



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

КУРСИВ | ВОСТОК

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 18 (37), ЧЕТВЕРГ, 23 МАЯ 2019 Г.

СИТУАЦИЯ:

ПУСТО МЕСТО НА ТУРИЗМ
НЕ ВЛИЯЕТ?

стр. 2

ТЕМА НОМЕРА:

ЗАГОТОВКА УГЛЯ В СЕМЕЕ
НАЧНЕТСЯ В ИЮНЕ

стр. 3

БИЗНЕС:

FAMILY LOOK
ЗА 1 МЛН ТЕНГЕ

стр. 4

БИЗНЕС:

ВО ЧТО ОБОЙДЕТСЯ
ВЫПУСКНОЙ БАЛ?

стр. 4

Бриф-новости

Не более 7% годовых за кредит

Департамент исследований и статистики Национального банка РК провел очередной опрос среди предприятий реального сектора, в котором приняли участие 40 организаций, сообщает пресс-служба регулятора.

В результате мониторинга было выявлено, что в I квартале 2019 года предприятия оценили условия, по которым банки Казахстана кредитуют реальный сектор, как негативные.

Однако несмотря на негативную оценку, количество предприятий, отмечающих ухудшение условий кредитования, постепенно снижается.

Средние процентные ставки по кредитам в тенге, полученным участниками мониторинга, снизились и составили 12,6%, по кредитам в инвалюте, наоборот, зафиксировано некоторое увеличение (до 6,9%).

Участники опроса отметили, что приемлемая для предприятий процентная ставка по кредитам в тенге составляет 7,1%, по кредитам в инвалюте – 3,1%.

Концессия под вопросом

В Усть-Каменогорске два года откладывается строительство многопрофильной больницы на 300 коек. Крупный концессионный проект все это время остается без движения из-за нерешенных вопросов с потенциальным инвестором.

Турецкая компания АО «Сарыдаглар Иншаат Ве Тиджарет Аноним Ширкети» готова выделить более 21 млрд тенге на реализацию проекта. Согласно условиям концессионного договора, государство берет на себя обязательства по выплате КИЗ (компенсации инвестиционных затрат) в течение 15 лет. Однако ни в прошлом году, ни в этом работы по строительству так и не были начаты.

В управлении здравоохранения ВКО «Курсиву» подтвердили информацию о том, что причиной отсрочки является отсутствие договоренности между Казахстаном и зарубежным инвестором по снижению валютных рисков. Между тем в мае 2020 года истекает срок «годности» ТЭО по данному проекту. Если до этого времени не будут решены все спорные вопросы, ТЭО будет считаться устаревшим.

Экономим, соблюдая ПДД

Через два месяца количество штрафов, выписываемых за нарушение ПДД в Усть-Каменогорске, вырастет в пять раз. В июле в административном центре ВКО начнет действовать система фотовидеофиксации и видеонаблюдения «Сергек» стоимостью 6,9 млрд тенге.

По информации заместителя руководителя аппарата акима ВКО Марины Гагариной, по системе «Безопасный город» выполнен монтаж камер на 23 линейных участках, на стенах 110 многоквартирных домов (более 1200 камер). Работа должна быть завершена в течение ближайших двух месяцев.

«Количество ДТП в Усть-Каменогорске, по примеру системы «Сергек» в городе Нур-Султан, будет сокращено в пять раз, и в пять раз как минимум будет увеличено количество штрафов. Если в столице 10 тысяч камер установлено, то у нас будет 4 тысячи. Как говорится, муха не должна пролететь мимо наших камер», – сказал аким Восточно-Казахстанской области Даниал Ахметов.

Фокусы ушедших акимов

Почему в Усть-Каменогорске распроданы земельные участки, выделенные для строительства госжилья

Системные проблемы в планировании, проектировании и застройке новых микрорайонов Усть-Каменогорска очень дорого обходятся госбюджету. Там, где должны были строить государственное арендное, кредитное жилье, теперь появятся многоэтажные жилые дома частных застройщиков. Глава региона Даниал Ахметов поручил выяснить, кто из бывших акимов Усть-Каменогорска распродал земли в новом микрорайоне.

Ирина ОСИПОВА

Новость дня

Удивительное открытие во время рабочей поездки по стройобъектам 19-го жилого микрорайона Усть-Каменогорска сделал аким области Даниал Ахметов. Оказалось, что земельные участки в новом районе, изначально предназначенные для государственного жилищного строительства, уже находятся в частной собственности.

«Мы огромными усилиями вкладываем деньги в развитие инфраструктуры, можем значительно увеличить количество арендного, кредитного жилья, а кто-то умудрился спокойно продать землю. Так нельзя поступать. Просто фокусники», – ска-



Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

зал глава региона на заседании областного акимата.

Согласно данным, озвученным еще в феврале во время отчета акима области перед населением, в 2019 году на строительство инженерной инфраструктуры левого берега Усть-Каменогорска, а именно – пяти проектов по элек-

тро-, тепло-, водоснабжению, предусмотрено 4,6 млрд тенге.

Первый руководитель области дал поручение главе Усть-Каменогорска **Жаксылыку Омару** выяснить, какой именно бывший аким допустил продажу земель, предназначенных под застройку государственным жильем.

Согласно информации руководителя управления земельных отношений ВКО **Виктории Барсуковой**, земельные участки, о которых идет речь, были реализованы частным лицам в 2007–2010 годы. В этот период у руля городского акимата находились три человека.

С марта 2007-го по август 2008 года акимом Усть-Каменогорска был **Шакарым Буктугов**, ныне председатель правления АО «Региональный центр государственно-частного партнерства ВКО».

Летом 2008 года на посту его сменил **Темирбек Касымжанов**, который в настоящее время является и.о. председателя Территориального объединения профсоюзов «Профсоюзный центр ВКО».

С марта 2009-го по 2012 год главным в акимате Усть-Каменогорска был **Ислам Абишев**. Его последняя должность – председатель Комитета по водным ресурсам МСХ. В марте этого года Ислам Абишев был взят под арест, его подозревают в получении взятки в 60 млн тенге за заключение договора госзакупки с частной организацией.

Осенью 2018 г. в Усть-Каменогорске был запущен геопортал orenpar.kz, позволяющий онлайн посмотреть информацию о земельных участках в любом микрорайоне города. Все они паспортизированы, у каждого определено целевое назначение и вид собственности. Согласно данным, опубликованным на портале, в центре 19-го микрорайона есть несколько крупных участков, находящихся в частной собственности. Например, участок площадью 40 тыс. кв. м, расположенный рядом с ЖК «Есенберлина», имеет кадастровую стоимость 127 млн тенге.

стр. 2 >

Стабфонд: что год грядущий нам готовит?

Треть всей заготовленной АО «СПК «Ертіс» продукции оказалась невостребованной у населения

В ВКО определили объем закупаемой овощной продукции на период межсезонья 2019–2020 годов, причем сделали это без учета всех возможностей, которые дают нормы, вступившие в силу 2 апреля текущего года, и которые, по мнению специалистов, могли бы серьезно помочь в устранении проблем, возникших с реализацией продукции в прошедшем сезоне.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

Статьи Закона РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам развития бизнес-среды и регулирования торговой деятельности» серьезно расширяют возможности и полномочия СПК по самостоятельному определению времени и количества закупаемого товара и его последующей реализации. Кроме этого в документе предусмотрены меры по сдерживанию роста цен на социально-значимые продовольственные товары.

Стоит отметить, что речь о целесообразности существования СПК идет давно. Их предлагали закрыть, отстранить от формирования стабфонда и, напротив, расширить возможности корпораций, предоставив возможность с



Фото: Олег СЛИВАК

Закуп продукции стабфондом серьезно влияет на ценовую политику.

самостоятельно определять объем и сроки закупа продукции. Это позволило бы не хранить всю зиму уже приобретенные овощи на складах, а покупать их у сельхозпроизводителей по мере необходимости. Поднимался и вопрос ценообразования. Так, еще в 2018 году на заседании правительства РК первый замминистра регионального развития **Каирбек Ускенбаев** назвал причины убыточности большинства СПК. В частности, говоря о сложности с

механизмом реализации и прогнозированием цен на рынке, он отметил: «С учетом того, что рыночная цена постоянно колеблется, на практике зачастую возникают ситуации, когда она оказывается ниже фиксированной и товары СПК реализуются по более низкой цене, чем покупаются».

Когда закон не дышло

Впрочем, согласно новым правилам, теперь СПК не будут

заниматься закупкой продукции. Они смогут переложить эти полномочия на крупные торговые сети. Акимат же начнет предоставлять им на эти цели заем, компенсируя разницу в цене. Взамен торговые центры должны озаботиться проблемой реализации и хранения продукции.

Все эти нововведения актуальны для ВКО. Напомним, «Курсив» ранее («Курсив-Восток», №4 от 7 февраля 2019 года «СПК: быть или не быть») писал, что

треть от всей закупленной СПК продукции оказалась невостребованной у населения и осталась на складах. По словам председателя правления АО «СПК «Ертіс» **Эльдара Тумашинова**, из 7,5 т плодоовощной продукции на сумму в 374 млн тенге, из которых 3,3 т предполагалось реализовать в Усть-Каменогорске, 4,2 т – в Семее, к окончанию деятельности 117 торговых точек СПК было продано только 2,3 т на сумму 136,2 млн тенге.

«Низкий процент реализации плодоовощной продукции связан с высокой урожайностью в ряде областей Казахстана и Российской Федерации, что не могло не сказаться на объемах ввозимой в регион продукции. Произошло перенасыщение рынка», – сказал он.

В связи с этим, по словам **Эльдара Тумашинова**, со стороны СПК весной был вынесен вопрос о снижении цены на реализуемую продукцию с 65 тенге до 30. Хотя предприниматели, занимающиеся реализацией овощей, эту проблему поднимали намного раньше. Так, к примеру, директор ТОО «Агрофирма «Приречное» **Мухит Тумабаев** предлагал снизить закупочную цену до 45 тенге в январе текущего года. О том, что спроса на продукцию нет, он заявлял еще в ноябре прошлого года. Однако тогда проблема так и не была решена.

стр. 2 >

СИТУАЦИЯ

Пусто место на туризм не влияет?

В зонах отдыха ВКО выявлено 345 га неиспользуемой земли



Фото автора

У собственников участков в судебном порядке изъяли 72 га земли.

В Восточном Казахстане за последние два года на побережьях водоемов в зонах отдыха было выявлено более тысячи неиспользуемых земельных участков. 166 из них уже изъяты у владельцев в судебном порядке.

Оксана СОСНОВСКАЯ

Хаотичная нарезка

Еще в 2016 году в Восточном Казахстане начали инвентаризацию зон отдыха. Первыми проверку прошли Сибинские озера, затем – побережья Алаколя и Бухтарминского водохранилища. Специальной комиссии пришлось разбираться в хаотичной застройке рекреационных территорий и бессистемной нарезке участков, которые выделялись в свое время всем желающим.

Одним из главных нарушений стало неиспользование земли, находящейся в частной собственности. В отдельных случаях участки стояли заброшенными более 10 лет.

По информации руководителя управления по контролю за использованием и охраной земель ВКО Сейсенгазы Чукаева, на побережье Сибинских озер был выявлен 261 факт неиспользования земельных участков, на Алаколе – 113, на Бухтарминском водохранилище – 643. В общей сложности пустовало 435 га земли. Все владельцы получили предписание приступить к использованию участков в течение одного года. Тех, кто и спустя это время не начал строительные или хотя бы проектные работы, вызвали в суд.

Большая часть участков площадью 5–10 соток выделялась для строительства частных домиков отдыха, дач и гаражей, но брали землю и с коммерческой целью, к примеру, для запуска туристических баз. Причем, как поясняет государственный инспектор по контролю за использованием земель Руслан Жумабаев, работающий в Урджарском районе, в

числе собственников участков, предназначенных для строительства баз отдыха, были не только физические лица и ТОО, но даже одно государственное предприятие.

Сейсенгазы Чукаев отмечает, что в результате проведенного госконтроля владельцы более чем 230 участков приступили к их использованию. По 129 фактам предписания были сняты с контроля, так как земли в этих случаях выдавались для садоводства и по закону не предусматривают их принудительное изъятие.

Поход в суд в подарок от мужа

Однако инспекторам удалось разыскать не всех собственников земли, чтобы вручить им уведомления. Как пояснили «Курсиву» в управлении по контролю за использованием и охраной земель ВКО, некоторые владельцы сменили адрес, а часть из них – даже гражданство. Таких брошенных участков – 314, все они поставлены местными исполнительными органами на учет как бесхозная недвижимая вещь.

Итогом инвентаризации стали иски в суды области о принудительном изъятии земель. В управлении рассказывают, что по всем трем зонам отдыха уже изъяты 164 участка. 26 аналогичных дел находятся на рассмотрении, кроме того специалисты управления в ближайшем времени планируют подать еще 93 иска.

В основном суд выносит решение в пользу истца, хотя сами собственники всеми силами пытаются найти себе оправдание. По словам председателя Зырянского районного суда №2 Ерлана Костубаева, некоторые ответчики считали, что участок, оформленный по всем нормам и законам, будет принадлежать им всегда, независимо от наличия построек. Отдельные собственники ссылаются на ст. 92 Земельного кодекса, в которой сказано, что если участок предоставлен на неподготовленных площадках, срок освоения исчисляет-

ся с момента обеспечения его соответствующей инженерной инфраструктурой.

Но, как отмечают судьи, по закону земля должна быть использована по назначению в течение трех лет, а ст. 92 Земельного кодекса относится только к строительству жилых домов, а не дач и домиков отдыха.

В отдельных случаях владельцы пытались оправдать факты неиспользования земли отсутствием финансов, но суд, учитывая десятилетний простой участков, счел эти доводы несостоятельными.

«Самое интересное, что некоторые владельцы даже не знали об имеющейся у них собственности. Как пояснила одна ответчица в ходе судебного заседания, участок, видимо, в свое время оформил ее родственник. При этом она все равно была против изъятия», – рассказывает председатель суда.

Немало и таких случаев, когда участки перепродавались и последний собственник считал, что у него есть три года на освоение земли.

«Но по закону этот срок отсчитывается не с даты подписания договора купли-продажи, а с момента предоставления участка его первому владельцу. Одна из собственниц земли на побережье Алаколя недавно получила ее в подарок от мужа, он же в свою очередь купил ее у третьего лица, но, несмотря на это, в судебном порядке участок у женщины был изъят», – приводит пример Руслан Жумабаев.

Общая площадь возвращенных на сегодняшний день в госсобственность земель – более 70 га. Будут ли они использованы для развития туризма, о чем неоднократно говорилось представителями властей с различных трибун, пока не понятно. Если на Алаколе в основном забирали перспективные с этой точки зрения участки, площадью гектар и более, то на водохранилище – чаще всего маленькие «лоскутки» по 5–10 соток, раскиданные по всему побережью.



Серик ЖУНУСОВ, исполнительный директор Туристской ассоциации Восточного Казахстана

Именно с точки зрения создания новых туристических зон и разработки программ их поддержки работа по изъятию земель в перспективе может позитивно повлиять на развитие нашей отрасли».

Стабфонд: что год грядущий нам готовит?

< стр. 1

Год на год не приходится

Сегодня, по словам заместителя председателя правления АО «СПК «Ертіс» Думана Рахметкалиева, на колебания цен на рынке СПК реагирует по мере возможностей быстро. Но время уходит в основном на согласования и другие необходимые процедуры.

«Не каждый год выдается таким урожайным. К сожалению, это невозможно предугадать. Да, есть анализ посевных площадей, есть ориентировочный план по урожаю, но сколько точно соберут – эти цифры вам никто дать не сможет. Поэтому раз в три-четыре года с этой проблемой сталкиваются все. Поверьте, закуп продукции стабфондом серьезно влияет на ценовую политику. Вспомните прошлый год, мы не успевали разгружать машины в точках стабфонда, где овощи реализовывались по 72 тенге, стояли очереди людей. Мы боялись, что до конца сезона не хватит на складах продукции», – отметил в комментариях «Курсиву» Думан Рахметкалиев.



Акмарал КАЗЫКЕШОВА, доцент Школы бизнеса и предпринимательства ВКГУ им. Д. Серикбаева: «В первую очередь надо ограничить поступление товара на рынок от иностранных поставщиков. Это может повлиять на ценообразование»

Кстати, по данным АО «СПК «Ертіс», в период межсезонья 2017–2018 годов было реализовано 100% закупленной плодоовощной продукции стабфонда, то есть все 7,5 т, в том числе 3650 т картофеля, 1550 т капусты, 900 т моркови, 250 т свеклы и 1150 т лука. Именно исходя из этих соображений продукция на прошедший сезон была закуплена в том же количестве.

Что касается принятых норм вышеуказанного закона, Думан Рахметкалиев отметил, что в АО «СПК «Ертіс» только изучают новшества и готовят свои предложения, а по мере возможности, как все будет выглядеть на практике, рвановато.

«У нас в регионе это не осуществляется. Реализуется только в Алматы, но делают не в рамках госпрограммы по регулированию цен по стабфонду. Они делают это из собственных средств и занимаются в основном скоропортящимися продуктами, и пока серьезно на цены это не влияет. Если подобные изменения внесут, то начнем отрабатывать», – сообщил Думан Рахметкалиев.

Повлиять на цены можно

Поддержать отечественного производителя для решения возникшей проблемы предлагает доцент Школы бизнеса и предпринимательства ВКГУ им. Д. Серикбаева Акмарал Казыкешова. По ее мнению, это поможет и отрегулировать ценовую политику на рынке продуктов.

«В первую очередь надо ограничить поступление товара на рынок от иностранных поставщиков. Это может повлиять на ценообразование. Во-первых, эта мера поддержит отечественного товаропроизводителя. Во-вторых, уменьшит количество ввозимой продукции. В-третьих, это забота о безопасности людей, ведь, согласно данным наших исследований, ввозимая продукция полна химикатов. В результате получается стабилизация цен на нашем внутреннем рынке», – говорит «Курсиву» Акмарал Казыкешова.

По ее мнению, цены на овощи можно дифференцировать, то есть на один товар в зависимости от сорта ставить разные цены. Например, стоимость картофеля определить от 50 до 120 тенге за кило, где высший сорт пойдет по максимальной цене. Также необходимо улучшить условия хранения, чтобы продукция до покупателя доходила качественной.

Иное мнение

Несколько другой точки зрения придерживается председатель



Думан РАХМЕТКАЛИЕВ, заместитель председателя правления АО «СПК «Ертіс»: «Поверьте, закуп продукции стабфондом серьезно влияет на ценовую политику. Вспомните прошлый год, мы не успевали разгружать машины в точках стабфонда, где овощи реализовывались по 72 тенге, стояли очереди людей. Но не каждый год выдается таким урожайным»

профсоюза работников предпринимательства Галина Казанцева. По ее мнению, для успешного воплощения задач стабфонда необходимо было устанавливать соответствующие цены с самого начала, а не под конец сезона.

«Как я понимаю, стабфонд для этого и создается – регулировать цены, а не зарабатывать на населении», – категорично заявляет она «Курсиву».

Свое мнение у Галины Казанцевой по поводу возможных субсидий и займов, предусмотренных новым законодательством.

«Будет очень хорошо, если эта система заработает, но я, если честно, в это не верю. Учитывая, что на субсидирование, а тем более частного бизнеса, наши госорганы идут крайне неохотно, я сомневаюсь, что эта система будет четко работать, а если и будет, то будет работать выборочно», – говорит «Курсиву» Галина Казанцева, приводя в пример известный факт – отказ исполнительной власти в предло-жении просубсидировать, хотя бы частично, перевозчиков, занимающихся обслуживанием убыточных маршрутов общественного транспорта в Усть-Каменогорске.

Кстати, вполне возможно, предполагает она, именно по этой причине уже определен объем закупок СПК плодоовощной продукции на предстоящий сезон – 5,7 т, в том числе для Усть-Каменогорска – 2,7 т, для Семей – 3 т. Заметим, схема закупок прежняя – без учета введенных новшеств.

Фокусы ушедших акимов

< стр. 1

Казематы современности

Другая проблема новостройки побережья – дорогая вертикальная планировка строящихся зданий. 19-й микрорайон строится на сопках и при проектировании закладываются средства на работы по искусственному изменению рельефа. Эта подготовительная часть является обязательной. Но, по словам Даниила Ахметова, вертикальная планировка не должна стоить столько же, сколько и сам дом.

«Идет проектирование в пользу подрядчиков. Например, один из домов стоит 1,5 млрд тенге, строительство сетей к нему – 1 млрд тенге, а вертикальная планировка и благоустройство – 1,5 млрд тенге. Но по всем канонам вертикальная планировка и благоустройство не должны занимать более 10% стоимости строительства. А она адекватна цене дома. В чью угоду это делается?»



Даниил АХМЕТОВ, аким ВКО: «Идет проектирование в пользу подрядчиков. Например, один из домов стоит 1,5 млрд тенге, строительство сетей к нему – 1 млрд тенге, а вертикальная планировка и благоустройство – 1,5 млрд тенге. Но по всем канонам вертикальная планировка и благоустройство не должны занимать более 10% стоимости строительства. А она адекватна цене дома. В чью угоду это делается?»

будущих проблем. Кто их просил вертикальную планировку? Пусть они сделают по рельефу. Есть сотни городов в мире, расположенных в горах, но никто из них не выполняет тот дичайший объем земляных работ, которые мы делаем в Усть-Каменогорске», – считает глава региона.

Кроме неудобств с обслуживанием этих домов в зимнее время в будущем, серьезной проблемой является удорожание квадратного метра в таких многоэтажках. Этот «довесок» бюджет обязан будет покрывать за свой счет, ведь, согласно условиям существую-

щих государственных ипотечных программ, для покупателей квартир в новостройках установлена единая цена за квадратный метр. И она не может меняться в зависимости от того, стоит дом на горе или в поле.

«Посмотрите соотношение, сколько стоит там квадратный метр жилья и сколько мы на обеспечение этого квадратного метра тратим средств, на всю инфраструктуру, вертикальную планировку. Нужен экономический расчет. Где это видано, чтобы стоимость вертикальной планировки была равна цене за строительство дома? Это первый такой случай в Казахстане. Мало того, что инфраструктура бриллиантовой становится, так мы еще создаем крайне неудобства для жителей», – подытожил Даниил Ахметов.

Критике подверглись и разработанные планы детальной планировки микрорайона. Оказалось, что многие строящиеся по госпрограммам дома разбросаны на определенном расстоянии друг от друга, между ними пустые участки. Запланированное строительство школы в этой части города уже оказывается бессмысленным, ведь действующие поблизости образовательные учреждения покрывают потребность.

Комментарий специалиста:

«Изъятие пустующих земельных участков на существующую туристическую отрасль не влияет. Нет такого, чтобы к нам пришел предприниматель и сказал: «У меня есть деньги, но я не могу найти территорию для реализации своего туристического проекта». Дефицита земли у нас в Восточном Казахстане нет, можно, к примеру, взять участок из лесного фонда в аренду на 49 лет.

Другой вопрос, что неиспользуемые, но находящиеся в частной собственности земли, не позволяют властям планировать

рост курортной зоны. Нет больших участков, которые можно было бы предложить инвестору или использовать их для создания инфраструктуры. К примеру, на Бухтарминском водохранилище акимату будет сложно построить Арбат, как это было сделано на Алаколе, так как побережье забито хаотично расположенными кусками частного сектора. Выкупать у частных их земли – дорого, логичнее найти неиспользуемые территории и построить на них туристическую инфраструктуру с нуля.

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
КУРСИВ ВОСТОК

Газета издается с 23 августа 2018 г.
Собственник ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: А15Е3В3, РК,
г. Алматы, пр. аль-Фараби, д. 7,
б/ч «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор/
главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
mkairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
avorotilov@kursiv.kz

Выпускающие редакторы:
Мадия ТОРЕБАЕВА
mtorebaeva@kursiv.kz
Татьяна НИКОЛАЕВА
tnikolaeva@kursiv.kz

Редактор корп. пункта
в восточном регионе:
Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ
east@kursiv.kz

Редакция:
Екатерина ГУЛЯЕВА
Ирина ОСИПОВА
Оксана СОСНОВСКАЯ

Корректор
в г. Усть-Каменогорск:
+7 (7232) 24 15 38

Корректорское бюро:
Вера АН
Светлана ПЫЛЫГЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research
Айгуль МЕРБАЕВА
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ

Директор по развитию:
Танат КОЖМАНОВ

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел. +7 (707) 989 85 25,
a.bunina@kursiv.kz

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

Служба распространения:
Радиол АБДРАШИТОВ
Тел. +7 (727) 346 84 41

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 17441-Г, выдано 09 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17
Тираж 1000 экз.

Их именами названы

В Семее переименовуют семь улиц и несколько школ

В 2019 году городской бюджет Семее выделит около 1 млн тенге на установку табличек с новыми названиями улиц. Для открытия двух из них будут организованы специальные праздничные торжества. Кроме того, сразу несколько школ города подали заявки на присвоение имен выдающихся личностей Казахстана их учебным заведениям.

Екатерина ГУЛЯЕВА

Отметим, что в декабре 2018 года был вновь введен мораторий на переименование улиц в городах и населенных пунктах

Казахстана. Однако в Семее до введения моратория депутаты городского маслихата успели утвердить предложение общественности города о присвоении новых имен семи улиц. Именно эти улицы и будут переименованы в 2019 году.

По словам заведующей сектором развития языков отдела культуры и развития языков Семее Маржан Бахатовой, улица Крупской отныне будет носить имя народного писателя, фронтовика и лауреата международной литературной премии им. А. Фадеева Азильхана Нуршайыхова. Улица Строительная станет улицей им. Турсынгазы Рахимова – композитора, талантливый певца и педагога, чье имя широко известно по всей Восточно-Казахстанской

области. Остальные улицы также переименованы в соответствии с реалиями современного Казахстана: улица Кутузова станет Ардагерлер, Колхозная – Берел, Социалистическая – Самал, а улица Декабристов отныне будет называться Нурсая.

В течение 2019 года за счет городского бюджета будут установлены новые таблички. Стоимость каждой составляет 2800 тенге. В целом на переименование семи улиц городская казна затратит менее 1 млн тенге.

Также Маржан Бахатова сообщила, что три центральные улицы строящегося в Семее жилого микрорайона Карагайлы будут носить имена трех великих казахских биев – Айтеке би, Казыбека би и Толе би.

«В настоящий момент в рабочую группу ономастической комиссии поступило около 10 предложений по переименованию улиц в Семее. Мы их рассматриваем, но дальнейшего хода пока не даем, поскольку по территории Казахстана действует мораторий», – отметила Маржан Бахатова.

По ее словам, в конце 2018 года был разработан и принят список выдающихся личностей Казахстана. Именами 150 лучших казахстанцев, живших и работавших в разные годы и даже эпохи, будут называть улицы городов и сел республики в первую очередь.



Фото предоставлено Информационным центром г. Семей

В целом за период с 1991 по 2019 год в Семее были переименованы 87 городских улиц.

Впрочем, увековечить имена великих можно не только с помощью улиц, площадей или проспектов. Есть и другие объекты. И именно по этому направлению мораторий введен не был. Так, в городскую ономастическую комиссию поступили коллективные заявки от учителей целого ряда

школ о присвоении их учебным заведениям имен известных деятелей образования, науки, культуры и искусства. Так, СОШ №49 будет присвоено имя Абая Кунанбаева, гимназии №37 – Ибрая Алтынсарина, СОШ №3 – Мухтара Ауэзова, СОШ №2 – Каныша Сатпаева, СОШ №39 – Алихана Букейханова, СОШ №47 – Ахмета Байтурсынова, а детской музыкальной школе – Темиржанна Базарбаева.

Отметим, что недавно в прессе широко обсуждался вопрос о присвоении имени Мухтара Ауэзова аэропорту Семее, который лишь недавно был введен в эксплуатацию после полной реконструкции. Это была инициатива акима ВКО Даниала Ахметова. Однако, как пояснила Маржан Бахатова, от коллектива аэропорта по данному вопросу пока заявок в городскую ономастическую комиссию не поступало.



Фото предоставлено Информационным центром г. Семей

Сезон закрыт, а зима-то близко

В Семее заготовкой угля на новый отопительный сезон займутся уже в июне

Учитывая уроки прошлых лет, когда в самый пик сезона по заготовке угля на угольных тупиках и разрезе Каражыра то и дело вспыхивали драки, произошло даже убийство по неосторожности, местная исполнительная власть разработала специальную схему по заготовке угля, которая для населения начнет действовать уже с начала лета.

Елизавета КУЗНЕЦОВА

Итоги: угольный разрез

По информации, предоставленной АО «Курсиву» АО «Каражыра», в 2018 году добыча угля на разрезе превысила показатель в 8 млн тонн, при этом железнодорожная отгрузка составила 7,6 млн тонн. Для сравнения, в 2017 году было добыто 7 млн тонн и отгружено потребителям 6,7 млн тонн твердого топлива.

Углем с разреза Каражыра пользуются восемь ТЭЦ и жилищно-коммунальное хозяйство всех малых городов ВКО, а также несколько крупных промышленных предприятий страны, в том числе и шесть цементных заводов. В целом в 2018 году им было отгружено более 4 млн тонн угля. Еще 1,5 млн тонн было предоставлено населению.

По итогам I квартала 2019 года с борта разреза было отгружено более 1,9 млн тонн угля, из них: на теплоисточники – свыше 1 млн тонн, промышленным предприятиям страны – почти 185 тыс. тонн, коммунально-бытовому сектору – около 432,8 тыс. тонн и 243 тыс. тонн ушли на экспорт.

В 2019 году предприятие планирует произвести отгрузку угля в объеме 9 млн тонн (с ростом на 1 млн тонн по сравнению с 2018 годом). Как заверили в АО «Каражыра», для своевременной отгрузки угля администрация разреза согласовала помесный план поставки грузовых вагонов с руководством Семейского отделения пути АО «НК «КТЖ».

При этом в 2019 году цена реализации для ТЭЦ и котельных за одну тонну с учетом НДС составила 3585 тенге, для предприятий, потребление которых более 80 тыс. тонн, – 3518 тенге. В сравнении с ценами 2018 года стоимость выросла на 5,2%. Цена

реализации коммунально-бытового угля на борту разреза в настоящее время составляет 4400 тенге за одну тонну с учетом НДС.

Все идет по плану

В первые недели после окончания отопительного сезона по распоряжению акима ВКО Даниала Ахметова был создан штаб Восточно-Казахстанской области по подготовке и проведению предстоящего отопительного сезона. Именно в штабе утверждается план действий по подготовке всех объектов ЖКХ и социальной сферы. На его основе всем бюджетным организациям выделяется финансирование на приобретение угля в сроки от 15 июня до 15 сентября.

«Благодаря отлаженной работе штаба мы смогли в прошлом году обеспечить углем не только Восточно-Казахстанскую область, но и другие регионы страны. В случае, если акиматы регионов заблаговременно обеспечат финансирование закупки угля бюджетными организациями, АО «Каражыра» также бесперебойно и качественно обеспечит доставку угля, согласно утвержденному плану железнодорожных перевозок», – говорится в информационной справке АО «Каражыра».

Жесткие баталии

Самым уязвимым участком по заготовке угля в Семее был и остается частный сектор. Здесь до недавнего времени царил полный хаос. Уголь в город завозят в большинстве своем индивидуальные предприниматели. При этом уголь у перевозчиков в несколько раз дороже, чем у производителя.

«Осенью 2018 года цена на уголь на «пятаках», где обычно стоят частные извозчики, достигла 10–12 тыс. тенге за тонну. А вот те перевозчики, кто возит уголь с самого разреза, реализовывали свой товар по 15 тыс. тенге за тонну», – проинформировал руководитель отдела ЖКХ и жилищной инспекции Семее Амантай Утельбаев.

Тому, как работают индивидуальные предприниматели в этом секторе грузоперевозок, дал свою оценку и аким Семее Ермак Салимов.

«Углем занимаются все кому не лень. Они возят уголь на таких машинах, которые я видел только в фильмах ужасов. И никакая полиция с ними сделать ничего



Угольщики ВКО призывают жителей частного сектора закупать уголь уже летом.

не может. Поэтому мы начали искать другие, альтернативные пути цивилизованной поставки угля для населения», – рассказал градоначальник на недавней пресс-конференции.

Сервисный тупик

О том, что акимат Семее совместно с руководством ТОО «Жигер СТ» разработал альтернативную схему доставки угля для населения через заказ сервисного тупика в 72 квартале, «Курсив» уже рассказывал на своих страницах («Курсив-Восток», «Зима близко», №1 от 23 августа 2018 года).

Как пояснил «Курсиву» директор ТОО «Жигер СТ» Болатхан Мусабаев, специально для доставки угля до потребителей были привлечены на арендной основе 14 грузовых машин.

«Цена угля на тупике в 2018–2019 годах составляет 7400 тенге за тонну. С доставкой – 8600 тенге. И эти расценки я буду держать до того момента, пока не увеличатся цены на уголь на разрезе, не поднимутся тарифы на грузоперевозки



Амантай УТЕЛЬБАЕВ, руководитель отдела ЖКХ и жилищной инспекции Семее: «Осенью 2018 года цена на уголь на «пятаках», где обычно стоят частные извозчики, достигала 10–12 тыс. тенге за тонну. А вот те перевозчики, кто возит уголь с самого разреза, реализовывали свой товар по 15 тыс. тенге за тонну»

по железной дороге, цены на ГСМ и электроэнергию. Поэтому сейчас можно заготовить топливо на всю зиму по ценам 2018 года. Да и очередей нет. В апреле-мае мы отгружаем в сутки по 50–60 тонн. Если уголь сразу же закидать в сарай или угларку, подальше от прямых солнечных лучей, он отлично сохранится на всю зиму», – отметил Болатхан Мусабаев.

Население достаточно активно пользуется услугами сервис-

ного тупика, об этом говорят цифры отгрузки топлива. Так, при плане отгрузки угля на отопительный сезон 2018–2019 годов в 142 тыс. тонн, ТОО «Жигер СТ» реализовало около 178 тыс. тонн твердого топлива. Из них на долю населения пришлось 133,8 тыс. тонн. Еще 45,2 тыс. тонн были отгружены для бюджетных организаций города и близлежащих районов ВКО, имеющих собственные малые котельные.

«Для того, чтобы ситуация в городе была стабильной и не вызывала нездоровый ажиотаж, необходимо в самый пик сезона регулярно доставлять по 15–20 вагонов угля ежедневно», – поделился опытом Болатхан Мусабаев.

Перспективы на будущее

По словам г-на Мусабаева, в ближайшей перспективе он рассматривает возможность расширения услуг по доставке угля через сервисную службу. Для этого предполагается открыть еще один железнодорожный

тупик под работу сервисной службы. Он расположен в районе поселка РСУ-1 и дачного массива «Восточный».

«Мы рассматриваем возможность открыть собственную транспортную компанию по доставке угля для своих клиентов. Ищем автомобильные заводы, которые бы устроили нашу фирму как по цене, так и по грузоподъемности приобретаемого транспорта. Нам нужны машины, которые бы поднимали на борт от 5 до 10 тонн», – поделился планами на перспективу директор ТОО «Жигер СТ».

По словам акима Семее Ермака Салимова, фонд «Даму» будет готов рассмотреть заявку предприятия на льготное кредитование по данному проекту.

Кроме того, в 2019 году тупик по Знаменской трассе будет закрыт на реконструкцию. Вместо пяти вагонов он сможет одновременно принимать девять. Учитывая трехразовую разгрузку, в сутки его мощность будет составлять не 15 вагонов, а 27.

Айдентика по-нашему

Предпринимательница из Усть-Каменогорска уверяет, что 1 млн тенге и идеи вполне достаточно для открытия собственного дела

Когда журналист решила открыть отдел одежды Family Look в ВКО, то и представить себе не могла, насколько это будет хлопотно и дорого. Как надо выстраивать бизнес, что делать, чтобы не работать «в минус», и почему нельзя опираться только на собственный вкус, рассказала «Курсиву» предприниматель Юлия Ефремова.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

Идея в голове

Открыть свой отдел одежды Юлия Ефремова, работая на телевидении, решила случайно. Собираясь в гости, она подыскивала наряд для себя и своей маленькой дочери Лели. Наткнувшись в интернете на одинаковые платья из серии Family Look, подумала, что именно такой наряд будет смотреться необычно и мило. Однако, обойдя магазины одежды в Усть-Каменогорске, она ничего подобного так и не встретила, а заказать на сайте уже не успевала.

«Я нашла две похожие белые блузки, но это было не то. В гостях я подняла эту тему, и друзья-предприниматели мне посоветовали: «Открой сама такой отдел». Я, конечно, отказалась – ну какой отдел? Я никогда никакого отношения к бизнесу не имела, но идея все же запала», – рассказывает «Курсиву» Юлия.

А тут как раз освободился отдел в торговом доме, хозяйка которого согласилась в первые месяцы снизить оплату за аренду на 50%.

«Мне выплатили последнее пособие на ребенка, как сейчас помню, 52 тыс. тенге. Я на эти деньги заказала нам с Лелей несколько платьев и футболок. Мне очень нравилось, что где бы мы ни появлялись с дочкой в одинаковой одежде, везде подходили люди, хвалили и даже фотографировались. Я решила, что открыть отдел с одеждой Family Look – гениальная идея.



Фото предоставлено Юлией ЕФРЕМОВОЙ

Ведь людям нравится, значит, им это надо», – говорит Юлия.

Начинающая бизнес-леди взяла в аренду отдел. Открытие ИП, закуп мебели, инвентаря требовали много сил, времени и денег. Это сейчас она вспоминает свои первые шаги в бизнесе с улыбкой. «Я даже представить себе не могла, что для детской и взрослой одежды необходимы специальные вешалки, какие-то крючочки, бирочки. Мне подсказали, что купить дешевле их можно в Бишкеке на рынке. Я поехала в Кыргызстан, а потом оказалось, что из-за транспортировки эти вешалки получаются дороже тех, которые я могла купить на оптовке в Усть-Каменогорске. Также и с мебелью, вывеской для отдела. В общем, на все ушел где-то миллион тенге. Если честно, я потратила кучу денег в никуда», – признается Юлия.

Два месяца предпринимательница платила за аренду, обувать магазин, делала заказы одежды, а когда его открыла, то продать ничего не смогла. Почти год, признается она, отдел работал «в минус». Было непонятно, почему людям вещи нравятся, их смотрят, но не берут.

«Зарплатный» кредит

Это сейчас, будучи уже опытной, Юлия понимает, что одежда Family Look – достаточно специфичный товар. Одинаковые джемперы семья приобретает не на каждый день, а для похода, например, в гости, а потому потратиться сразу на четыре вещи, которые потом вряд ли будут носить, смогут далеко не все. Средний чек для обычной семьи в Усть-Каменогорске – не более 14–15 тыс. тенге, а не 40–50 тыс. тенге.

Как признается предприниматель, изначально было допущено немало стратегических ошибок. «Например, привозила одежду не линейками, а выборочно – футболки для мамы 42 размера, папы 50 размера, дочери восьми лет и сына четырех лет. А в отдел пришла семья, которые и готовы купить эти футболки, а размер, допустим, папе не подходит, вот и не удается продать ни одной вещи. Или, пытаюсь сохранить цены демократичными, стоимость на вещи сильно не накручивали, но и не закладывали в них ни зарплату, ни аренду, ни доставку, а потом не могли понять, по-

чему все время работаем в убыток», – говорит Юлия. – «Весь этот год аренду за офис я платила из собственной зарплаты, которую получала на телевидении, на зарплату продавцам зачастую брала кредит, который гасила опять же своим окладом. Позже продавцами поставила свою снучу и маму, просто попросила их поддержать меня. Да что там! Проработав год, мы ни разу не сделали ревизию! Казалось бы – зачем? Работают все свои, а дело не в том, украли у тебя или нет, а в учете – сколько продали, что пользуется спросом и так далее».

Вся выручка в те времена составляла не более 20 тыс. в месяц, которые сразу же и уходили на закуп, только один месяц принес прибыль в 300 тыс. тенге.

Взрыв мозга

Выйти из сложной ситуации помог случай.

«Я понимала, что отдел надо или закрывать, или как-то учиться с ним работать. Случайно увидела объявление, в котором приглашали на курсы всех, кто «считал себя самым тупым предпринимателем». Тянуть дальше было некуда – я пошла. Была

очень скептически настроена, отрицала все, что мне советовали. Потом сдалась и просто сделала все так, как говорили», – вспоминает бизнес-леди.

Именно там ей помогли найти поставщика в Китае, подсказали заказывать одежду линейками, не разрываться на две работы, а взять управляющего в отдел, отказаться от ботов в Instagram, потому что 30 тыс. левых подписчиков – это не круто, круто, когда их пять тысяч, но они реальные. И дело пошло.

Только тогда отдел с одеждой вышел в прибыль – наторговал на аренду, заплату и даже остался 100 тыс. тенге на закуп.

Когда процесс был запущен, стали искать новые варианты продвижения. Например, продавать в отделе не только парную одежду, но и парные браслеты, кольца и другие вещи, запустили фотосессию в подарок для покупателей. Накануне Нового года это нововведение пользовалось огромным спросом. Тем более, как выяснилось, многие и покупали одежду для семейных фото. Декабрь и январь принесли первую ощутимую прибыль – полтора миллиона.

Игрушки как пример

Узнав азы бизнеса, составляющие удачных продаж и ведения торговли, уже в феврале Юлия решила открыть новый отдел – на этот раз отдел игрушек «Бумфети».

«Меня отговаривали, но на этот раз я все сделала по-умному. Во-первых, нашла партнера, мы зашли с ним в бизнес равными долями. Нашла ту нишу, которая, как учили на курсах, имеет хорошую конкуренцию, а значит, востребована покупателями, но и в чем-то уникальна. Мы выбрали интерактивные игрушки, у которых есть обзоры на YouTube. Оказалось, что дети смотрят, хотя и не купят, но могут – до Усть-Каменогорска они или не доходят, или продаются в одном только магазине по очень высокой цене. Да, я не скрываю, что у нас китайская подделка, но хорошего качества и по приемлемой цене. И людей это устраивает.

За два месяца работы «Бумфети» заработал больше, чем Family Look за весь период», – объясняет Юлия.

Сегодня она лично отслеживает новинки на сайтах, оказалось, что и на игрушки есть мода. Помогают, конечно, дети – дочь Леля и сын Артур. Они же снимаются в роликах, которые выкладывают в Instagram. Есть и свои новшества – например, стол в отделе, где выложен весь товар. Ребенок может прийти и поиграть именно с той игрушкой, которая ему понравилась. Внедрили бесплатную доставку игрушек на дом, причем вне зависимости от цены, а также разработали красивую фирменную упаковку. А сейчас Юлия задумалась об открытии еще одного отдела и даже подала заявку на размещение в крупном торговом центре города.

Работа над ошибками

«Моей главной ошибкой было то, что я открывала бизнес не для денег. Мне просто нравилось, что это красиво, что больше такого ни у кого нет. А бизнес надо выстраивать, надо просчитывать, как на нем заработать. И еще, даже если твоя идея кажется конгенальной, надо помнить, что это только твое субъективное мнение. Чтобы проверить ее жизнеспособность, закупи небольшую партию и попробуй продать. Не получилось – значит, никому не надо», – говорит Юлия Ефремова.

По ее словам, только с опытом пришло, что работать можно через поставщиков и сайты, а зарабатывать, продавая оптом. Сегодня у усть-каменогорской предпринимательницы несколько постоянных оптовых покупателей в Нур-Султане, Уральске и даже небольшом военном городке Аягозе. Но самое главное – появилась уверенность в себе.

«Я всегда думала, что когда мне исполнится 35, я уйду с телевидения, ну как-то не девочка уже, чтобы с микрофоном бегать. И вот мне 35, и я не хочу уходить. Я стала еще более уверенной в себе и спокойной, я знаю, у меня все получится», – говорит Юлия.

Три наряда для выпускницы

Чтобы накопить на выпускной, родители открывают депозиты

Ученики столичных школ отказываются от пышных выпускных. «Курсив» узнал, поддерживают ли эту идею в Восточном Казахстане, кого это лишает дохода и сколько жители области готовы заплатить, чтобы поставить яркую точку в школьной жизни своего ребенка.

Оксана СОСНОВСКАЯ

Аттестат и фаер-шоу

Прощание со школой включает в себя не только вручение аттестатов и самодеятельный концерт, но и пышные банкеты, катание на лимузинах, выезды на базы отдыха. Повысить доход в эти дни удается рестораторам, продавцам цветов, визажистам, владельцам бутиков одежды.

«Мы еще в сентябре прошлого года решили, что будем сдавать на общие организационные расходы по 50 тыс. тенге. Некоторые открыли депозиты, чтобы накопить эту сумму к маю», – рассказывают родители выпускника одной из школ Усть-Каменогорска.

Другие говорят о суммах от 30 до 70 тыс. тенге. Если в школе от 50 до 70 выпускников, то при таких сборах общий бюджет составит 1,5–3,5 млн тенге.

Представители родительских комитетов поясняют, что одна из серьезных задач – украсить к празднику школу.

«Стоимость оформления зала зависит от того, какой материал выберут заказчики. Бюджетный

вариант – украсить зал шарами, более дорогой – драпировать тканью. Сделать неплохое оформление можно и за 40–60 тыс. тенге», – считает предприниматель Кымбат Исабекова.

Но, как отмечают в агентствах, занимающихся организацией праздников, не всех родителей устраивает «просто нарядный зал». Популярностью пользуются баннеры с фотографиями детей и фотозоны для селфи. Суммы заказов в отдельных случаях достигают до 200 тыс. тенге.

Обязательный пункт в оргпрограмме – приглашение ведущего и диджея. И, как выясняется, большинство специалистов с 10 по 20 июня были заняты.

«Предзаказы делают с февраля-марта. Тандем ведущего с диджеем стоит от 30 до 70 тыс. тенге за вечер. Популярностью у выпускников пользуются и различные шоу, к примеру, огненное, которое будет стоить еще около 30 тыс.», – поясняет тамада из Семей.

На лимузине – во взрослую жизнь

Несмотря на постоянные призывы представителей МОН РК не шиковать на выпускных, детям заказывают поездки на лимузинах. Час проката машины на 7–13 человек стоит 10–20 тыс. тенге, «Хаммер» на 15 мест обойдется в 25 тыс. тенге.

«Обычно берут лимузин на час или два. Предзаказов много, дни выпускного и последнего звонка уже почти расписаны», – поделился предприниматель Мирас Жакупов.

В фирмах, оказывающих услуги проката машин, отметили, что ли-



Фото с сайта «Фразы.СУ»

музины заказывают и для выпускников детского сада. Ворваться на статусном авто во взрослую жизнь хотят не только жители крупных городов – поступают заказы и из сельских округов.

В числе общих расходов также – затраты на ленты, дипломы, грамоты, подарки выпускникам, учителям, школе, фото- и видеосъемку, создание фильма.

«Мы рассчитывали, что потратим по 50 тыс. тенге, но в итоге удалось сэкономить. Еще в сентябре договорились с одним агентством, что все будем заказывать у них. И нам сделали скидки. Если букет цветов стоил 6600 тенге, нам уступили до 3500. В итоге общая сумма расходов сократилась до 30 тыс. тенге», – рассказывает

представитель родительского комитета.

Отдельный разговор – наряды для выпускников. Как поделились сами ученики, цены на платья достигают до 150 тыс. тенге, на мужские костюмы – до 100 тыс. тенге.

«Сейчас одно покупать сразу три платья. Одно на торжественную часть, второе – на вручение аттестатов, третье – на дискотеку. Мы обошлись двумя нарядами. Основное платье купили за 75 тыс. тенге. И это средняя цена», – поясняет выпускница Ольга из Усть-Каменогорска.

По рассказам других опрошенных «Курсивом» школьниц, стоимость выпускного платья колеблется от 15 тыс. до 150 тыс.

тенге. Цена мужского костюма – от 25 до 100 тыс. тенге.

Рестораторы в убытке

Отдельная статья расходов – организация праздничного ужина. Родители отмечают, что все самые популярные кафе и рестораны бронируются заранее. К примеру, чтобы попасть в один из банкетных залов, необходимо было внести предоплату еще в мае прошлого года. Праздничное угощение и развлекательная программа оценивается в 50 тыс. тенге на одного ребенка.

В отдельных случаях празднование длится несколько дней. После ресторана и встречи расстав родители планируют для детей поездку на базу отдыха. Таким

образом затраты на праздник вырастают до 200 тыс. тенге.

Между тем еще в апреле министр образования Куляш Шамшидинова в рамках пресс-конференции, которая прошла в Нур-Султане, высказалась против пышных и затратных выпускных, предложив проводить праздники «без всяких излишеств» в школах. В мае активисты молодежных движений из Нур-Султана начали выкладывать в сеть социальные ролики с призывом не тратить родительские деньги.

В областном управлении образования ВКО «Курсиву» пояснили, что выпускные должны проходить в школах, а не в банкетных залах. По информации заместителя руководителя управления Айгуль Байжановой, в этом году аттестаты предстоит получить 8490 выпускникам. Церемония вручения пройдет повсеместно 12 июня.

Как отмечает Айгуль Байжанова, до администрации всех школ области доведена концепция проведения выпускных мероприятий, разработанная в МОН РК. В управлении пояснили, что выпускники двух школ в Семей уже подключились к акции столичных школьников.

Пока не понятно, станет ли в ВКО акция массовой. Но в трех банкетных залах Семей «Курсиву» пожаловались, что выпускники отменили оставленные заранее заказы, что не порадовало предпринимателей. Если все школьники решат отмечать праздник по старинке, но упущенной возможности придется вздыхать достаточно многочисленной команде профессионалов, зарабатывающих на праздниках.