

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

# КУРСИВ | ЦЕНТР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 15 (15), ЧЕТВЕРГ, 20 ДЕКАБРЯ 2018 г.

БИЗНЕС:  
СВИНЬЮ  
НА БИЗНЕС

02

БИЗНЕС:  
ВСЯ ПРАВДА  
О КОЛБАСЕ

02

АКТУАЛЬНО:  
ВО СКОЛЬКО ОБОЙДУТСЯ  
КОРПОРАТИВЫ  
НА НОВЫЙ ГОД

03

ПРОЦЕСС:  
БОЙТЕСЬ  
КАРАГАНДИНЦЕВ,  
ДАРЫ ПРИНОСЯЩИХ

04



## \* Бриф-новости

### Президентский «мерседес»

«Мерседес» черного цвета S-класса 2005 года выпуска, некогда принадлежавший Нурсултану Назарбаеву, привезли в Темиртау в качестве экспоната в историко-культурный центр первого президента.

Ранее темиртаускому историко-культурному центру передали 16 новых экспонатов. Это личные вещи Нурсултана Назарбаева, а также подарки, полученные им от глав государств, друзей и спортсменов.

Среди них подарок президента РФ Владимира Путина – антикварное издание энциклопедии российского сельского хозяйства в 12 томах, изданное в период с 1900 по 1905 годы, и бронзовый сувенир «Куч-Биримдикте» от бывшего президента Кыргызстана Алмазбека Атамбаева.

### Проблемы мукомолов решаются

Почти 500 вагонов муки отгружат в этом месяце в Карагандинской области, сообщает АО «КТЖ – грузовые перевозки».

«Дефицита вагонов у нас нет. Есть задержки, но они происходят оттого, что производители сами слишком много времени тратят на погрузку и отгрузку своего товара. По нормативам на это у них должно уходить не больше суток, а они тратят 5–6 дней. Таким образом, если, к примеру, до Алматы и обратно состав должен проходить за пять дней, из-за долгой погрузки и разгрузки он идет 12 дней», – сказал заместитель директора Карагандинского отделения АО «КТЖ – грузовые перевозки» Алтынбек Жумадилов.

Кроме того, на задержки в транспортировке муки также повлияло то, что из-за увеличения грузопотока в направлении узбекских железных дорог и далее затруднена передача поездов и значительно ухудшился оборот вагонов, сообщает пресс-служба акимата области.

В Ташкенте первый заместитель председателя правления АО «НК «Қазақстан темір жолы» Канат Алымагамбетов провел переговоры с первым заместителем председателя правления АО «Ўзбекистон темир йуллари» Фахриддином Сагдуллаевым. Они обсудили развитие сотрудничества в сфере железнодорожного транспорта, увеличения пропускной способности пограничного перехода Сарыагаш – Келес.

Итогом встречи стала договоренность о том, что ежесуточно будет обеспечиваться прием и передача не менее 26 пар грузовых вагонов в этом межгосударственном стыковом пункте.

### Новый взрыв на АМТ

На территории металлургического комбината в Темиртау, где идут восстановительные работы после крупной аварии, вновь разорвало трубопровод.

В социальной сети Instagram появились фотографии очередной аварии, автор фото сообщил, что при восстановительных работах 17 декабря вновь случилось ЧП – рванул азотный трубопровод. Информацию подтвердили и в пресс-службе предприятия.

«При проведении испытаний произошел разрыв трубопровода азота высокого давления. Организованы ремонтно-восстановительные работы», – сообщил советник по связям с общественностью АО «АрселорМиттал Темиртау» Алексей Агуреев.

Напомним, вечером 10 ноября 2018 года на АО «АрселорМиттал Темиртау» также случилась крупная авария, в результате которой были повреждены газопроводы кислорода, азота, водородопровод, газопровод сжиженного газа – пропан-бутан на МНЛЗ-1, 2, 3 и газопровод сжатого воздуха.

После аварии исполнительный директор предприятия Вадим Басин заявил, что на территории комбината произошел гидродинамический удар в газопроводе. В результате встали конверторный цех, цех обжига известняка, все прокатные цеха. Переведен на тихий ход доменный цех. Во время аварии пострадали пять человек, у них зафиксированы различные травмы.

## Цена новогоднего чуда

Что подарить на Год свиньи и сколько это стоит



Сегодня предлагаются подарки на любой вкус, цвет и стоимость. Главное, чтобы они приносили удовольствие тем, для кого были подготовлены. Фото автора

В супермаркетах и интернет-магазинах уже начался ажиотаж. Казахстанцы ищут подарки к Новому году, до которого осталось чуть больше 10 дней. «Къ» подготовил свой список презентов, которые можно подарить родным и друзьям.

Ольга СИВОХА

Конечно, идеально, если домочадцы написали письмо Деду Морозу, а вам удалось его перехватить. Ну или хотя бы громко намекнули, чего ждут от новогоднего волшебника, в роли которого вам предстоит оббежать магазины, осмотреть интернет-витрины. Если же этого не произошло, придется послушать астрологов, которые уверены: если подарок угоден символу года – Желтой Свинье или Земляному Кабану, – то год сложится удачным для обладателя презента. Так вот, эта пара (Свинья и Кабан) любит комфорт и уют, заботится о семье, умеет тратить деньги. А потому подарки должны приносить эстетическое удовольствие и быть практичными.

Приветствуется символом года желтый цвет. Можно к этому делу подключить звезды и узнать, что любят Весы, Скорпионы, Стрельцы и другие знаки. Тогда, если презент не понравится, можно сослаться на гороскоп.

А если вы не зависимы от мнения звезд, то в помощь магазины техники. В предновогодние дни бьют рекорды продажи гаджетов и аксессуаров к ним. Смартфоны в декабре – товар №1. Цена на самые престижные от 27 тыс. тенге, средняя

на популярные модели – 80–100 тыс. тенге. Подарок не из дешевых. Чаще берут для второй половины или родителей. От 7500 тенге можно выбрать смартчасы, цифровая рамка обойдется в 20 тыс. тенге.

«Сказать, что продажи возрастают, – это ничего не сказать. Цифровая техника, конечно, больше всего пользуется спросом. Телефоны покупают в разном ценовом сегменте – в среднем за 100–120 тыс. тенге, берут как за наличные, так и в рассрочку. Смартчасы пользуются спросом. Начинается новогодний

ажитаж 15 декабря. Это время скидок от 5% до 70%», – добавила директор магазина «Технодом» Жазира Османова.

Дальше по списку подарки «все в дом». Часто это вещи, без которых можно обойтись, но их наличие значительно облегчит жизнь. Как правило, на такое всегда жалко денег, оттого получить такой подарок очень приятно. На отпариватель одежды или робота-пылесоса можно потратить до 65 тыс. тенге.

Знаете парфюмерные пристрастия близких – выберите духи.

Классика, которая всегда будет в списке самых популярных подарков. В магазинах несколько сотен вариантов. Цены начинаются от 4 тыс. тенге. Чтобы упростить задачу покупателям, продавцы предлагают сертификаты.

«В основном берут ароматы стоимостью до 20 тыс. тенге. У самых популярных цены начинаются от 10–12 тыс. тенге, есть и дешевле, там просто объемы поменьше и выбор меньше. Зимой советую сладкие, с кислинкой, чтобы шлейф хороший был – это Givenchy,

Bulgari, Gucci и Chanel», – добавила продавец-консультант парфюмерного отдела магазина «Меланж».

Если вас окружают люди «на спорте», не задумываясь, берите абонемент в спорт-зал. Он обходится в среднем в 9–15 тыс. тенге. Также можно остановиться на шейкере или бутылке для воды.

Подарите родным отдых вне дома. Путевки на три дня в санаториях Казахстана стоят от 21 тыс. тенге на одного человека. За 99 тыс. тенге можно снежный Казахстан поменять на пляжи Гоа. В сезон горячих путевок за 75 тыс. тенге можно отправить любимых в Дубай на четыре дня и три ночи. Правда, кого-то одного, а дальше считайте.

Билеты на концерт любимой группы или на спектакль тоже беспроигрышный вариант. Их можно подарить друзьям из одной компании, а после делиться впечатлениями. По некоторым данным, цены на них от 4 тыс. тенге.

Говорят, что в каждом из нас живет художник, певец или ремесленник. Самое время дать волю творчеству – подарите мастер-класс по рисованию. Это будет стоить в пределах 5 тыс. тенге, а близкий человек, кроме впечатлений и знаний, получит свою же картину в презент. Как вариант, это может быть мастер-класс по росписи пряников глазурью, по приготовлению итальянской пиццы и оформлению тортов. Последний стоит 8–10 тыс. тенге.

Любителям пощекотать нервы лучшим подарком будет квест. Оказаться в леденящих душу локациях для них мечта, а мечты должны сбываться, пусть и тактике. Стоимость за одного игрока – 2500 тенге.

3 >>

## Бизнес к празднику готов

Предновогодние дни – уникальная возможность заработать и потратить деньги

Для фирм, предоставляющих услуги, наступила самая горячая пора, к парикмахерам и визажистам записаться невозможно, по минутам расписано время у праздничных агентств, заказы на ведущих и музыкантов поступили еще летом.

Анжелика ВОЛКОВИЧ

Работу в Новый год создатель салона проката вечерних платьев в Караганде Аида Асадова считает самой эффективной. В наличии у фирмы около двухсот платьев различных фасонов, которые с удовольствием разбирают девушки. Платья на прокат в праздник очень востребованы, дамы не любят надевать одно и то же и всегда во время очередного праздничного мероприятия стремятся удивить окружающих новым нарядом.

«Для нас Новый год – это самая пора. Специально к этому празднику я заказала коллекцию, чтобы платья были сияющие, чтобы женщины в них сверкали, ослепляя мужчин, и чувствовали себя неотразимыми. Сейчас гораздо выгодней заплатить за прокат наряда. Это обходится в три-четыре раза дешевле, чем покупать его. Хотя некоторые женщины после праздника все же решаются купить платье, в котором им весьма комфортно. В декабре, как правило, мы зарабатываем в два раза больше, чем в какой-либо другой месяц года», – говорит Аида Асадова.

Аренда платья на три дня обходится желающим покрываться от 5 до 25 тысяч тенге.

«В этом году мы предлагаем различные модели, это могут быть фасоны-рыбки, с облегчающим силуэтом; пышные платья; очень любят девушки платья со шлейфом, как у кинозвезд. Составляя ту или иную коллекцию, мы ориентируемся в основном на свою интуицию и



Ресторатор Эдуард Михайлов: «Новый год для нас самый главный праздник. И мы стараемся придумать уникальную праздничную программу, чтоб отличаться от других». Фото автора

вкус, пока получается успешно», – говорит организатор салона.

Коллекция платьев Аиды Асадовой каждый год пополняется. Ее салон один из самых востребованных в Карагандинской области. Чтобы привлечь клиентов, компания принимает участие в различных акциях и деловых показах. Один из последних – финал конкурса «Мисс Караганда-2018».

«Мы стараемся сделать наших женщин красивыми, и они это чувствуют, с 21 декабря у нас уже 50 платьев разобрано, на них есть бронь. Так что вся новогодняя коллекция разоидется», – уверена г-жа Асадова.

### Семейный праздник дорогого стоит

В Новый год предприниматели предлагают самые разные услуги: от оригинального хенд-мэйда до катаний на собачьих упряжках.

Люди с готовностью откликаются на самые смелые идеи, чему очень рады фотографы. Многие владельцы фотостудий уже успели оформить свои рабочие площадки, график работы в предновогодние дни распisan по минутам.

«Чужие салоны – это очень дорого и нет полета для творчества, поскольку экономишь время и оплачиваешь каждый час, поэтому решили с супругом создать свою фотостудию – и не пожалели. Для нас Новый год прежде всего семейный праздник, да и для клиентов тоже. Это пора, когда семьи собираются вместе, к кому-то дальние родственники приезжают. Этот праздник заставляет людей как-то обречься именно к семейной сьемке, и поэтому все идет к нам», – радуется Светлана Кудернинова, которая занимается фотографией уже больше десяти лет.

Семейная чета в этом году подошла к праздничному оформлению своей фотостудии серьезно, продуманный зимний интерьер приносит хороший доход. В декабре удается заработать в два раза больше, чем в какой-либо другой месяц.

«В этом году у нас две новогодние зоны, одна оформлена в домашнем стиле: кирпичная стена, камин, елка наряжена, кресло, игрушки, гирлянды. Вторая фотозона – имитация улицы, дом снаружи, светящиеся окна, сумерки. Снеговик стоит, дерево ручной работы, лавочка. Можно с детками поиграть в искусственные снежки, приклеить снеговика носморковку. Люди к нам идут не только сфотографироваться на память, но и просто пообщаться с семьей», – уверяет Светлана.

Студия семейных фотографов Тимура и Светланы в новогодние праздники предлагает кли-

ентам три пакета, различных по цене. Стоимость самого дорогого – 30 тысяч тенге, за эту сумму человек получает два часа фотосессии, 90 профессионально обработанных фотографий на диске, распечатанные фотографии формата А4 и фотокнигу, где помещаются фоторассказ обо всех членах семьи.

### Важно поймать «волну»

Многие люди в Новый год предпочитают брать вещи в аренду. Когда еще может понадобиться костюм Человека-паука или Деда Мороза? Желание клиентов оказаться в сказочной атмосфере тонко прочувствовала портниха Полина Кочетова. Ее новогодний бизнес в Темиртау существует уже несколько лет, задолго до праздника девушка закупила костюмы для детей и взрослых, многое сшила сама. Стоимость аренды карнавального костюма включает в себя последующую химчистку и возможный ремонт. Прокат образа обходится от 5 до 20 тысяч тенге, все зависит от того, на какой срок берут товар.

«Для многих сегодня проблема подобрать костюм ребенку на Новый год, востребованы наряды и у взрослых, которые хотят предстать на корпоративе в каком-то необычном образе. Купить костюм на рынке можно не всегда, а ведь хочется быть неотразимым. Хочется, чтобы и ребенок выглядел оригинально на утреннике. Помните то время, когда костюмы детям шили мамы или бабушки? Это были настоящие произведения искусства. Вот и мы решили пойти по этому пути», – говорит г-жа Кочетова.

Помимо новогодних костюмов, девушка предлагает в аренду и новогодний декор: гирлянды для украшения домов, красиво оформленные елочки, новогодние букеты из фруктов, необычные игрушки, которые смогут создать в доме атмосферу праздника.

2 >>

# Свинью на бизнес

В преддверие нового года – Года свиньи – «Къ» решил рассказать о предпринимателях, занимающихся выращиванием поросят. Специально для «Курсивъ» жительница поселка Шашубай Анастасия Копылова рассказала, зачем этим парнокопытным джакузи и грязевые ванны и чего ожидать в ближайшем будущем.

**Ольга СИВОХА**

– С чего начинался ваш бизнес? Сколько взяли поросят и какой породы?

– Когда мы пять лет назад начинали с мужем, мы взяли восемь полуторамесячных поросят породы ландрас – это мясная порода. Они не салые, но все равно сало есть. Решили: попробуем, да и свои сараи есть. До зимы подержали, оставили двух маток, покрыли их кабаном и потом постепенно начали разводить. Теперь у нас 100 голов. В родильном сарае у меня сейчас пять маток и 30 поросят. Одна матка с малышами еще сидит, у нее восемь поросят, где-то через неделю уже отсаживать их буду. Подростки живут отдельно.

– На собственные деньги развивали бизнес?

– Через полтора года я уже одна продолжила дело, взяла кредит по госпрограмме на расширение хозяйства на 2,5 млн тенге. Потом выстроила еще один теплый сарай. Там идет опорос (роды у свиней – «Къ»), там же находятся и ясли. Мне осталось год выплачивать по кредиту. И я планирую взять еще один займ на расширение. Хочу снести старые сараи и вместо них такой же теплый поставить. Чтобы отдельно была родильня, отдельно откормочная база и разделочных цех.

– В каком возрасте свинья идет на мясо? И сколько килограммов можно получить с одного животного?

– Малышей через месяц и неделю я от матери отнимаю, вызываю ветврача. Он сразу кастрирует кабанчиков,



Анастасия КОПЫЛОВА

чтобы у мяса не было запаха, прививки обязательно делаем. Через 8–9 месяцев они под нож уходят. Вообще можно до года ждать, но я сейчас и в семь месяцев режу, и они дают 60–65 кг мяса. Это неплохой результат.

– Кабан не кастрированный, для потомства, получается, один на хозяйство?

– Да, у меня один. Он сидит отдельно, чтобы не унюхал матку и не выломал сарай. Весной я беру нового, с «другого гнезда». Я каждый год двух кабанов меняю, чтобы кровосмешения не было. Как замена начинает покрывать маток, я предыдущего кастрирую. После кастрации надо держать больших кабанов полгода, не меньше, только потом на мясо. Подсаживаем «девочку» мы где-то в 10–11 месяцев. Ходит она, вынашивает три месяца, три недели и три дня. Получается, свинья два раза в год дает приплод.

– Про свиней говорят, что они всеядны, и все же, что обязательно должно быть в рационе?

– Да, они всеядны, главное, чтобы разнообразный корм был, для того чтобы жиры и витамины набирались. Комбикорм обязательно, кукурузу, зерно. Летом траву добавляем, овощи.

– Тяжелый уход за свиньями?

– Чистить сараи необходимо обязательно каждый день. Полы должны быть теплыми, деревянными. Сви-



По словам А. Копыловой, затраты на разведение и содержание свиней немалые, но и доход есть. Сегодня один килограмм свинины на ярмарке стоит 1350 тенге.

Фото автора

ням нельзя ни в коем случае попадать под сквозняки, холод можно, а сквозняки нет. Поэтому у меня матки и малыши в отдельном сарае сидят – там я топлю печку с пятью колодцами. Больших, которым от шести месяцев, перевожу в обычный сарай, стелим сено. Они тут же его подьедают и на нем же спят.

– Чего, кроме сквозняков и простуд, боятся свиньи?

– Летом у них всегда должна быть вода, они плохо жару переносят. Поэтому летом мы делаем им джакузи. У них начинаются грязевые ванны, которые их спасают от мух и комаров. Рожжа – это болезнь, когда свиньи пятнами покрываются. Раньше это было страшно, а сейчас колется антибиотик, и все проходит. И так со всеми болезнями, куча препара-

тов, все доступны. Вызываем сразу ветврача и начинаем лечение.

– Быстро окупается бизнес?

– Не быстро. И без кредита тяжело. Только один сарай выстроить – это уже немаленькие деньги. Но окупается. У меня, например, по Актогайскому району и среди тех, кто в Балхаше занимается разведением, самое большое хозяйство. Я сразу открыла ИП, делаю соцотчисления – подоходный, пенсионный налог, выплачиваю заработную плату работнику.

– По данным статистики, по сравнению с 2017 годом в Казахстане уменьшилось поголовье свиней примерно на 10 тыс. голов. Как вы думаете, почему?

– Конкуренция с другими видами мяса и масштабы свиного хозяйства.

Нас на ярмарке стоят человек шесть, они держат по 5–6 свиней. Им невыгодно даже на 100 тенге снизить цену, а если я держу по 70–100 голов, почему бы мне даже 200 тенге не скинуть и все это продать?

– Ваш рынок сбыта?

– Балхаш и поселок Шашубай, Актогайский район. На ярмарке в основном мясо уходит. По магазину в поселке я реализую сало – соленое, копченое. Рыбаки хорошо берут. Есть постоянные клиенты, которые сами приезжают за мясом. Возить куда-то за пределы города нам смысла нет. Потому что, наоборот, из той же Караганды сюда мясо везут перекупщики, у фирм покупают, здесь продают. У меня тоже берут. Когда у меня на убой идут 30–40, 10–15 штук я могу сдать торговцам на базаре.

– А какие сложности и проблемы в этом бизнесе?

– Корма дорогие. Когда мы начинали, корма были по 200–250 тенге мешок, а сейчас 800–850 тенге. Конечно, и цена мяса выросла. Тогда мы продавали по 700–800 тенге за килограмм, сейчас 1350 тенге на ярмарке, но все же разница не такая, как у корма, который в несколько раз взлетел.

– Приближается Год свиньи. По мнению астрологов, свиньи на столе не должно быть. Не опасаетесь, что спрос на продукцию упадет?

– Нет, вряд ли. За пять лет, пока занимаюсь бизнесом, сколько ели свинины, столько и едят. Гороскопы гороскопами, а если любишь мясо – будешь есть.

– Говорят, о том, какой год, можно будет судить по характеру и поведению животного, под знаком которого он идет. Какие свиньи? Чего нам ждать от этого года?

– Они безобидные. Не обижайте их – они никогда не обидят. Много пользы приносит человеку. Потому, думаю, хороший год будет, сытный.

## Вся правда о колбасе

Почему карагандинские производители колбасных изделий с трудом выдерживают конкуренцию

На прилавках супермаркетов сотни видов колбас, сосисок, полуфабрикатов, которые выпускают казахстанские, российские, белорусские предприятия. И каждый старается выиграть за счет демпинговой цены. В такой жесткой конкуренции очень тяжело выдержать. А если еще и вложить 320 млн в развитие производства, то надо быть уверенным, что именно твою продукцию купят, говорят карагандинские предприниматели.

**Самал АХМЕТОВА**

**Выжить в конкурентной среде**

ТОО «Волынка», действующее в Абайском районе, на колбасном рынке работает больше 10 лет. Начали, как и большинство предприятий, с малого – арендовали помещение, пользовались старым оборудованием. Тогда, в 2007 году, не было такой большой конкуренции из-за отсутствия таможенного союза. Колбаса была в основном местного производства, поэтому и работалось легче. Пока на рынок не вошли российские и белорусские коллеги, которые первым делом сбили цену на продукцию.

Быстро сообразив, что на ветхом оборудовании и старой технологии конкурентов не удержать не то что перенять, но даже догнать, предприниматель Данияр Сакенов, возглавляющий ТОО «Волынка», решил модернизировать производство. Для этого необходимо было построить собственное здание, купить оборудование и пригласить специалистов.

Здание вскоре появилось, оборудование приобрели из Европы и Китая. Дело оставалось лишь за специалистами. И здесь появились проблемы.

«К сожалению, у нас в регионе не готовят мастеров по производству колбасных изделий. Колледжи в основном ориентированы на автомехаников, парикмахеров, визажистов, косметологов, слесарей и сантехников. Вуз, которые раньше обучали на технологов



Чтобы открыть цех по производству колбасных изделий и полуфабрикатов, предприниматель вложил 320 млн тенге.

Фото: Дмитрий КУЗМИЧЕВ

пищевой промышленности, тоже практически не осталось. Поэтому пришлось в буквальном смысле «выписывать» преподавателей из-за рубежа. Ведь для расширения производства и выхода на новый рынок сбыта нам нужны были квалифицированные кадры в мясоперерабатывающей отрасли. Мы открыли учебный центр, куда приехали преподаватели из России, Германии и Франции», – рассказывает Данияр Сакенов.

У каждого колбасного предприятия есть свои секреты производства. Но и здесь не обойтись без вкусовых добавок. Главное – не переборщить и выдерживать ГОСТы

Но за четыре месяца ТОО «Волынка» решило проблему дефицита кадров. В настоящее время здесь работает около 100 мастеров.

Свою продукцию предприятие распространяет только по Карагандинской области. Как считает Данияр Сакенов, пока внутреннего рынка вполне хватает для небольшой компании. Работать с потребителями, вкусы которых уже изучены, даже легче. Нет страха, что товар залежится на полках. Да и потребители доверяют местному производителю.

лю. В случае пищевого отравления всегда можно найти виноватого и предъявить ему претензии.

Правда, таких неприятностей в ТОО «Волынка» еще не было. «Да и не будет, если работу делаешь качественно», – говорит предприниматель.

**Колбаса из мяса?**

За свою продукцию Данияр Сакенов уверен. Во-первых, потому что она сделана из натурального мяса. Все эти годы предприятие работает в тесном сотрудничестве с сельхозпроизводителями, которые и поставляют им мясную продукцию. «Весь товар мы реализуем в этом регионе. И в случае неприятностей бежать нам некуда. Поэтому лучше и для нас, и для потребителей, если на полках в магазинах будут лежать качественные колбасные изделия и полуфабрикаты. К тому же в условиях нынешней конкуренции нам очень важно удерживать рынок. Мы вложили в свое производство немало средств и теперь никак нельзя его потерять», – утверждает Данияр Сакенов.

Что касается технологий мясопереработки, то предприниматель заметил, что у каждого колбасного предприятия есть свои секреты производства. Единственное, что он подтвердил, – это наличие вкусовых добавок. Без них, как оказалось, не обходится ни одна колбаса или

сосиска. Иначе на выходе мастер получит обычное сырое и, конечно же, несъедобное мясо. Здесь главное не «переборщить» с вкусовыми добавками. Поэтому для этого и существуют ГОСТы, сохранившиеся еще с советских времен. Каждый вид продукции предприятие отправляет на тестирование в Национальный центр экспертизы. Всего же ТОО «Волынка» производит более 115 видов продукции колбасных изделий.

Но даже и такое, казалось бы, немалое количество продукции легко может потеряться на рынке сбыта. Сегодня на прилавках карагандинских магазинов лежат до тысячи видов колбасных изделий, которые поставляют казахстанские и зарубежные предприятия. Одних только карагандинских мясоперерабатывающих компаний насчитываются десятки. Правда, в отличие от производителей из России и Беларуси, местные предприятия стараются держаться единой ценовой политики.

«Поток колбасных изделий большой. И это хорошо, так как потребителю есть из чего выбирать. Но здесь существует один нюанс. Нет контроля качества. Никто не знает, какой на самом деле товар везут из-за рубежа наши конкуренты. Мы брали на пробу несколько зарубежных колбас и сосисок – мяса в них практически нет, обходятся в основном красителями и сомнительным материалом, который выдается за мясо. Я был в Беларуси и не без удивления обнаружил, что там их колбаса стоит намного дороже, чем в Казахстане. Думаю, что из этого можно делать выводы», – считает Данияр Сакенов.

Рассказал предприниматель и об обмене опытом с китайскими коллегами, которые, по его словам, были в недоумении из-за большого количества мяса в колбасных изделиях казахстанцев. Кстати, как заметил Данияр Сакенов, китайские колбасы и сосиски могут неделями лежать не в холодильниках, а на обычных полках. При этом ни одна не сморщится. Это все следствие химических добавок, считает карагандинский предприниматель.

Казахстанские мясопереработчики пока еще работают над качеством. И только так они удерживаются на огромном рынке колбасных изделий.

## Бизнес к празднику готов

<< 1

**Битва за оригинальность**

Потребность в праздничной мишуре возникает не только у частных лиц, но и у многих организаций. С каждым годом услуги оформителей набирают популярность благодаря желанию многих компаний выделиться на фоне конкурентов своим корпоративным декором. Эта услуга особенно востребована среди владельцев ресторанов, которые стремятся получить готовую концепцию Нового года.

«Новый год для нас самый главный праздник, есть, конечно, и другие, но они делятся всего один день. А Новый год – это не только 31 декабря, это вся новогодняя неделя, с 21 декабря у нас проходит в банкеты, крупные и не очень. И мы стараемся придумать уникальную праздничную программу, чтобы отличаться от других», – говорит ресторатор Эдуард Михайлов.

В этом году ресторан «Древний Рим» в Караганде подошел к празднику так, чтобы было интересно людям разных возрастов. «Сегодня мы прогнали финальную версию праздничной программы, которая называется «Битва поколений. XX век против XXI века». И у нас, конечно, будут гости и старшего поколения, и молодые совсем, и они будут между собой соревноваться, выяснять, когда же на Новый год было интересней, в советское время или сейчас», – делится идеей администратор ресторана.

Еще за два месяца сотрудники ресторана начали обзванивать «конкурентов», чтобы понять, что у них. «Со многими нашими конкурентами мы дружим, помогаем друг другу, то есть у нас здоровая конкуренция, и мы делимся опытом. Это обязательно нужно делать, так как ты можешь думать, что развиваешься, а на самом деле отстаешь от своих коллег очень сильно. Поэтому руку на пульсе нужно держать», – уверен г-н Михайлов.

**Креатив спасет бизнес**

Ресторанная тематика вообще очень конкурентная среда, считают профессионалы. Все в Новый год стараются как можно больше зара-

ботать и привлечь гостей, поэтому на идеи не скупятся, накануне праздников в коллективах проходят настоящие мозговые штурмы.

«Новогоднему оформлению мы уделяем отдельное внимание. Два года назад у нас был праздник в стиле «Оскар», все было помпезно, красные дорожки, и мы награждали всех гостей. В прошлом году у нас было путешествие по разным странам, ну а в этом году у нас битва поколений. Есть свои секреты и изюминки, например, на этот раз у нас будет очень интересная новогодняя елка. Мы соорудим трехметровую девятиярусную елку, полностью состоящую из бутылок водки. Считается грандиозно, мы заканчиваем ее разрабатывать, и уже где-то к 20 декабря она будет стоять», – говорит ресторатор.

На елке размещают около 500 бутылок настоящей водки, уже приготовлена надежная конструкция, и дизайнеры надеются, что посетители оценят необычный подход.

Как и в любом бизнесе, говорят администраторы ресторанов, у них есть риски. В Новый год можно не только заработать, но и уйти в глубокий минус. Зачастую затратным бывает оформление залов, большие деньги приходится отдавать за оригинальную программу, праздничные агентства, предоставляющие эти услуги, тоже стремятся заработать. За все приходится платить, независимо от того, придут люди в ресторан или нет.

«Идеальный ресторан зависит от трех факторов – это интерьер, обслуживание и, конечно, кухня. Можно считать, что твой ресторан успешный, но если этот бизнес не развивать, то это дорога назад. За последние 20 лет мир не просто шагнул, он прыгнул вперед. И если окажешься в аутсайдерах, то ни о каком успехе не может быть и речи», – считает Эдуард Михайлов.

Во-первых, как правило, новогодний бизнес – это быстрый старт и быстрый период окупаемости. Во-вторых, это «золотая пора» для выгодных сделок и покупок. Новогодний праздник абсолютно для всех: к нему готовятся и частные лица, и компании, а это гигантский масштаб, позволяющий получить хороший доход.

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ  
**КУРСИВЪ-ЦЕНТР**

Газета издается с 13 сентября 2018 г.

Собственник: ТОО «Allesco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК,

г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7,

б/д «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 346-84-41

E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

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

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

Изабель КЛЕВЦОВ  
i.klevtsov@kursiv.kz

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

Редакция:  
Ангелина ВОЛКОВИЧ  
kulya@kursiv.kz

Ксения БЕЗКОВОРАЙНАЯ  
m.torebaeva@kursiv.kz

Изабель КЛЕВЦОВ  
i.klevtsov@kursiv.kz

Корректорское бюро:  
Вера АН  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОШЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел  
Kursiv Research:  
Абайулы ИБРАЕВА

Технический редактор:  
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:  
Оле СТИВАН  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Орелая ЖАКАЕВА

Дизайнер:  
Александр ИГИЗБАЕВ  
Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию:  
Танат КОЖИМАНОВ

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

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

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

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

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации  
и коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет  
№ 11272-Г, выдано 10 августа 2018 г.

Отпечатано в типографии РПКИ «Дәуір».  
РК, г. Алматы, ул. Кандықова, 17

Тираж 1000 экз.

# На вкус и цвет

Во сколько обойдутся корпоративы на Новый год жителям Карагандинской области, выяснял «Къ»

Самыми недорогими в уходящем году стали рестораны города Жезказгана, а дороже всего коллективные гуляния обходятся в Темиртау. Чаще всего меню предлагается традиционное, но креативные рестораторы все же стараются удивить своих клиентов. Детей тоже не забыли – новогодние шоу устраивают для разных возрастов и интересов.

Юлия ПУЛИНА

Абсолютно все рестораны и кафе предлагают традиционное меню – мясо, рыба, салаты и закуски: самое популярное блюдо – салат оливье. Стоимость билета на корпоративное веселье зависит в большинстве случаев от количества горячих блюд в праздничном меню: одно горячее – 5 тыс. тенге, два горячих – от 8 тыс. тенге и выше, как правило, спиртные напитки в стоимость билета не входят.

По результатам опроса «Къ», выяснилось, что отметить праздник в Караганде, Жезказгане, Темиртау, Балхаше и Сатпаеве стоит в среднем 10 тысяч тенге. Новогодние корпоративы в Карагандинской области стартуют 20 декабря и длятся по 31 декабря включительно. Отдельные заведения предлагают и похмельные вечеринки 1 января будущего года. Но позаботиться о выборе ресторана для проведения корпоратива лучше заранее.

## Караганда

Самый дешевый билет на корпоратив в Караганде стоит 5 тыс. тенге, в его стоимость входит только меню без праздничного шоу и спиртного. В этом



же ресторане можно отметить праздник и за 10 тыс. тенге, но уже с Дедом Морозом и артистами.

Большинство заведений Караганды предлагают отметить праздник с коллективом за 8 тыс., 9 тыс. и 10 тыс. тенге – администраторы заведений обещают зажигательную или уюпачительную шоу-программу, песни и пляски, изысканное новогоднее меню и фейерверки.

Некоторые увеселительные заведения предлагают оплатить шоу для корпоратива отдельно, по желанию: 7 тыс. тенге стоит угощение и тысячу тенге – участие в праздничной программе.

К слову, подавляющее большинство представителей ресторанов и кафе сообщили, что 31 декабря у сотрудников

**Стоимость билетов на новогодние корпоративы в городах Казахстана варьируется от 5 до 18 тыс. тенге. Но вот участие в лотереях и розыгрышах обойдется гораздо дороже. В некоторых ресторанах можно получить новогодний сюрприз на сумму от 100 тысяч тенге и выше.**

Фото: New-year-party

общепита выходной день. В заведениях, которые будут работать в эту ночь, празднование наступающего Нового года клиенту обойдется немного дороже.

Некоторые рестораны устраивают новогодние лотереи, например ежедневный розыгрыш ювелирных золотых изделий с бриллиантами стоимостью не менее 100 тыс. тенге.

Также есть возможность поучаствовать в розыгрыше 500 тыс. тенге – такой новогодний сюрприз готовит одно из заведений города для тех, кто придет на корпоративные вечеринки. Лотерея проводится в дни празднования наступающего Нового года, стоимость корпоратива в вышеуказанном ресторане

## Призрачное билечивание

В автобусах Караганды не могут запустить систему электронного билечивания

Похоже, этого события больше ждут чиновники, чем сами горожане. Если первые надеются решить все проблемы общественно-транспортного одним махом и сделать доходы перевозчиков прозрачными, то вторые до сих пор не понимают, зачем им это нужно.

Ксения БЕЗКОВАЙНАЯ

### Ждите – и дождетесь?

Впервые о внедрении электронного билечивания в шахтерской столице заговорили еще в 2015 году. Расходы по реализации масштабного проекта взял на себя частный инвестор из Кореи. Уже тогда карагандинцам пообещали, что все автобусы будут оборудованы камерами видеонаблюдения и валидаторами. Однако в течение трех последующих лет эти планы так и не сбылись.

В 2018 году дату запуска автоматизированной системы оплаты чиновники озвучивали целых три раза. Сначала это был январь, потом – май, а еще позже – декабрь. Судя по тому, что до конца месяца остается всего две недели, в этом году не стоит надеяться на исполнение планов властей.

Как выяснилось, карты для электронной оплаты услуг общественного транспорта уже изготовлены. Они будут двух видов: общие и для льготников. Приобретены видеоканеры, имеется договоренность с сотовым оператором об интернет-трафике, и сейчас идут переговоры с банками.

### Проблема на проблеме

Карагандинцы с ностальгией вспоминают о давно минувших

временах, когда с любой остановки города можно было уехать до полудня. Сейчас общественный транспорт прекращает работу в девять часов вечера.

Проблемы пассажирского транспорта не раз поднимал аким Карагандинской области **Ерлан Кошанов**. Результаты первой тайной проверки, организованной по его инициативе, оказались удручающими. Обнаружилось, что отсутствуют график и схема движения автобусов по маршрутам. В часы пик водители зачастую не останавливаются на остановках. Кроме того, водители автобусов «грешат» регулярными нарушениями ПДД.

### Семь бед – один ответ

Заведующий сектором пассажирского транспорта отдела КХ, ПТ и АД акимата Караганды **Искандер Кабидулла** корень всех бед общественного транспорта Караганды видит в неудовлетворительной работе экипажей.

«Набрать высококвалифицированных сотрудников на эти должности невозможно. Туда идут, кто не может найти другую работу. Например, приезжает человек из дальнего аула – никого не хочу оскорбить, – девять классов окончил, высшего образования нет. Он идет в автопарк», – считает чиновник.

Заведующий сектором пассажирского транспорта надеется, что кардинальным образом все проблемы общественного транспорта решит внедрение электронного билечивания. Во-первых, не станет кондукторов, на которых поступает много жалоб от пассажиров. Во-вторых, передвижения автобусов на карте можно будет отследить благодаря GPS-системе, что решит

сразу две проблемы: частое отставание водителей от графиков и нарушение ПДД. Приятным бонусом ко всему этому станет выведение из тени доходов перевозчиков.

Однако сами кондукторы, как выяснилось, не боятся потери рабочего места. Они уверены: обещанное билечивание придет нескоро. Допускаемые нарушения они объясняют высокими требованиями, которые перед ними ставит руководство автопарков, и ужасными условиями труда. Например, экипажам автобусов маршрута №40 за один рабочий день нужно собрать 61 тыс. тенге, маршрута №43 – 66 тыс. тенге. Учитывая, что большинство пассажиров приобретают общие проездные билеты либо пользуются социальными, сдать такие суммы, как они утверждают, подчас бывает сложно. Поэтому приходится вкладывать собственные деньги. Рабочий день работников пассажирского транспорта длится с пяти часов утра и до десяти вечера.

«Труд водителей и кондукторов очень тяжелый. Они работают от 14 до 16 часов в день, что ведет к рассеянности внимания и хронической усталости. На этом фоне частые нарушения ими ПДД не выглядят удивительными. В советское время водители трудились в двести смен, поэтому общественный транспорт работал как часы», – считает юрист **Ирина Фурсова**.

С точки зрения правоведа, пассажирам областного центра не нужны ни валидаторы, ни видеоканеры. Им нужно, чтобы автобусы ходили строго по графику и не были перегружены. Однако она сомневается в том, что внедрение автоматизированной системы оплаты чудесным образом изменит ситуацию, которая складывалась на протяжении десятилетий.

## Цена новогоднего чуда

<< 1

Еще один тренд современности – индивидуальные подарки. Портреты, подушки с фото адресата (5 тыс. тенге), именные кружки (1500 тенге), тарелки (от 1500 тенге), елочные игрушки (700 тенге). Тут и подарок, и внимание.

Все еще в моде хенд-мэйд и эксклюзив. Если вспомнить о подарках хотя бы за месяц до события, можно заказать куклу, так сказать, по образу и подобию того, кому она будет вручена. Обычно мастера делают их по фото. Стоит такая кукла от 10 тыс. тенге.

Возможны подарки для дома – дизайнерские вазы (от 2 тыс. тенге), корзинки (от 1500 тенге).

платно (от 4 тыс. тенге), подушки (от 2500 тенге).

Подарочный ВОХ появился недавно, но быстро приобрел популярность. Это сборный подарок, в котором главную роль играет оформление. Это может быть Beauty Vox для дамы – из косметических средств – либо для всей семьи, где будут небольшие презенты для всех домочадцев. Цена вопроса зависит от фантазии. Согласно прайсам интернет-магазинов, по всему Казахстану начинается она от 6 тыс. тенге.

Настольные игры – это подарок, который будет объединять и развлекать компанию не только в новогодние праздники. Магазины предлагают варианты для разных возрастов – «Монополия» (от 5 тыс.

тенге), «Мафия» (от 3300 тенге), башни «Дженга» (от 2500 тенге), бродилки (от 1500 тенге).

Еще один практичный вариант – продуктовая корзина – набор из деликатесов, разных сортов чая или кофе. Дополнить любой из компонентов можно сладостями или фруктами. Цена от 4 тыс. тенге.

И в заключение, если вы не начали готовить подарки еще осенью, ловите скидки. К Новому году они есть почти в каждом крупном магазине. Если у вас нет оленей и эльфов или любых других помощников, остановитесь на интернет-магазине. Выберите уже проверенные кем-то, с доставкой и оплатой товара при получении. Тогда точно успеете до боя курантов.

## Терминалы в помощь

За экстренной помощью карагандинцы могут обратиться посредством специальных терминалов



По словам операторов, работа «умных» ящиков уже приносит первые плоды. Например, благодаря новым терминалам уже пресечен ряд административных правонарушений. Фото автора

**Оранжевые ящики со встроенными видеоканерами и кнопками вызова появились в областном центре почти год назад. Пока на их обслуживание не было потрачено ни одного бюджетного тенге.**

Ксения БЕЗКОВАЙНАЯ

Необычные устройства именуемые терминалами экстренной связи и являющиеся научной разработкой ТОО «НПО «Перспектива». Организация долгое время оказывала городу услуги облачного видеонаблюдения.

### Есть прием

«Сейчас мы проверяем, как работает новое оборудование. И видим, что оно вполне жизнеспособно: качество звука и картинки хорошее. На этапе тестирования мы меняем некоторые элементы конфигурации, доводим его работу до совершенства», – рассказывает «Къ» технический директор компании **Максим Ким**.

С его точки зрения, подобные девайсы необходимы горожанам, поскольку позволяют мгновенно связаться с экстренными службами в любой внештатной ситуации, будь то драка, пожар или сердечный приступ.

«Когда срабатывает кнопка, включается еще и обзорная камера, что позволяет диспетчеру не только видеть нажавшего на нее человека, но и оценить ситуацию в целом. Если звонившему на самом деле понадобилась помощь, то вызов будет переадресован на номера

на одну персону от 12 тыс. до 15 тыс. тенге.

### Темиртау

Рестораны и кафе города предлагают отметить праздник от 5 тыс. тенге за человека. Максимальная цена за участие в празднике, как сообщили администраторы опрошенных заведений, 18 тыс. тенге. Стоимость билета зависит от меню. Развлекать гостей будут шоу-балет, астролог, Дед Мороз, Снегурочка и живой символ уходящего года. Часть заведений предложила похмельные вечеринки после праздника.

### Балхаш

«Къ» удалось дозвониться и поговорить с администратором только одного ресторана в Балхаше. Стоимость новогоднего корпоратива в нем либо 5 тыс. тенге (одно горячее), либо 10 тыс. тенге, в эту стоимость входят: национальное блюдо бешбармак, мороженое и фруктовое ассорти. Гостей развлекет новогодней шоу-программой и розыгрышем небольших призов. Как отметила администратор ресторана, деньги на корпоратив в городе примерно одинаковые во всех заведениях.

### Сатпаев

В этом городе рестораны, вмещающие до 300 человек, предлагают отпраздновать наступающий год по цене от 6 тыс. до 12 тыс. тенге. Небольшие заведения предлагают корпоративы стоимостью 10 тыс. тенге за одну персону, возможен дополнительный заказ по меню или винной карте. Другой вариант, из расчета на одного человека, – стоимость билета на новогоднюю ве-

черинку 3 тыс. тенге плюс депозит на специальную карту заведения 5500 тенге, по которому можно будет оплатить выбранные блюда и напитки.

### Жезказган

Именно в Жезказгане были обнаружены самые низкие цены на корпоративы. Один из ресторанов предлагает меню без горячих блюд от 1500 тенге за человека. В меню значатся три салата, мясная нарезка и пирог. В среднем отпраздновать Новый год с коллективом в Жезказгане стоит от 5 тыс. до 16 тыс. тенге. Можно воспользоваться предложением других рестораторов – оплатить праздничное шоу стоимостью 5 тыс. тенге, а на новогодний стол сделать отдельный заказ, согласно ценам в меню.

### Празднуют дети

Маленьким жителям Карагандинской области предлагаются на выбор самые разные новогодние шоу-программы. Дед Мороз, Снегурочка, Санта-Клаус и эльфы присутствуют обязательно. Билеты стоят от 2 тыс. до 3 тыс. тенге. Развлекательные программы с динозаврами, цирковым шоу, фокусами и героями Marvel рассчитаны на детей разного возраста, устроители праздника также обещают сладкие подарки, ланч-боксы и маленькие сюрпризы в подарок.

В Караганде отдельно устраивается дискотека для школьников и студентов в возрасте от 14 лет до 21 года, цена билета – 2 тыс. тенге, фудкорт оплачивается отдельно. Развлекать молодежь приглашены популярные диджеи. Организаторы дискотеки обещают модный фотоотчет и розыгрыш дорогих гаджетов.

экстренных служб: 101, 102, 103», – поясняет представитель фирмы.

Между тем пока терминалы экстренной связи можно увидеть только в пяти точках города. Это остановка «Вокзал», областной акимат, мемориальный комплекс «Вечный огонь» и два парка – Центральный и Победы. Устройства специально устанавливали в местах массового нахождения граждан.

### Зазвонил телефон

Корреспондент «Къ» ознакомился с работой диспетчеров, побывав в ситуационном центре. «В день мы принимаем не меньше пяти вызовов. Хотя терминалы снабжены информационными табличками, многие люди не понимают, как они работают. Звонят и по вопросам, не касающимся деятельности экстренных служб. Например, интересуются расписанием движения автобусов», – рассказывает старший оператор **Кристина Ивакина**.

Как оказалось, работа «умных» ящиков уже приносит первые плоды, пусть пока и не столь значительные. Например, благодаря новым терминалам уже пресечен ряд административных правонарушений.

«Недавно поступило обращение, что в парке Победы собака гуляет без намордника, мы соединили со службой 102. Приехал наряд полиции, который оштрафовал хозяина животного», – вспоминает собеседница.

Интересно, что при помощи терминалов экстренной связи даже удавалось зажечь Вечный огонь. «Однажды нам позвонил пожилой мужчина, который рассказал, что погас Вечный огонь. Мы направи-

ли вызов сотрудникам ДЧС, которые, в свою очередь, вызвали на место газовую службу», – отмечает **Кристина Ивакина**.

Больше всего вызовов диспетчеры получают с остановки «Вокзал». Зачастую люди сообщают о карманных кражах, гораздо реже просят о ночлеге. Кстати, именно оттуда во время нахождения журналиста «Къ» в ситуационном центре позвонили два молодых человека. К счастью, тревога оказалась ложной. Парни просто хотели узнать, как функционирует устройство.

Согласно сложившейся статистике, на 100 обращений приходится всего лишь 2–3 реальных. Авторы «пустых» звонков пока не привлекали к ответственности, поскольку она грозит только за ложный вызов экстренных служб.

Как выяснилось, себестоимость одного оранжевого ящика составляет порядка 300 тыс. тенге. Однако фирма не собирается их продавать. В планах компании предоставлять сервисные услуги. Судя по обещаниям, они не будут стоить бюджета города.

Вместе с тем вопрос о том, пригодится ли инновационная разработка Караганде, еще остается открытым.

«Мы хотим, чтобы такие терминалы стали частью проекта «Безопасный город». Акимат нас уже поддержал, а что будет дальше – покажет время. В других странах подобные устройства монтируются на всех остановках общественного транспорта. Хотелось, чтобы у нас они появились хотя бы возле школ и в парковых зонах», – заключил **Максим Ким**.

# Бойтесь карагандинцев, дары приносящих

Почти 2 млн тенге штрафов выплатили чиновники за коррупционные нарушения

Самыми коррумпированными сферами департамент АДГСПК по Карагандинской области считает сферу жилищных и земельных отношений, здравоохранения, налоговой и полицейской службы. Об этом «Къ» рассказал глава ведомства Жандос Сарсенов, подводя итоги работы департамента.

Самал АХМЕТОВА

## Объявления о наборе коррупционеров

Карагандинцы в уходящем году отличились в нарушении закона «О противодействии коррупции». В первую очередь тем, что руководители государственных учреждений, не считаясь с действующим законодательством, принимали на работу коррупционеров.

Главные врачи поликлиники города Караганды и ветеринарной службы города Жезказгана не сообщили о том, что приняли на работу сотрудников, ранее судимых за коррупционные правонарушения.

Тем не менее сотрудниками департамента АДГСПК очень скоро выяснилось о нарушении госслужащими законодательства. Привлеченным к административной ответственности чиновникам пришлось каждому выплатить штраф в 120 250 тенге, сообщил руководитель департамента АДГСПК Жандос Сарсенов.

«Также в Жанааркинском районе врач центральной поликлиники по-



требовал поощрение в 50 тыс. тенге за снятие с наркологического учета пациента. Сельчанин сразу же обратился в call-центр нашего ведомства. После выездной проверки наших сотрудников совместно с руководством управления здравоохранения были выявлены факты коррупционного правонарушения. Теперь медицинскому работнику придется искать другую работу – уже не по специальности, так как его уволили», – рассказал Жандос Сарсенов.

В то же время сотрудники антикоррупционного ведомства наказали не

только коррупционеров, но и тех, кто предлагает чиновникам взятки. Примером тому послужили противоправные действия двух карагандинцев, которые решили отблагодарить взяткой в тысячу тенге чиновников за оказанные государственные услуги. На их беду госслужащие не стали портить себе репутацию. Поэтому очень скоро карагандинцами, пожелавшими откупиться довольно дешево, заинтересовалась антикоррупционная служба. И за преподнесение денежного вознаграждения наруши-

ли закон.

ли закон заплатили штрафы в 240 500 тенге.

тели закона заплатили штрафы в 240 500 тенге.

## У дорожной полиции меняется только название

По-прежнему одну из лидерских строчек в требовании взятки занимают дорожные полицейские. Так, к примеру, более 50% сотрудников правоохранительных органов берут конверты с деньгами при выдаче водительских прав.

По этой причине в регионе закроют все регистрационно-экзаменационные пункты департамента внутренних дел.

Проведенный АДГСПК мониторинг показал, что процент сдающих на получение водительских удостоверений в РЭП вдвое больше числа кандидатов, которые проходят экзамены в спецЦОНе города Караганды.

Прекращение работы регистрационно-экзаменационных пунктов в городах и районах Карагандинской области позволит снизить коррупционные риски, считает руководитель департамента АДГСПК Жандос Сарсенов.

«Большинство таких пунктов не имеет камер видеонаблюдения, в отличие от спецЦОНов. Поэтому совсем не сложно экзаменатору-полицейскому получить взятку от водителя, сдающего на права. По итогам проверок мы узнали, что в городских и районных регистрационно-экзаменационных пунк-

тах Карагандинской области на 40–50% больше человек получают водительские права», – отмечает Жандос Сарсенов.

В этом году передача функций РЭП в ЦОНЫ прошла в Осакаровском и Каркаралинском районах. В ближайшее время будет прекращен прием экзаменов в городах Балхаше, Жезказгане, Темиртау и Жанааркинском районе.

## Коррупционный риск есть во всех госучреждениях

За этот год департаментом АДГСПК было проведено 10 внешних анализов коррупционных рисков в сфере образования, жилищных отношений, геологии и недропользования, регулирования естественных монополий и защиты конкуренции, сельского хозяйства, деятельности органов государственных доходов и юстиции, занятости и СПК «Сарыарка». Во всех ведомствах были выявлены нарушения.

По результатам проверок сотрудниками антикоррупционной службы возбуждены административные протоколы в отношении 13 руководителей ведомств различного уровня, которые в общей сложности выплатили штраф в размере 437 710 тенге.

Кроме этого, 33 чиновника привлечены к административной ответственности и выплате штрафов в 1 млн 220 тыс. тенге.

## Повинуясь воле подрядчика

Чиновника из Караганды не стали наказывать за перечисление свыше 500 млн тенге сомнительному подрядчику

Руководитель отдела строительства акимата города Караганды был в шаге от увольнения по коррупционному нарушению. Однако в его действиях не нашли состава дисциплинарного проступка.

Ксения БЕЗКОВАЯ

## Любой каприз...

Вопрос о привлечении Жаксылыка Шалабекова к ответственности за незаконное подписание дополнительного соглашения с подрядчиком и выплаты ему аванса обсуждался на заседании совета по этике. Инициатором его рассмотрения выступила областная прокуратура, которая выяснила, что основной договор на строительство инженерных сетей в микрорайоне Кунгей Караганды не предусматривал предоплаты. Правда, это не помешало победителю конкурса его потребовать. Повинуясь его воле, заказчик заключил дополнительное соглашение, по которому выплатил 508 млн тенге, что составило 30% от общей суммы договора.

С точки зрения надзорного органа, дополнительное соглашение было заключено незаконно, поскольку выплата аванса не является основанием для внесения изменений в основной договор. Более того, предоплата была перечислена при отсутствии банковской гарантии. Наличие нарушений подтвердил впоследствии и департамент внутреннего государственного аудита. Таким образом, по предпи-

санию прокуратуры выплаченные деньги были возвращены в бюджет.

В ходе служебного расследования Жаксылык Шалабеков признавал свою вину, однако на совете по этике вдруг решил изменить позицию.

«Мое руководство настояло, чтобы я не противоречил прокуратуре, видимо, хотели сохранить с ней хорошие отношения. По закону подрядная организация в течение 10 дней обязана предоставить нам банковскую гарантию. Этот срок не был нарушен. Дополнительное соглашение было подписано с началом очередного финансового года», – оправдался чиновник.

По его словам, на подведение инфраструктуры к земельным участкам микрорайона Кунгей изначально предназначались деньги из республиканского бюджета.

«Отделом государственных активов было принято решение начать процедуру конкурса, не дожидаясь поступлений из республиканского бюджета. Таким образом, был заключен основной договор на сумму, выделенную из местного бюджета, – примерно 100 тыс. тенге. После поступления средств из республиканского бюджета мы заключили соглашение уже на новую сумму», – пояснил Жаксылык Шалабеков.

## Суд да дело

Тем временем выяснились неожиданные подробности. «По решению суда подрядчик имел задолженность свыше 115 млн тенге. Одно из условий определения поставщика – это отсутствие налоговой задолженности. Как

получилось, что он стал победителем?» – интересуется член совета по этике Гульнар Курбанбаева.

В то же время иск о признании незаконным протокола об итогах конкурса подал подрядчик, занявший второе место. Суд первой инстанции удовлетворил его жалобу, однако позже апелляционная коллегия отменила принятое решение.

Поэтому виновность руководителя отдела строительства осталась под вопросом. «Жаксылык Шалабеков сможет подать на нас в суд, если мы его накажем за дискредитацию. Тендер не он проводил. Надо доказать, что он взаимосвязь какую-то имел. Последствий нет. Поэтому нет и состава», – высказался еще один представитель совета по этике Денис Шакинов.

И лишь только поэтому дисциплинарное производство в отношении чиновника прекращено.

А тем временем стоит отметить, что Жаксылык Шалабеков уже имеет скандальную известность. В прошлом году административный суд сначала оштрафовал его на 40 тыс. тенге за то, что он без уведомления уполномоченного органа выдал разрешение на строительство инженерных сетей к жилому дому в микрорайоне Степной-3. Позже был назначен штраф на 785 тыс. тенге. Таким было наказание за нарушения, допущенные при строительстве дома для молодых семей, который расположен на улице Белинского, 2. Несмотря на штрафы, Жаксылык Шалабеков продолжает возглавлять отдел строительства Караганды.

## С миру по нитке

Как развивать швейно-вязальный бизнес в маленьком промышленном городе и при чем тут Шанхай?

Детская мечта может стать реальностью, считает сатпаевский предприниматель Алена Эберман, директор швейно-вязального цеха TrikSat. Главное, по ее мнению, не опускать руки, тогда и скачки доллара не страшны, и рынок сбыта найдется, ну а возможности для бизнеса сегодня более чем достаточно.

Юлия ПУЛИНА

## Бизнес по-китайски

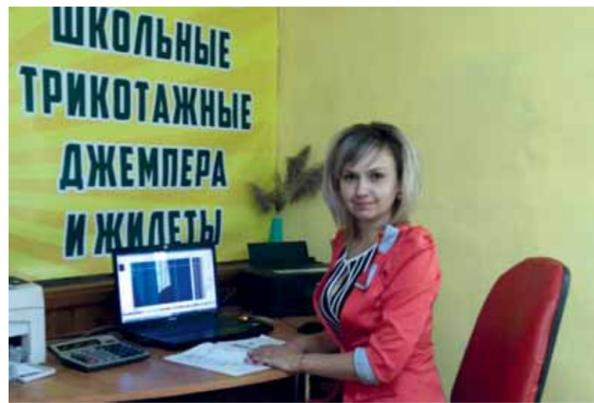
Взять Алену Эберман научила мама – дома была небольшая вязальная машинка. И со школы она уже знала, что хочет открыть свое дело – швейно-вязальный цех. На осуществление мечты после школы средств не было. Окончив же университет, будущая швея попробовала себя в банке. Но проработав там полтора года, поняла, что эта сфера ей совсем не интересна. И девушка вновь вернулась к идее открыть свой бизнес.

«В 2013 году искала возможность обучиться азам швейного и вязального дела в Сатпаеве, рассматривала варианты покупки оборудования в Казахстане, но так ничего и не нашла. Тогда вместе с мужем решили, что надо съездить туда, где изготавливаются и продаются специальные промышленные швейно-вязальные станки. Нам посоветовали ехать в Китай», – рассказывает Алена Эберман.

По словам предпринимательницы, им удалось найти большой завод в Шанхае. На имеющиеся накопления смогли купить всего одну вязальную машину, там же было принято решение, что Алена останется в Китае на обучение, поскольку для покупателей на заводе есть возможность в течение двух месяцев бесплатно изучать приобретенное оборудование. Процессу учат с нуля: показывают детальную сборку оборудования, как вязать полотно, какие нитки использовать. Там же, при заводе, есть и фабрика по пошиву одежды из связанного полотна или ткани – курсы кройки и шитья тоже вошли в курс обучения. «За два месяца я просто зарядилась энергией – в Китае все трудолюбивы и очень верят в успех. Домой приехала с грандиозными планами на будущее», – рассказывает бизнес-леди.

## «Даму» в помощь

Еще около года ушло на то, чтобы научиться вязать полотно. Был готов бизнес-план, идеи развития производства, изучены рынки сырья Казахстана, России, Кыргызстана, Китая. «Кредит на открытие не понадобился – случайно узнала о безвозвратном гранте от фонда «Даму» на развитие бизнеса. Документы и бизнес-план были готовы, заявку на грант подали на раздумываю», – объясняет Алена.



По словам А. Эберман, у производственных предприятий две важных проблемы: рынок сбыта и отсутствие квалифицированных кадров. Фото автора

Главный грант – 3 млн тенге – она выиграла, даже успела связаться с китайскими партнерами и договориться о покупке нескольких вязальных машин. Но резкий скачок доллара – расчеты с Китаем и сегодня ведутся в условных единицах – чуть было не оставил ее без грантовой помощи. Но фонд «Даму» пошел ей навстречу, и в 2015 году швейно-вязальный цех начал работать официально.

В самом начале своей работы Алена Эберман пробовала шить и женские, и мужские, и детские вещи. Пробные готовые изделия она предлагала своим знакомым, носила на продажу по предприятиям и магазинам Сатпаева. Так о ее мини-предприятии узнали директора школ и родители учеников, они и предложили запустить линейку школьной одежды, в это время как раз ввели обязательную форму в учебных заведениях.

С тех пор основное направление цеха TrikSat – пошив школьной одежды. У каждой школы свои цвета, рисунок, предметы одежды различаются, при этом часть школьной формы шьется из вязаного полотна, на 30% состоящего из чистой шерсти. По словам Алены Эберман, это самый оптимальный вариант. Такое полотно не колется, мягкое, комфортно для детей. Ткань, шерсть, нитки для вязания привозят из Бишкека – срок поставки максимум неделя. Из России или Китая заказывать сырье получается намного дороже. Материал – ткань для рубашек, юбок – также закупается в Кыргызстане.

Заявок становилось все больше – понадобились средства на дополнительное вязальное оборудование. Чтобы получить субсидию в 5 млн тенге, предпринимательница снова обратилась в фонд «Даму». Квартиры для залага в банк оказалось недостаточно, и фонд выступил гарантом. Сегодня в цеху четыре вязальные машины и 10 швейных. Заказчики TrikSat – шесть школ в Сатпаеве, две в Караганде, несколько школ из близлежащих поселков, благодаря аккаунту в Instagram, в этом

году большой заказ сделала одна из средних школ Актобе, причем заказ нужно было исполнить и передать в кратчайшие сроки – родители обратились буквально за пару недель до начала учебного года. Чтобы отправить школьную форму вовремя, швеи работали в две смены, а готовую продукцию отправляли на такси до Астаны, по телефону нашли попутную машину из Астаны до Актобе, других вариантов не было. Как призналась Алена Эберман, рисковали сильно, но в итоге и цех, и клиенты остались довольны.

## Рынок сбыта

Трудность для всех производственных предприятий одна, считает Алена Эберман, – рынок сбыта. С одной стороны, текущего объема работ для развития бизнеса недостаточно, нужно искать новые рынки, новые подходы к клиенту. Предприятию нужен постоянный покупатель, не сезонный, поэтому и добавили в линейку медицинскую и полицейскую форменную одежду – есть и покупатели на пробную продукцию. С другой стороны, чтобы развернуться, пока нет мощностей, не хватает персонала – швей, вязальщиц. Приходится обучать самим прямо в цеху, поскольку с трикотажем работать трудно даже опытным швеям.

Маленькое здание, где располагается цех, Алена Эберман выкупила недавно, его нужно расширить, сделать ремонт. «Хочу пригласить своих учителей, партнеров из Китая. Они готовы хоть сейчас приехать – помочь швей обучить, оказать поддержку, им очень интересно, как у меня развивается дело, как работа движется, но я пока не готова к их визиту».

Как только наладится производство в Сатпаеве, будет обеспечен рынок сбыта, можно подумать и о филиале предприятия в другом городе, например в Алматы. Такой цех будет расположен близко к Бишкеку, а значит, упрощается доставка сырья или отправка готовой продукции в другие города Казахстана.

