боятся, что через несколько лет либо перейдут на субподряд, либо вовсе обанкротятся.

«Нам нужна собственная экономика. Нельзя все время жить в кредит. Постепенно останавливая отечественный бизнес, мы теряем квалифицированных специалистов. А вузы и колледжи и вовсе перестали давать новые знания. Они до сих пор выпускают проектировщиков и сантехников, когда весь мир давно использует BIM-технологии», – говорит Наили Каирбекова.

По ее мнению, низкая квалификация специалистов также связана с тем, что местные предприниматели не готовы тратить деньги на приобретение новых программ для строительства объектов.

Наили Каирбекова уверена, что причина общей отсталости стройиндустрии кроется в недостатке собственных средств самих предприятий и отсутствии поддержки со стороны государства.

Создание же кластера поможет решить проблему, надеется директор ассоциации застройщиков Карагандинской области. «Низкая рентабельность строительных компаний, практически нулевая доля производительности труда, слабый уровень социального капитала, отсутствие информации для выхода на новые рынки и направления каналов продаж, спроса, некачественные кадры – это слабые стороны строительной отрасли, с которыми мы должны бороться. И целью объединения станет в первую очередь решение всех этих проблем», – резюмирует г-жа Каирбекова.

Бизнес без границ

Готовая еда, цветы и игрушки – основные направления клиентов, живущих в Сатпаеве, по данным онлайн-службы доставки domoy.kz. О конкуренции, проблемах и планах на будущее «Курсиву» рассказал руководитель проекта Рустам Ахметов.

Юлия ПУЛИНА

Интернет удобнее

По словам предпринимателя, изначально он планировал найти вариант бизнеса, которого пока нет в городе. Но со временем стало понятно, что можно заниматься чем угодно, лишь бы дело было по душе.

Ему был интересен проект курьерской доставки продуктов из магазинов города через интернет-сайт, к тому же это удобно всем – и клиенту особенно. Товар и цены в любое время доступны в Интернете. А для того чтобы создать свой сайт для работы, не нужно писать его с нуля – есть шаблоны и конструкторы.

В 2015 году Рустам Ахметов со своим родственником зарегистрировал свое дело, создали сайт, в течение полугода наладили контакты с магазинами и ресторанами города. А в марте 2016 года доставили первый заказ.

«Можно сказать, что свой бизнес построил с нуля, без особых денежных затрат. Самое дорогое приобретение – это онлайн-кассовый аппарат, – объясняет предприниматель. – «Раскручивали» службу доставки через соцсети».

До этого Рустам печатал буклеты и визитки, разносил их по заведениям города, но особых результатов это не принесло. «Выяснилось, что такой подход не вариант, так как мой клиент сидит в Интернете и его нужно ловить на «горячее». Бизнесмен уточнил также, что средний воз-

раст платежеспособных заказчиков, предпочитающих покупки в Интернете, от 21 до 35 лет.

Чтобы бизнес работал стабильно, у компании есть аккаунты во всех известных соцсетях и Instagram, где также размещаются фото доступных к доставке товаров и услуг, объявления о текущих акциях компании или ресторана, кафе, магазина. Публикации таргетированной рекламы на сайтах раз в месяц вполне достаточно, чтобы привлечь нужную категорию покупателя-заказчика.

В планах на будущее

«На доставке шашлыков и пиццы останавливаться не собираемся, – объясняет Рустам Ахметов. – В ближайшее время рассматриваем доставку цветов, раскрутку сервиса услуг на дом. Согласно опросу, самые популярные услуги сегодня – это визажист, косметолог, парикмахер на дом. Конечно же, клининговые работы по дому, услуги электрика, сантехника и другие. Контакты уже нарабатываются, ведутся соответствующие работы на сайте».

Также молодой бизнесмен не исключает запуск в работу локальных павильонов под своим брендом, в которых можно будет наладить работу цеха сладкой выпечки или производства другой готовой еды.

И интернет-магазин

Так как на доставку можно отправить любой товар, да вообще все что угодно, в тестовом режиме запустили интернет-магазин. Уже сейчас, по словам Рустама, появились люди, готовые к сотрудничеству. Конечно же, теперь в планах бизнесмена расширение географии.

Самая идея запустить интернет-магазин пришла после бизнес-обучения в Китае онлайн. «В КНР уже даже зарезервирован склад. Можно закупить товар в Китае, на складе его проверят

на брак, соответствие описанию, картинке. Если все нормально, отправляют в Казахстан. Конечно же, закупаться оптом выгодно, а можно заказать и производство вещей под своим именем, брендом – этот вариант даже предпочтительнее», – рассказывает Рустам Ахметов.

Он уверен, в онлайн-бизнесе нет границ, поэтому и рассматривает в перспективе доставку отечественных товаров в Китай.

Конкурент не враг

«Конкурентов не нужно бояться, у них можно поучиться работать. В наш город уже заходили две солидные компании, достаточно крупные игроки на рынке услуг, которые решили, что можно просто принимать заказы через сайт и зарабатывать на этом деньги, даже не присутствуя в городе», – говорит предприниматель.

По его словам, одна из таких компаний обнаружила, что в Сатпаеве и Жезказгане уже работает местная компания по доставке. «Они просто скопировали все картинки: фото блюд, ценники, описание – с нашего сайта и начали предлагать доставку. О том, что данные были взяты у нас, выяснилось случайно. Во-первых, на сайте есть счетчик просмотров – а их количество вдруг стало зашкаливать. Во-вторых, эта компания скопировала старую информацию – акционные цены на товар в честь прошедшего праздника. Время действия акции было ограничено, клиент оформил у них товар со скидкой, а на выходе оказалось, что акция закончилась и заказ стоит дороже. Конечно же, заказчик был недоволен и отказался от их услуг», – рассказал Рустам Ахметов.

Сегодня на рынке появился местный конкурент. На что собеседник «Курсива» заметил: «Очень интересно будет посмотреть, как он поставит свою работу в городе».

Проблемы как у всех

Бизнесмен и сам делится опытом. По его словам, одна из первых его ошибок была в том, что он не собирал с ресторанов сразу деньги за доставку. «Приезжали раз в неделю, месяц. А ведь в таких заведениях с наличием товара – деньги всегда в обороте: закуп, зарплата, текущие расходы», – объяснил Рустам Ахметов.

Были случаи, когда кафе или ресторан отправляли на доставку плохо приготовленные блюда. «Несмотря на то, что за качество товара отвечает владелец кафе, а не наша служба, стараемся больше с такими предпринимателями не работать. Для того чтобы улучшить сервис, на сайте есть возможность оставлять комментарии, остаются все, даже негативные, вернее, клиента просят быть максимально честным и непредвзятым в оценке и товара, и работы службы доставки», – отмечает предприниматель.

Есть, по его словам, и проблемы простые, например, как найти курьера, который разбирается в цветах и не купит букет, который завянет на следующий день.

Рустам Ахметов считает, что в большинстве своем казахстанские предприниматели пока не умеют правильно торговать онлайн. А ведь бизнес в Интернете хорошо идет у тех, кто умеет правильно подать и предложить свой товар.

Но главной своей проблемой он считает отсутствие приложения в iOS. «В PlayMarket было очень просто создать приложение и запустить его в работу. В iOS пока не получается. И это очень плохо, так как многие мои клиенты пользуются iPhone. Для компании важно, чтобы такое приложение работало в связке с сайтом, не отдельно. Именно эту проблему и не можем решить или как-то обойти. Если я решу этот вопрос, то это станет настоящим козырем в работе и поможет обойти всех конкурентов», – резюмирует г-н Ахметов.



Фото: Дмитрий КУЗМИЧЕВ

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
КУРСИВ | ЦЕНТР

Газета издается с 13 сентября 2018 г.
Собственник: ТОО «Алессо Partners»
Адрес редакции: А15Е3В3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, г. 7, б/д «Нурлы-Тай», 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:
Маюя ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор кор. пункта
в центральном регионе:
Самал АХМЕТОВА
center@kursiv.kz

Редакция:
Ангела ВОЛКОВИЧ
Юлия ПУЛИНА
Ксения БЕЗКОРОВАЙНА

Корректорское бюро:
Вера АН
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОШЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Айгуль ИБРАЕВА
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Оле СЛИБАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнеры:
Александр ИГИЗБАЕВ
Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию:
Танат КОЖИМАНОВ

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

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

Служба распространения:
Рашид АБРАЛЛИТОВ
Тел. +7 (727) 346 84 41

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 17443-Г, выдано 09 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дэуір»
РК, г. Алматы, ул. Кандықова, 17
Тираж 1000 экз.

Мирный способ урегулирования

В Балхаше в разы выросло число судебных споров, решенных при помощи медиации

Более 500 судебных дел за I квартал 2019 года в балхашском городском суде закончились медиативным соглашением. В 2018 году такой показатель был достигнут за весь год. В числе дел, которые разрешились примирительной процедурой, гражданские и уголовные небольшой и средней степени тяжести. По мнению юристов, при таком подходе выигрывают все стороны.

Ольга СИВОХА

Альтернатива судебному процессу

За I квартал 2019 года балхашские судьи утвердили 507 медиативных соглашений по гражданским делам. Стороны пришли к согласию в делах по возмещению ущерба в трудовых и договорных спорах. Чаще всего спорные вопросы касаются невыплаченных зарплат, семейно-брачных конфликтов. Супруги судились за алименты, определение места жительства ребенка, разрешения на выезд общего чада после развода. Закончились мирным решением и жилищные споры на определение права собственности; достигнуто обоюдное согласие и по нескольким



Фото: www.shutterstock.com/Amnaj Khetsamtip

В реестре профессиональных медиаторов по Карагандинскому региону 10 человек.

десятикам банковских исков на возмещение незаконно взысканной комиссии.

Одно из последних дел, которое балхашские судьи разрешили с применением медиации, – имущественный спор. Участники процесса делили двухкомнатную квартиру, которая находилась в долевой собственности. Судья выступил в роли примирителя, предложив ответчику выплатить истцу остаточную стоимость

жилья, после чего квартира перейдет в его собственность. Оформление произойдет после выплаты всей суммы. Стороны такое решение устроило.

Кроме того, медиативным соглашением закончились девять уголовных дел. В их числе одно дело небольшой степени тяжести, остальные – средней, это кражи, нанесение телесных повреждений. В судах области из 633 оконченных уголовных дел

109 рассмотрели с применением процедуры медиации.

По словам судьи балхашского городского суда **Нургуль Берликешевой**, заключить медиативное соглашение можно на разных стадиях рассмотрения дела. Еще до принятия его в производство примирение закреплено за одним конкретным представителем суда. Если же дело в производстве, привести стороны к выгодному для всех ре-

шению пытается судья, который рассматривает дело.

«Человек может сразу сказать: «Нет, я не готов к медиации», а дальше часто бывает, что при внесении в дело обстоятельств заявитель понимает, что завтра он может проиграть процесс и для него невыгодно будет судебное решение. Тогда он уже идет на примирение», – поясняет Нургуль Берликешева.

Проигравших нет

По мнению юристов, в случае заключения медиативного соглашения выигрывают обе стороны. Медиация – процедура конфиденциальная, а значит, исключается огласка, да и участники процесса экономят свое время и средства.

«При медиации учитываются пожелания и истца, и ответчика – это, как правило, идеальное соглашение. Вот, к примеру, у нас было заключено много медиативных соглашений с банками. Здесь большой плюс в том, что люди получают выплату намного быстрее, чем это было бы через обычный судебный процесс, через вступление решения в законную силу – это месячный срок, на апелляционную инстанцию уходит еще месяца два, как минимум. Но минус тоже есть – в том, что истец свои расходы взыскать не может. Банк в данном случае соглашался выплатить комиссию, но госпошлину, адвоката не оплачивает. Это то, что касается конкретного

примера, а вообще соглашения бывают разные», – делится мнением адвокат **Александр Мальшко**.

Впрочем, с точки зрения балхашского юриста **Кайрата Кидралинова**, если решение спора, которое предлагает медиатор, одну из сторон не устраивает, то соглашение не будет подписано.

«Это тот случай, когда сторона уверена, что исход судебного дела его больше устроит, чем условия, на которых можно провести примирительную процедуру. Но как правило, при медиативном соглашении выигрывают все», – говорит юрист.

Кратце напомним: внедрять медиацию в производство казахстанских судов начали в апреле 2014 в пилотном режиме. За пять лет примирительная процедура набрала популярность. В роли медиаторов выступают судьи и сторонние примирители – профессиональные и непрофессиональные.

Но желающим воспользоваться услугами профессионального медиатора придется заплатить. В реестре профессиональных медиаторов по Карагандинскому региону 10 человек. Для сравнения, в столице их 119 человек, в Алматы – 78. Одни примирители работают по определенной специализации, например, участвуют в разрешении только трудовых или семейных споров, но большая часть – универсальные, берутся за любые конфликты.

Сдается квартира. Дорого

В Балхаше подорожало арендное жилье

В Балхаше выросли цены на съемные квартиры. Цена за однокомнатную в месяц начинается от 35 тыс. тенге и доходит до 70 тыс. тенге. Очередная волна роста цен ожидается с началом курортного сезона.

Ольга СИВОХА

Квартира квартире рознь

Официальных статистических данных о стоимости арендного жилья в Балхаше нет. Однако, по информации сотрудников квартирных агентств, заметно поднимается в цене аренда квартир стала лишь последние три года.

Если в 2017 году можно было снять однокомнатную на месяц за 25 тыс. тенге, в 2018 году – за 30 тыс. тенге, то сегодня цены начинаются уже от 35 тыс. тенге. За эти деньги арендодатель предлагает квадратные метры со «средним» ремонтом, частично меблированные и оснащенные техникой. За коммунальные услуги – дополнительная плата. Далее в зависимости от расположения, состояния и наличия удобств цена на «однушку» может дорасти до 70 тыс. тенге. Для сравнения, в соседней Караганде за 65–70 тыс. тенге на сайте объявлений можно найти двухкомнатную на одной из центральных улиц.

От 40 тыс. тенге начинается стоимость аренды двухкомнатной квартиры. По словам арендодателей и квартирьщиков, найти двухкомнатную

квартиру по такой стоимости большая удача, но нет гарантий, что будут комфортные условия проживания. За «двушку» в центре с евроремонтом, мебелью, стиральной машинкой, микроволновой печью, бойлером и Интернетом просят до 120 тыс. тенге. До 150 тыс. тенге в месяц доходят цены на трехкомнатные апартаменты.

Жительница Алматы **Аруна Гани** уже четыре года проживает с семьей в Балхаше. За это время трижды приходилось менять арендное жилье. По словам девушки, рост арендной платы значительно отразился на семейном бюджете.

«Когда мы только приехали четыре года назад, за 40 тыс. тенге снимали двухкомнатную квартиру, дополнительно оплачивали свет. За два года хозяйка жилья подняла цену до 55 тыс. После отпуска решили поменять квартиру – заехали в трехкомнатную за 60 тыс. тенге, вместе с коммунальными услугами она нам обходилась в 75 тыс. тенге. Сейчас нашли за 60 тыс. тенге двухкомнатную, плюс коммунальные расходы», – рассказала женщина.

Дороже стала в Балхаше и посуточная аренда. Два года назад цены на однокомнатную начинались от 2 тыс. тенге за 24 часа пребывания, на данный момент – от 3 тыс. тенге и выше, за две комнаты в сутки – цена от 5,5 тыс. и до 10 тыс. тенге. Трехкомнатные в посуточной аренде не пользуются спросом.

Но поднимают цены не все. Жительница Балхаша **Ксения**

Мансурова сдает свою однокомнатную квартиру в посуточную арену уже почти пять лет. Она отмечает, что повысить оплату с 3–3,5 тыс. тенге до 4 тыс. за сутки за квартиру может только в летний период, когда есть большой спрос на жилье. В остальное время года, по ее словам, слишком высока конкуренция, в том числе и из-за нелегальных арендодателей.

«Сдают квартиры все кому не лень. Сейчас очень большая конкуренция на этом рынке. Бывает, сбивают цену. Конечно, люди идут, где подешевле. Но за низкой ценой и соответствующими услугами», – отмечает Ксения Мансурова.

Спрос рождает предложение

Директор квартирного агентства **Дмитрий Рыжков** на этом рынке 10 лет. Рост цен на арендное жилье предприниматель объясняет тем, что в Балхаш на ремонтные работы приезжает много работников из других городов и стран. Кроме того, растет в цене аренда квадратных метров с началом туристического сезона. Самый пик приходится на июль. В это время найти свободную квартиру в городе практически невозможно. Приезжие бронируют жилье за несколько недель вперед. К слову, по данным городского отдела предпринимательства, в прошлом году в Балхаше побывали почти 14 тыс. туристов.

«Есть спрос. В Балхаш заезжают организации, которые строят, к примеру, дорогу. Работников всех

по данным городского отдела предпринимательства, в 2018 году в Балхаше побывали почти 14 тыс. туристов. По словам риелторов, причин роста цен на арендное жилье несколько, в том числе увеличивающийся поток туристов и проводимые в городе ремонтно-строительные работы.

нужно устроить, соответственно, и спрос на аренду растет, и цена растет. Аналогичная ситуация наблюдается и в курортный сезон. Зимой цены падают немного, потому что не сезон. Есть и другие моменты, которые влияют на рост цен. К примеру, человек сдавал квартиру за 35 тыс. тенге, а ему попался клиент, готовый заплатить 40 тыс. Все! Арендодатель уже дешевле свою квартиру никогда не сдает. Или попросил клиент Wi-Fi, установили, в результате и цена поднялась», – считает Дмитрий Рыжков.

В заключение отметим, что, по данным управления государственных доходов по Балхашу, в городе более 230 человек сдают в аренду свою недвижимость.

Кроме того, здесь официально работают три агентства по недвижимости со своей базой арендных квартир. С началом туристического сезона конкуренция им составят зоны отдыха. По подсчетам отдела сельского хозяйства и предпринимательства, в городе в прошлом году насчитывалось 629 номеров в летних мотелях, коттеджах, домиках и бунгало.

Родительский ДОЛГ

285 балхашцев не хотят платить алименты своим детям

Почти 76 млн тенге задолжали на сегодня балхашские родители своим детям. Основной причиной должники называют отсутствие работы. При этом большинство устроившихся на работу и выплачивать законные проценты на содержание ребенка не собираются.

Ольга СИВОХА

Родительский калькулятор

В соответствии с Законом РК, родители обязаны содержать своих несовершеннолетних детей. Но не все родители выполняют данное обязательство. На сегодняшний день в Балхаше 1293 человека числятся в плательщиках алиментов. 80 человек присоединились к этому числу с начала 2019 года по решению балхашского городского суда.

Согласно статье 139 Кодекса РК «О браке (супружестве) и семье», каждый родитель по закону должен выплачивать 25% от заработной платы на содержание одного ребенка, 1/3 заработка на двоих детей и половину дохода на троих и более несовершеннолетних. Выплачивать алименты родитель должен даже в случае, если брак между матерью и отцом не был официально зарегистрирован. 1008 пап и мам свои обязанности выполняют в зависимости от того, в каком порядке определил суд – выплата периодическими, выплачивать одновременно или в качестве предоставления имущества.

«Единовременно алименты взыскиваются, если деньги идут на обучение, на содержание супруги, в кратном отношении к МРП; в виде имущества капитализируются в том случае, если, например, ответчик собираются выехать за пределы республики, а так как он алиментщик, ему нужно согласие на выезд. Определяется сумма, которую он должен выплатить за ребенка до его совершеннолетия. В этом случае выполняют в зависимости от того, в каком порядке определил суд – выплата периодическими, выплачивать одновременно или в качестве предоставления имущества.»

«Единообразно алименты взыскиваются, если деньги идут на обучение, на содержание супруги, в кратном отношении к МРП; в виде имущества капитализируются в том случае, если, например, ответчик собираются выехать за пределы республики, а так как он алиментщик, ему нужно согласие на выезд. Определяется сумма, которую он должен выплатить за ребенка до его совершеннолетия. В этом случае выполняют в зависимости от того, в каком порядке определил суд – выплата периодическими, выплачивать одновременно или в качестве предоставления имущества.»

По информации местных судополнителей, 285 балхашских родителей месяцами, а то и го-

дами не выплачивают алименты. Почти все числятся безработными. Общий их долг перед детьми составил 75,9 млн тенге.

Причины уклонения

Взыскать законно причитающиеся потомству деньги пытаются судисполнители. Должников ограничивают в выезде за пределы страны, в совершении коммерческих сделок. Впрочем, для большинства из них эти меры не действенны. Совместно с прокуратурой для нерадивых родителей даже проводят армарки вакансий и направляют их в центр занятости.

«Они еще не хотят на низкие зарплаты устроившись. Заработок на вакансиях, которые предлагает центр занятости, колеблется от 40 до 80 тыс. тенге. Их это не устраивает. Есть те, кто проходят курсы переподготовки и устроившись на работу, начинают выплачивать алименты. А злостный алиментщик тысячу причин найдет, чтобы не платить: то работа не подходит, то оклад не тот», – рассказывает судебный исполнитель **Жазибек Келдибеков**.

У специалиста на исполнении несколько десятков дел по должникам-алиментщикам. Из них около 2% на женщин. В основном это те, чьи дети воспитываются в детском доме. Алименты такие родители обязаны выплачивать учреждению. Рекордсмен среди отцов-неплательщиков балхашец, который за несколько лет накопил долг перед ребенком в 3 млн тенге. Мужчину несколько раз устраивали на работу, но через пару месяцев он снова оказывался в числе безработных. Его не устраивало, что половину заработка списывали в счет долга по алиментам.

Еще одной причиной уклонения от алиментов, по словам судисполнителей, являются конфликты между бывшими супругами. В этом случае специалистам буквально приходится выступать в роли психологов.

По информации судисполнителей, число плательщиков алиментов с каждым годом растет на 20–30%. На самых злостных уклонистов составляют материалы для привлечения к административной, а порой и уголовной ответственности. В 2018 году за долги перед детьми двое балхашцев получили ограничение свободы.

ЦЕНЫ НА АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ В БАЛХАШЕ



ДОЛГОСРОЧНАЯ АРЕНДА

1 – комн.	от 35 до 70 тыс. тенге/мес.
2 – комн.	от 40 до 120 тыс. тенге/мес.
3 – комн.	от 60 до 150 тыс. тенге/мес.



ПОСУТОЧНАЯ АРЕНДА

1 – комн.	от 3 до 8 тыс. тенге/сутки
2 – комн.	от 5,5 до 10 тыс. тенге/сутки

Зеленый вопрос

Превратят ли Караганду в город-сад?

Бизнесмены обещают повысить приживаемость деревьев до 90%, если получат доступ к бюджету на озеленение. Власти реагируют на подобное предложение неоднозначно, демонстрируя то одобрение, то скепсис.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

Назрели перемены

Сейчас Караганду сложно назвать зеленым городом. Исправить ситуацию собираются бизнесмены. Чтобы озеленить район имени Казыбек би Караганды в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП), они специально открыли фирму, в развитие которой в течение ближайших трех лет собираются вложить 200 млн тенге.

«Несмотря на то, что наша компания создана недавно, она имеет все необходимые для озеленения города ресурсы: специальную технику, специалистов с большим опытом работы, посадочный материал», – рассказывает директор ТОО «Зеленстрой Караганда» Олег Шумиленко.

По его сведениям, ежегодно на озеленение областного центра из бюджета тратятся сотни миллионов тенге. Однако эффект от этого мизерный: приживаемость зеленых насаждений сегодня составляет всего 10%.

«В большинстве случаев посадка деревьев никак не контролируется, как и последующий уход за ними. Мы хотим взять данные функции на себя и повысить приживаемость до 90%. Наш проект не требует дополнительного финансирования. Достаточно тех средств, которые заложены в бюджете на озеленение», – говорит спикер.

По его словам, за 85 лет существования в Караганде накопилось множество аварийных и больных деревьев. Именно им хотят в первую очередь уделить внимание бизнесмены.



Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

Они утверждают, что в течение десятилетия подготовят среду изжившим себя растениям.

«Мы хотим взять на себя долгосрочные обязательства и наглядно показать, что озеленение города необходимо передать в частные руки. Он говорил, что большинство организаций высаживают деревья ради красивых отчетов. В последующем за растениями никто не ухаживает, и они погибают. Эту проблему можно решить с помощью механизма ГЧП.

Ждать у моря погоды

Кстати, аким Караганды Нурлан Аубакиров публично высказывал мнение о том, что озеленение города необходимо передать в частные руки. Он говорил, что большинство организаций высаживают деревья ради красивых отчетов. В последующем за растениями никто не ухаживает, и они погибают. Эту проблему можно решить с помощью механизма ГЧП.

Заявку на реализацию проекта по механизму ГЧП бизнесмены подали в управление

энергетики и ЖКХ Карагандинской области 6 февраля 2019 года.

«Предварительно мы обращались с запросами о целесообразности нашего проекта в различные государственные инстанции. Отовсюду получили положительные ответы. Однако дальше этого дело не пошло: спустя два месяца мы ни на один шаг не приблизились к своей цели», – сетует Олег Шумиленко.

По его словам, комиссия под председательством заместителя акима области должна была собраться для рассмотрения заявки еще в конце марта.

«Согласно законодательству, уполномоченная организация на протяжении месяца ждет альтернативные заявки после того, как предложенный проект ГЧП получает положительное заключение. Далее создается комиссия. В нашем же случае этого до сих пор не произошло», – поясняет спикер.

Сейчас начинается благоприятная для посадки деревьев пора, которая продлится до середины мая. Поэтому у предпринимателей на счету каждый день. Если государственные органы и дальше будут тянуть с принятием решения, то приобретенный по-

садочный материал им придется продать за бесценок.

Тише едешь...

Чиновники считают, что предприниматели несколько поторопились с приобретением посадочного материала. Для участия в конкурсе им нужно было не наращивать материально-техническую базу, а всего лишь представить на рассмотрение бизнес-план.

«Мы всегда предупреждаем предпринимателей, что рассмотрение заявок на реализацию проектов ГЧП – процесс небыстрый. Он может занимать до полутора лет. Тем более, в данном случае речь идет об уникальном проекте не только для города, но и для всей республики в целом. Прежде чем принять решение о его реализации и выделении средств, мы должны просчитать все возможные риски, что требует больших усилий», – прокомментировал «Курсиву» руководитель управления энергетики и ЖКХ Улантай Усенов.

Как оказалось, реализацию проекта также задерживает отсутствие бизнес-плана по озеленению Октябрьского района Караганды, поскольку деньги из бюджета выделяются сразу на оба района. Этот вопрос представители ведомства обсудили с предпринимателями. Они пообещали предоставить бизнес-план и на второй район.

Напомним, поручение по упрощению и ускорению процедуры согласования проектов ГЧП первый президент Казахстана Нурсултан Назарбаев давал правительству еще в 2017 году. По его мнению, государственно-частное партнерство в Казахстане должно стать основным механизмом развития инфраструктуры.

Сегодня перечень проектов ГЧП, утвержденный махлихотом Карагандинской области, насчитывает всего 17 наименований. Это проекты, реализуемые в сферах дошкольного образования, здравоохранения, развития языков и спорта.

Красота требует денег

В Карагандинской области работает семь клиник, которые оказывают услуги пластической хирургии. В список самых популярных операций, по словам врачей, входят блефаропластика, маммопластика и фейслифтинг. Сколько стоит изменить разрез глаз, размер груди и сделать подтяжку и ради чего женщины готовы лечь под нож за большие деньги, выяснял «Курсив».

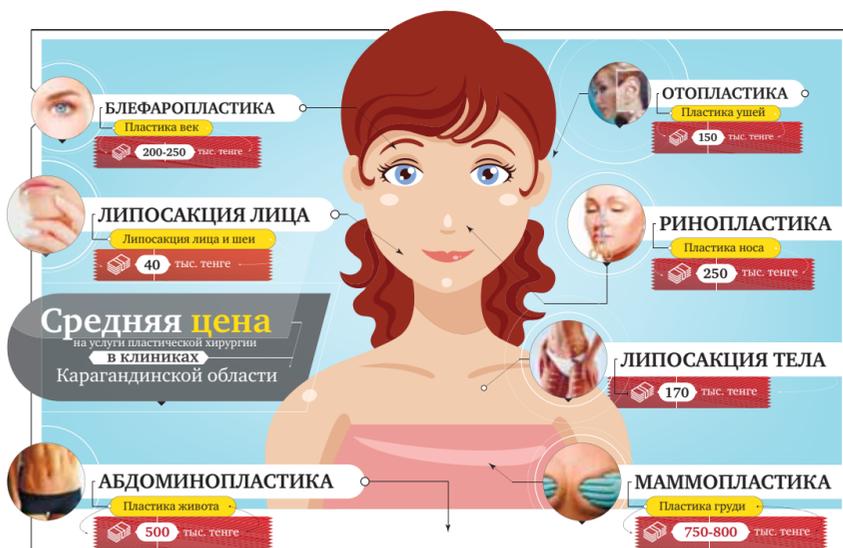
Ольга СИВОХА

Откройте мне веки

По словам руководителя карагандинской клиники «Юта» Татьяны Азимовой, уже несколько лет самой популярной услугой у пластических хирургов остается блефаропластика, или иначе пластика век. Основная цель этой процедуры – устранить жировые отложения на нижнем и верхнем веках, из-за которых появляются мешки под глазами и эффект нависшего века. Также при помощи этой операции можно изменить разрез глаз. По словам Татьяны Азимовой, чаще женщины решаются на эту операцию, чтобы скрыть возраст.

«Возрастные изменения – это первое. Второе – так называемая «европеизация». Глаза же зеркало души. Если веки нависают на глаза, под ними, ни сил, ни уверенности этой женщине не придаст, ничего, кроме усталого вида и возраста. Раньше эту операцию проводили по медицинским показаниям, это же деформация жировой ткани, она перестает фиксировать, давит на глазное дно. Наконец, кроме эстетического вида, это еще здоровье», – добавляет Татьяна Азимова.

По ее словам, длится такая операция от одного до трех часов – в зависимости от того, проводят ее на верхнем или нижнем веке. Стоит блефаро-



пластика в клиниках региона в среднем 200–250 тыс. тенге.

Пышная грудь, отчего же не блеснуть

Вторая по популярности пластическая операция среди женщин Карагандинской области – маммопластика. По данным хирургов клиник Караганды, в каждой из них в месяц проводят около 15 таких операций. К слову, дамы приходят не только увеличивать, но и уменьшать грудь.

Стоимость пластической операции по увеличению груди по региону от 800 тыс. тенге, в клинике в Темиртау – от 650 тыс. тенге. Отдельные столичные и алматинские клиники обещают увеличить размер груди за 500 тыс. тенге. Цена складывается из стоимости импланта – в зависимости от качества и фирмы производителя, и стоимости работы врача (с учетом квалификации хирурга и его опыта работы).

Ни цена, ни период восстановления после маммопластики – в полгода – не останавливают тех, кто решил изменить

формы. А вынашивают это решение как правило долго. Жительница Балхаша Элина Асмирова (имя и фамилия изменены) на операции по увеличению груди решилась лишь после того, как пришла в профессиональный бодибилдинг.

«После подготовки к соревнованиям, после сушки процент жира снизился и грудь, можно сказать, исчезла. Потому решила. Очень долго выбирала доктора, сравнивала отзывы. Сейчас уже прошло полгода после операции, то есть период реабилитации – это, кстати, процесс долгий и нелегкий. Но не жалею», – говорит женщина.

А вот Елена Маренцева (имя и фамилия изменены) пластическому хирургу пришла после первой беременности. Чтобы вернуть груди былую форму, девушка даже рискнула взять кредит.

«Я сына кормила почти до двух лет, и форма груди изменилась. Мне не нравилось мое отражение в зеркале. Муж отговаривал, переживал, как все пройдет. Ошибочное мне-

ние, что женщины для мужчин меняют что-то в себе. В первую очередь женщина делает это для себя. Я очень довольна, кстати, сейчас кормлю грудью второго ребенка, дочку, и никаких проблем», – рассказала Елена.

Все и сразу

Страх перед пластической хирургией постепенно настолько пропадает, что женщины готовы сразу на несколько операций. Заведующий отделением эстетической медицины клиники «Кристина» Георгий Паикидзе в день проводит три-четыре комплексных операции. Одна такая может включать увеличение груди, ягодиц, липосакцию и операцию на лицо. В зависимости от объема такая операция может длиться от пяти до 15 часов.

Конкурирует по популярности с маммопластикой фейслифтинг, или подтяжка лица эндоскопическим методом. Врач делает операцию посредством нескольких проколов, через которые вводит эндоскоп (маленькую камеру) и необхо-

димые инструменты. Этот метод считается более щадящим, чем классическая подтяжка лица. Он позволяет избежать повреждений нервов, осложнений и послеоперационных отеков. Цена вопроса в среднем 700 тыс. тенге.

Отдельно поправить форму носа (ринопластика) у пластических хирургов Карагандинского региона стоит от 250 тыс. тенге, сделать операцию на уши (отопластика) можно за 110 тыс. тенге и больше. В 500 тыс. тенге обойдется пластика живота (абдоминопластика). За липосакцию в зависимости от участка лица или тела, на котором нужно провести процедуру, придется выложить от 40 до 300 тыс. тенге.

Георгий Паикидзе отмечает, что цены в клиниках региона не сильно отличаются от столичных, но из Алматы и Нур-Султана часто ездят на операции в Караганду. Также приезжают клиенты к местным пластическим хирургам из России, Турции и Германии. «Я бы сказал, что правильнее анализировать цены не по региону, а по хирургу. Если специалист с опытом, с результатами, он, как правило, ценит свою работу. А люди смотрят на отзывы и на рекламу», – говорит врач.

Он отмечает, что, несмотря на то, что пластическая хирургия – мероприятие затратное, ее популярность растет. Клиники стараются привлечь клиентов всевозможными скидками, акциями, беспроцентными кредитами. Однако порой врачам приходится отговаривать пациенток от операции.

«Около 30% женщин из 100% надумывают себе изъяны, и тогда мы отговариваем их и отказываем в услугах. Например, молодая девушка хочет быть похожей на какую-нибудь звезду, а на самом деле она и так хорошо выглядит, приходится убеждать ее в том, что она и так красива», – утверждает Георгий Паикидзе.

Что в воду упало, то не пропало

<< 1

Г-н Войцеховский же утверждает, что ранее в пресс-службе комбината ему была озвучена совсем другая версия: ему сообщили, что это якобы реагенты, которыми коммунальные службы города в течение зимы посыпали улицы против гололеда, и потом этот снег вывозили на территорию АМТ, где снег растаял, и все нечистоты попали в канал.

А еще позже на берегу «косы» появились люди в гидрокостюмах, они заходили в воду и ловко наполняли большие мешки серой массой, а затем складывали их на берегу. Горожане предполагают, что они получили задание максимально очистить прибрежную территорию канала.

Где много воды, там всегда жди беды

13 апреля, обнаружив следы загадочной субстанции уже в самом водохранилище, активист Войцеховский, снова вооружившись камерой, решил сам исследовать путь, которым вещество могло попасть в озеро. Предполагая, что тонны вещества принесло со стороны АМТ, он отправился вдоль технического канала, который впадает в пруд-охладитель. В результате Станислав пришел к заводскому золотвалу.

«Ну и наконец я добрался до конечной точки отправления этого канала. Я сделал вывод, что под почвой, на которой я стоял, проходит какой-то канал. Я начал спускаться и обнаружил там замаскированную трубу», – говорит г-н Войцеховский в своем видеоблоге.

Он предположил, что загрязняющее вещество ничто иное, как отходы, которые образуются в результате сгорания топлива, так называемая «зола уноса», ее используют в производстве некоторых видов бетона.

Предположения активиста должны подтвердить или опровергнуть эксперты департамента экологии Карагандинской области, которые тоже были вызваны на место ЧП. Они сообщили, что факт загрязнения Самаркандского водохранилища был зарегистрирован в прокуратуре города Темиртау.

«11 апреля наши специалисты выезжали на водоем в Темиртау, ими были отобраны пробы воды и почвы, анализы будут готовы через 10 дней, так что только тогда мы сможем сказать точно, что это такое», – говорит представитель отдела государственного контроля Айман Кулатаева.