



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

КУРСИВ ЮГ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 15 (15), ЧЕТВЕРГ, 13 ДЕКАБРЯ 2018 г.

ТЕМА НОМЕРА:
В РЕЕСТР ЭКСПОРТЕРОВ
ВОШЛИ 45 КОМПАНИЙ

02

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА:
ОВОШЬ В ПОМОЩЬ

03

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА:
СОЛЬ – В ДЕЛО

03



ОБЩЕСТВО И КУЛЬТУРА:
ТАЙНЫ ДРЕВНЕГО
ШЫМКЕНТА

04

* Бриф-новости

Туркестан и Ташкент связались напрямую

Между областным центром Туркестанской области и столицей соседнего государства запущено автобусное сообщение. Открытие международного автобусного маршрута «Туркестан – Ташкент» состоялось 10 декабря на автовокзале «Алтын Орда» города Туркестан.

По информации пресс-службы акима Туркестанской области, маршрут на паритетной основе будет обслуживать казахстанский перевозчик ТОО «Бакдаулет Сервис» и узбекское агентство «Узавтотранс». Общая протяженность маршрута – 335 километров. Время в пути – 6 часов 40 минут. В двух направлениях ежедневно утром и вечером будут курсировать два автобуса. Стоимость проезда – 2000 тенге или 50 000 сумов.

В Шымкенте открыт трансформаторный завод

Первый в Центральной Азии завод по производству высоковольтных трансформаторов повышенной мощности до 500 кВ был открыт в Шымкенте в рамках общенационального телемоста, посвященного Дню индустриализации. Предприятие ТОО «AsiaTraco» расположено в индустриальной зоне «Тассай» и занимает 20 га земли. На заводе уже приступили к выпуску трансформаторов мощностью 220 кВ, на втором этапе начнут выпускать самые мощные в Центральной Азии трансформаторы мощностью до 500 кВ. Ожидается, что продукция завода удовлетворит потребности Казахстана и стран СНГ в электротехнической продукции данного класса.

Проект реализуется при финансовой поддержке АО «Банк развития Казахстана» и АО «БРК-Лизинг». Общий объем инвестиций – 18,9 млрд тенге, из которых 13,4 млрд тенге – заемные средства.

Первые земельные торги районного уровня

Пионером стал Шиелыйский район области. Как сообщается на сайте НПП «Атамекен», первый аукцион земельных участков бизнес-назначения был проведен на базе Шиелыского районного филиала региональной палаты предпринимателей. На торги районный отдел земельных отношений выставил 30 земельных участков общей площадью 2372 гектара. 15 из них предназначены для ведения крестьянского хозяйства, 14 – для обслуживания зданий, один – для производственных целей. Их общая стартовая цена составила 4 млн 342 тыс. тенге, по итогам аукциона земельные участки были проданы за 4 млн 737 тыс. тенге.

Всего в первом полугодии 2018 года в регионе были проведены 5 аукционов, принято 300 заявок, 103 – на правах временного возмездного пользования, 13 – на правах частной собственности. По итогам в казну поступил 41 млн 46 тыс. тенге.

Продукция на 320 млрд тенге

За январь – октябрь 2018 года промышленные предприятия области произвели продукции на 319,505 млрд тенге, индекс промышленного производства составил 103,1%, сообщает департамент статистики Жамбылской области Комитета по статистике МНЭ РК.

Рост производства наблюдался в Таразе и девяти районах области. В Таразе произвели продукции на 190,541 млрд тенге, индекс промышленного производства составил 102,9%. В горнодобывающей промышленности и разрабатываемых карьеров был отмечен рост на 9%. Увеличилось также производство в прочих отраслях горнодобывающей промышленности. В обрабатываемой промышленности индекс промышленного производства составил 103,5%. Увеличился также объем производства продуктов металлургической, легкой и химической промышленности.

Shym-tropez собирает инвесторов

11 проектов будут реализованы в Шымкенте
с участием иностранного и местного капитала

Перспективы развития третьего казахстанского мегаполиса, расширение сотрудничества со странами ближнего и дальнего зарубежья, развитие туризма и создание благоприятного инвестиционного климата обсудили участники прошедшего в Шымкенте Международного инвестиционного форума Shymkent Development-2018.

Артем СЛАВИН
Наталья ХАЙКИНА

Ведущие эксперты в области привлечения инвестиций, представители министерств и государственных органов, финансовых институтов и образовательных учреждений, а также руководители известных компаний из стран ближнего и дальнего зарубежья говорили о том, как сделать Шымкент центром притяжения инвестиций, новых технологий и интеллектуальных ресурсов не только в Казахстане, но и во всей Центральной Азии.

Южный инвестмагнит

Работа форума шла по четырем секциям – «Стратегия развития», «Привлечение инвестиций», «Развитие человеческого капитала» и «Развитие туризма».

Участникам форума вначале представили стратегию развития Шымкента и его инвестиционные возможности. «За десять последних лет экономика Шымкента выросла более чем в 20 раз. В 2,5 раза вырос объем промышленного производства, достигнув 470 млрд тенге. При этом 37% приходится на объекты МСБ. Из 60 предприятий



В ходе форума были подписаны меморандумы о сотрудничестве между акимом Шымкента и инвесторами на общую сумму \$146 млн. Фото автора

пищевой, химической, нефтеперерабатывающей, текстильной и швейной промышленности более двух десятков отправляют свою продукцию на экспорт. По итогам минувшего года уровень ВРП города составил \$5,3 млрд, или \$5400 на человека», – отметил в своем выступлении аким мегаполиса Габидулла Абдрахимов.

Аким Шымкента уверен, что в третьем мегаполисе страны есть все условия для создания и развития бизнеса. Именно поэтому с начала года в экономику города

удалось привлечь 524 млрд тенге инвестиций.

Инвестиционную привлекательность Шымкента подтвердили и зарубежные эксперты. Так, по мнению постоянного представителя Всемирного банка в Казахстане Ато Брауна, у Шымкента в этом плане огромный потенциал. Он даже назвал город Shym-tropez, пояснив, что такая ассоциация напрашивается, так как в Шымкенте очень благоприятный климат для предпринимателей и инвесторов.

В свою очередь заместитель председателя правления АО «Национальная компания «KazakhInvest» Рустам Исатаев напомнил, что в книге известного американского публициста и геополитика Роберта Каплана, которая сейчас является международным бестселлером, 15 страниц посвящены Казахстану. Автор книги считает, что география может рассказать о целях и стратегиях государства гораздо больше, чем его идеология или внешняя политика, а г-н Исатаев попытался дальше развить эту

мысль, отметив в своем выступлении: «Казахстан является сердцевиной Евразии. Территория нашей страны наиболее богата стратегическими ресурсами. А Шымкент является сердцевиной Казахстана».

Он также добавил, что основным условием привлечения инвестиций является стабильность. Инвесторы должны быть уверены в том, что город или страна, куда они собираются вкладывать свои деньги, являются инвестиционным прибежищем. В Шымкенте такие условия соблюдены, сказал спикер, здесь есть потенциал во всех отраслях.

Нью-Васюки по-шымкентски

Как было заявлено на форуме, городские власти намерены развивать город по двум основным направлениям. Первое – активное развитие бизнеса и создание новых рабочих мест – будет направлено на быстрый экономический рост. Второе – создание комфортных условий для жизни горожан и гостей мегаполиса – предусматривает улучшение жилищно-бытовых условий и повышение уровня безопасности.

Для туристов и жителей других регионов Казахстана Шымкент станет более привлекательным, в том числе и с появлением нового международного аэропорта, строительством которого занимается АО «Авиакомпания SCAT» совместно с акимом Шымкента. Общая стоимость проекта, который должен быть завершен в первой половине 2020 года, – 50 млн тенге. Реализация перспективного проекта обсуждалась в ходе первого заседания регионального совета инвесторов Шымкента, состоявшегося в рамках форума.

4 >>

Банковский беспредел

Представители МСБ рассказали о сложностях
получения кредитов и субсидий

На мероприятии, прошедшем на площадке НПП РК «Атамекен» в режиме видео-конференц-связи, бизнесмены говорили о наболевшем. Управляющему директору фонда «Даму» Мадии Рымжанову пришлось выслушать много жалоб на то, что изначально хорошая идея помощи предпринимателям на государственном уровне в действительности воплощается не так, как было задумано.

Наталья ХАЙКИНА

Кабальные банковские условия, высокие процентные ставки кредитования, трудности с субсидированием – об этих и других проблемах, с которыми сталкивается малый и средний бизнес при финансировании, предприниматели из разных регионов страны рассказали онлайн на заседании круглого стола «Инструменты поддержки бизнеса национального управляющего холдинга «Байтерек».

Например, производитель отечественных дверей (выступавшие предприниматели не представлялись). – «КЪ» посетовала на то, что выпускаемая ее компанией продукция неконкурентоспособна. «В Казахстане продается много дверей из России и Белоруссии, и они намного ниже по стоимости наших», – сказала бизнес-леди. – Для того чтобы удешевить свою продукцию, я должна автоматизировать процесс. Но для этого нужен кредит. А по кредиту нет отсрочки платежа. Я вкладываю деньги и со следующего месяца уже должна начинать оплачивать кредит. То есть со своего кредита оплачиваю кредит. А чтобы производство более или менее встало на ноги, нужен как минимум год. Но это не учтено. Поэтому я не беру кредит».

Предпринимательница также заявила, что банковские условия получения



кредитов для нее кабальные, и привела в пример систему кредитования малого бизнеса в Китае, где за кредит не только берут всего 1%, но и предоставляют отсрочку до пяти лет. А если предприниматель создает новые рабочие места, то ко всему прочему еще и получает льготы по налогам.

Следующий вопрос вскрыл еще одну проблему: несвоевременная выплата субсидий приводит к большой финансовой нагрузке на предпринимателей. «Получается, что нам надо уже выплачивать кредит, а субсидий еще нет. Мы еще производство не наладили, не все деньги получили, поэтому не можем вложить их в дело, а выплачивать уже обязаны. Как-то можно помочь нам в этом вопросе?», – заявил другой выступающий.

Управляющий директор фонда «Даму» Мадии Рымжанов подтвердил,

По словам представитель МСБ, несвоевременная выплата субсидий приводит к большой финансовой нагрузке на предпринимателей.

Фото: Вячеслав БАТУРИН

что такие проблемы действительно существуют в некоторых регионах. «На субсидирование мы получаем деньги из республиканского бюджета через местные исполнительные органы. И бывало, что акиматы эти деньги вовремя не предоставляли, так как выделяют их только после того, как пройдет их утверждение на маслихате», – говорит представитель «Даму».

Вопрос из Петропавловска касался опять работы банков. Предприниматель рассказал, что пытался взять на свой кредит субсидии. Однако в банке очень долго тянули время, а затем сказали, что им невыгодно субсидировать низкие ставки и предлагали взять деньги под свой 21%. При этом кредит выплачивался сразу. «Как можно избежать этого?» – спросил предприниматель.

– Можно ли, например, не ограничивать ставку. Пусть банк зарабатывает свои деньги. Если они дают 25% и вы покрываете 8% из них, то, может, не надо банку мешать? А так они держат такие программы до конца финансового года».

Мадии Рымжанов пояснил, что раньше фонд субсидировал 50% от любой ставки кредита. Но сейчас отошли от такой практики, потому что банки зачастую завышают свои проценты, чтобы помимо той неплохой маржи, которую они зарабатывают, еще и получить субсидии от государства.

«А субсидии – это бесперебойный, гарантированный поток денег в течение пяти лет», – сказал г-н Рымжанов. – Банки заинтересованы в том, чтобы клиент был просубсидирован. То есть у него слабая кредитная нагрузка и есть гарантия того, что в ближайшие пять лет он не обанкротится».

Бизнесвумен из Актау пожаловалась на то, что в «Даму» ей отказали в программе финансовой поддержки, так как строительство гостиничного комплекса в нее не входит. Но при этом она не хочет брать кредит в банке из-за кабальных, по ее мнению, условий.

«Если я беру под 14–25%, то по факту, взяв \$100 тыс., должна заплатить банку еще столько же, – рассказала спикер. – В итоге у меня вот уже два года простой. А ведь самое большое количество предпринимателей концентрируется в малом бизнесе, и рабочие места создаются именно там. У меня, например, 50 человек работают». В ответ прозвучало, что, возможно, она не подошла под программу по сумме кредита, так как хотела получить под 6% годовых: здесь имеются ограничения по сумме.

3 >>

Чей проект лучше

В этом году в Жамбылской области реализуется 10 проектов на общую сумму 38 млрд тенге. В копилке инвестиционных проектов региона еще есть большой запас: в базе Центра обслуживания инвесторов, проектного управления и цифровизации Жамбылской области их насчитывается 167. На что обращается внимание в соприкосновении идей жамбылских бизнесменов и какие из них могут воплотиться, рассказывает «Къ» руководитель Центра обслуживания инвесторов, проектного управления и цифровизации Жамбылской области Дамир Егизбаев.

Людмила МЕЛЬНИК

– В мае ваш центр был преобразован. Скажите, теперь в чем именно заключается ваше проектное управление?

– К нам может обратиться любой желающий – тот, кто имеет как крупные инвестиции, так и относительно небольшие суммы, по 10–20 млн тенге. Наш центр начал действовать с середины прошлого года, но в мае 2018 года он преобразован в Центр обслуживания инвесторов, проектного управления и цифровизации Жамбылской области. Это новое направление, инициированное канцелярией премьер-министра. Оно предполагает продвижение Казахстана в тридцатку развитых государств мира путем создания новых перспективных производств. Мы как областной проектный офис вместе с акиматом концентрируемся именно на тех мероприятиях, которые реально могут оказывать положительное влияние на социально-



экономические индикаторы и дадут наибольшую эффективность.

– Над какими проектами вы работаете и сколько их?

– В базу данных центра включены 167 проектов на общую сумму более 700 млрд тенге. Из них 88 имеют уже крупную проработку, по 38 разработана детальная документация. И, что самое важное, уже есть полное либо частичное финансирование.

В этом году реализовано шесть проектов, до конца года планируется реализовать еще четыре, общая их сумма – 38 млрд тенге. Все они на слуху. Это вторая очередь солнечной электростанции «Бурное солар». Здесь на первом этапе шло иностранное финансирование, но после инвестором

Дамир ЕГИЗБАЕВ:
«Я думаю, что 10 проектов, которые до конца текущего года уже стартовали или будут реализованы, можно считать неплохим результатом».

Фото предоставлено интервьюером

выступил «Самрук-Казына». Также стартовал проект ТОО «Kaz-It agro». Они у себя наладили небольшое производство по сборке комбайнов по иранской технологии. Начал работать новый цех кондитерской фабрики «Сауле». В этом году здесь было освоено производство вафель, а в следующем предприятие приступит к выпуску печенья.

Четвертый проект – это ТОО «Аулие-Ата Феникс», где планируется начать выпуск мясо-костной муки. Сейчас идет технологическое обновление предприятия, а в следующем году будет произведено его расширение. Это позволит обеспечить рынок мясом птицы. Сегодня в Казахстане потребляется более 300 тыс. т мяса птицы, а производится всего 150 тыс. т, остальное завозится. С вводом в Акмолинской области крупной Макинской птицефабрики отечественное производство увеличится на 60 тыс. т. Этого по-прежнему недостаточно. И проект ТОО «Аулие-Ата Феникс» также направлен на улучшение положения в этой сфере. Сейчас идет поиск инвесторов, чтобы предприятие могло реализовать свой проект и увеличить производственную мощность на 8 тыс. т.

ТОО «Казфосфат» ведет работы по расширению действующих цехов и ассортимента продукции. Мы ожидаем их завершения к концу этого года. В следующем должно начаться строительство Жанатаской ветровой электростанции, которое завершится в 2020 году. Этот проект такой же крупный, как и «Бурное солар».

– Известно, что сегодня реализация проектов по строительству объектов ВИЭ осуществляется по результатам аукционов. Проект

Жанатаской ветровой электростанции проходил через торги?

– Нет, решение о строительстве Жанатаской ветроэлектростанции было принято раньше, в 2011–2012 годах, на уровне Министерства энергетики. Тогда процедура была несколько иная. Данный проект уже имеет финансирование, все документы готовы, есть подрядчик и поставщик технологий, осталось лишь приступить к его реализации.

– Работает ли центр над проектами с не столь масштабными идеями?

– Не так давно мы побывали в Алматы, где представили потенциальным инвесторам несколько инвестиционных проектов жамбылских предпринимателей. Так вот, наибольший интерес вызвал проект по производству принципиально нового вида удобрения. Его суть заключается в том, что не все аграрии могут себе позволить использовать в полной мере фосфорные удобрения. Они нужны, но стоимость их довольно высокая. Группа ученых из Таразского государственного университета им. М. Х. Дулати предлагает новаторский способ изготовления удобрения с применением небольшого количества фосфогипса и органических удобрений. Фосфогипс – это отходы химического производства, которые продаются по символической цене. Весь процесс созревания удобрения занимает всего две недели, а сама установка не очень дорогая. Пока идея существует на уровне лабораторных исследований, но мы надеемся, что для ее реализации инвестиции будут найдены.

– Что еще заинтересовало алматинских бизнесменов?

– Их также привлекла возможность увеличения поставок продукции жамбылских сельхозтоваропроизводителей на рынки Алматинской области.

– Но ведь у вас была цель привлечение инвестиций?

– Не только это. Хотя да, мы нацелены в первую очередь на поиск инвесторов для реализации жамбылских инвестпроектов. Однако параллельно осуществляем поиски дополнительных путей сбыта продукции жамбылских предприятий, а также новых технологий и идей. То есть проводим своеобразный обмен опытом.

– На какие отрасли при этом обращается внимание?

– На аграрный сектор, туризм, горнодобывающую промышленность и медицину. Это основные точки роста нашего региона.

– Существует ли какой-то отсев или вы принимаете в разработку все проекты?

– К нам приходят с разными идеями. Не все они принимаются. Любой проект должен отвечать необходимым требованиям, то есть должен быть обеспечен документально, финансированием и отличаться актуальностью. И, конечно, немаловажное значение имеет команда, предлагающая ту или иную идею. Если все эти условия соблюдены, мы беремся продвигать его.

– Если подводить итог завершающемуся году, какой бы вывод вы для себя сделали?

– Я думаю, что 10 проектов, которые уже стартовали, можно считать неплохим результатом. У нас есть большие планы на следующий год.

Огласите весь список, пожалуйста!

В реестр действующих экспортеров Туркестанской области вошли 45 предприятий региона

Накануне первого заседания регионального экспортного совета специалисты регионального инвестиционного центра (РИЦ) «Оңтүстік» рассказали «Къ» о новом реестре экспортеров Туркестанской области, а также о том, с какими проблемами чаще всего сталкиваются казахстанские компании, реализующие свою продукцию за рубежом.

Лаура КОПЖАСАРОВА

Как сообщил «Къ» директор департамента стратегии и развития РИЦ «Оңтүстік» Тулкин Нарметов, реестр экспортеров Туркестанской области создается для оказания комплексной поддержки частным предприятиям по увеличению экспортного потенциала их продукции. Реестр представляет собой список экспортеров с паспортами проектов и состоит из трех разделов.

В первый – «Действующие экспортеры» включено 45 предприятий. После его заполнения будет собрана информация по второму разделу «Потенциальные экспортеры». Это компании, которые еще ничего не продавали за рубеж, но имеют такие возможности ввиду наличия объемов и ассортимента продукции. По словам Тулкина Нарметова, для выхода на внешние рынки им необходимо модернизировать производство, а также решить вопросы с упаковкой и брендингом продукции.

Третий раздел – «Планируемые экспортно ориентированные проекты» – сейчас активно прорабатывается. «Акиматы районов и городов области закрепили ответственных заместителей акимов за экспортную стратегию, – пояснил г-н Нарметов. – Они будут определять у себя в районе резервы роста экспорта, заниматься новыми проектами и на конкурсной основе выделять необходимые ресурсы – землю, инфраструктуру и другие. Так как новые проекты требуют инвестиций, параллельно идет работа с инвесторами и специализированными компаниями, которые непосредственно с ними работают».

Ставка на новичков

По работающим экспортерам уже практически собраны все необходимые данные. В частности, указаны объемы экспорта в прошлом году, необходимые меры поддержки для загрузки и роста экспорта,

требуемая сумма инвестиций. Есть предварительные расчеты, в каких пределах предприятия смогут увеличить экспорт при оказании им поддержки в финансовом и других вопросах. К примеру, один производитель лекарственных растений указал, что, если им помогут с выделением дополнительных земель для выращивания лекарственного сырья, они смогут добавить к нынешним порядка 5 тыс. т экспортируемой продукции еще столько же. В среднем экспортеры указали 30–40%-ный порог увеличения.

«На самом деле можно увеличить эти объемы в еще больших пределах, так как резервы роста очень большие, – отметил глава департамента стратегии и развития РИЦ «Оңтүстік». – В то же время нужно учитывать, что реально действующих экспортеров не так уж и много и их возможности ограничены. Программой «Национальная экспортная стратегия», в рамках которой и ведется вся наша работа, поставлена цель – создание условий для увеличения объема несыврьевого экспорта в полтора раза к 2022 году».

По словам Тулкина Нарметова, объемы несыврьевого экспорта ЮКО в прошлом году составили \$900 млн. Из них на Шымкент приходится \$600 млн, на Туркестанскую область остается \$300 млн. «Теперь Туркестанской области для полукратного роста надо увеличить экспорт на \$150 млн. Произвести и экспортировать столько продукции мощности существующих предприятий не позволяют. Поэтому их надо расширять, модернизировать, и, конечно, создавать новые. А потенциал здесь широк – начиная от переработки недр и заканчивая услугами различного характера. При этом приоритет будет отдан тем сферам, где есть самая высокая добавленная стоимость и осваиваемость технологий», – отмечает представитель РИЦ.

Определили 19 проблемных вопросов

Составление реестра – одно из направлений деятельности рабочей группы по развитию несыврьевого экспорта Туркестанской области, созданной в августе этого года. Однако помимо реестра рабочая группа занимается также анализом экспорта-импорта региона, возможностей и проблем экспортеров в странах экспортного интереса, выработкой предложений в рамках экспортной стратегии, разработанной перечня актуальных услуг для оказания экспортерам области.



По словам представителей РИЦ «Оңтүстік», объемы несыврьевого экспорта ЮКО в прошлом году составили \$900 млн. Из них на Шымкент приходится \$600 млн, на Туркестанскую область остается \$300 млн. Фото: www.shutterstock.com/travel mania

Всего определено 16 направлений ее деятельности.

Как подчеркнул директор департамента РИЦ, группа решает многие вопросы экспортеров, в том числе требующие оперативного решения. К примеру, у одной компании возникла проблема на таможне при вывозе мяса в Узбекистан. Фура с 700 тоннами КРС живым весом подъехала к границе утром и застряла на несколько часов, начался падеж скота. Предприниматели сообщили о проблеме на чат экспортеров региона, и члены рабочей группы подключились к решению вопроса. Проблема была снята в течение получаса.

Рабочая группа также определила 19 проблемных вопросов экспортеров региона, в основном системного характера. Ключевые из них – высокие тарифы на перевозки, нехватка вагонов и спецавтотранспорта в сезон сбора урожая, высокие тарифы на комуслуги, нехватка оборотных средств и залогового имущества, высокие ставки по кредитам, низкая производительность труда, технологическая зависимость и т. д.

Причем проблемы не только обозначены, но и предлагаются пути их решения. К примеру, для ухода от мелкотоварности производств в районах области предлагаются их укрупнять путем стимулирования кооперации, привлечения инвестиций и внедрения стандартов. Проблему нехватки человеческого

капитала, способного развивать экспортный потенциал, предполагается решать за счет открытия специализированных экспресс-курсов и образовательных программ в вузах. В местном ЮКГУ уже куют себе кадры из будущих экономистов и технологов. Решение проблемы недостатка денежных ресурсов и эффективных механизмов финансирования новых проектов видится в стимулировании инвестиций с освобождением от всех видов налогов и выплат на весь период окупаемости проектов.

Совет да офис

Самые наболевшие вопросы будут поставлены на первом заседании регионального экспортного совета (РЭС) Туркестанской области. Этот консультативный совещательный орган под председательством акима области был создан в октябре. А сама работа по поддержке экспортеров региона в Туркестанской области, как подчеркнул Тулкин Нарметов, началась еще в прошлом году – в рамках внеурочной программы РИЦ «RICONEXPORT». Можно сказать, что, зародившись там, она обрела областной масштаб и переросла в стратегию, став более системной и комплексной.

RICONEXPORT разработали для поддержки сельхозтоваропроизводителей региона, профинансированных РИЦ «Оңтүстік» и его

дочерней МФО «Ырыс». Как ранее пояснил председатель управления компании Куаныш Байтоев, так как РИЦ является не только финансовым институтом, но еще и институтом развития, они решили, что аграриям, помимо предоставления денег на проекты, также нужно помочь в реализации продукции, произведенной за счет выданных кредитов. Сначала им предоставили площадку на местном рынке – на бесплатных ярмарках при РИЦ. Потом стали помогать с продажей продукции на внешних рынках.

«Мы обучали фермеров, которые вчера ничего не понимали в бизнесе, профинансировали их, потом стали показывать дальнейшие перспективы и горизонты, – отметил Тулкин Нарметов. – А там, на горизонтах, – выход на экспорт. Конечно, были сложности. Но в итоге большой продолжительной работы начались поставки наших производителей в страны высокого экспортного интереса, которые являются перспективными рынками сбыта. Это – Беларусь, Индия, Иран, Кыргызстан, Турция, Узбекистан, Украина».

Помогут по максимуму

К самым ключевым проблемам экспортеров региона относятся и администрирование таможенных процедур, логистика и вопросы хранения товара. «Для решения проблемных вопросов, препятствующих выходу наших производителей

на рынки других стран, и была создана рабочая группа – проектный офис программы «Национальная экспортная стратегия». Ее уникальность в том, что члены группы работают в этом направлении ежедневно, имеют прямые телефоны и связи со всеми экспортерами. Помогая им выйти на экспорт и создавая для них необходимые условия, в то же время мы берем от экспортеров обязательства – об увеличении номенклатуры, линейки продукции, модернизации и расширении производства», – говорит заместитель акима Туркестанской области Ербол Тасжуреков.

По его словам, при необходимости отечественным экспортерам может быть оказана поддержка в вопросах финансирования, предоставления льготных кредитов. «Рабочая группа также будет выступать как связующее звено между экспортерами и рынками сбыта их продукции. Кроме того, производители сами лучше знают, где их товары пользуются большим спросом. Если они будут просить нас помочь вывести их на рынки конкретных стран, мы приложим все усилия, чтобы они смогли доставить туда свою продукцию», – обещает замакима.

В заключение отметим, что, по данным департамента статистики Туркестанской области, за девять месяцев 2018 года экспорт продукции производителей региона в страны ЕАЭС составил \$140,3 млн.

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
КУРСИВЪ ЮГ

Газета издается с 6 сентября 2018 г.
Собственник: ТОО «Alisco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК,
г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7,
б/д «Нурлы-Тай», 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:
Маюля ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Изабел КЛЕВЦОВ
i.klevtsov@kursiv.kz

Редактор кор. пункта
в южном районе:
Лаура КОПЖАСАРОВА
south@kursiv.kz

Редакция:
Артем СЛАВИН
Наталья ХАЙКИНА
Людмила МЕЛЬНИК
Мира ЖАКИБАЕВА
Тимур ЖАНЫСОВ

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЛЕНКО
Елена ШУМСКИХ
Вера АН

Аналитический отдел
Kursiv Research
Абдул ИБРАЕВА

Технический редактор:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Орелая ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ
Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию:
Тонат 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
№ 17226-Г, выдано 10 августа 2018 г.

Отпечатано в типографии РИЦ «Дзуір»
РК, г. Алматы, ул. Кадаякбаева, 17
Тираж 1130 экз.

ОВОЩЬ В ПОМОЩЬ

В Кызылординской области построена первая промышленная автоматизированная теплица

Вопрос запуска теплично-производства в области всегда стоял остро. Но вот очередная попытка положила начало решению данной проблемы. В пригородном ауле Махамбет установлена теплица в 2 га, где предполагается выращивать до 900 тонн помидоров и огурцов в год. Это – первый в области полностью автоматизированный комплекс промышленного типа.

Мира ЖАКИБАЕВА

Современный высокотехнологичный тепличный комплекс стоимостью 1 млрд 129 млн тенге построили специалисты испанской компании MSK для ТОО «КазАгро-Мир». Его площадь 2 га, и он входит в число 10 инвестиционно-экспортных проектов области общей стоимостью 7,1 млрд тенге. Здесь будут полностью автоматизированы процессы, начиная от посадки семян до полива. Теплица-автомат создаст весь цикл в любое время года. Программу можно рассчитывать на несколько недель вперед. В первом в регионе автоматизированном комплексе будут выращивать овощи в промышленных масштабах – до 900 т продукции ежегодно. Предполагается, что продаваться они будут по ценам на 20% ниже рыночных.

Комплекс построен при финансировании АО «КазАгроФинанс». И это один из конкретных ре-

зультатов состоявшегося два года назад в Кызылорде очередного форума «Байконур Инвест»: тогда специалисты ТОО «КазАгроМир» впервые ознакомились с работой испанской компании MSK

«Наши теплицы адаптированы к любому климату, – проинформировал представитель компании **Молина Феррейро Серхио**. – Для Кызылорды это прекрасный вариант. Здесь часто дует ветер, поэтому тепличное хозяйство необходимо. Мы часто слышали от местных аграриев, что сильные ветры сносят крыши теплиц, но наши конструкции устойчивые, водонепроницаемые. Думаем, что в сильные ветры они не пострадают. Мы должны сдать этот комплекс под ключ. Ждем, что газ, воду и электричество подведут в ближайшее время, и мы не затянём сроки сдачи».

«Комплекс собран полностью, – сообщил руководитель отдела растениеводства областного управления сельского хозяйства **Нурлан Аманбай**. – У нас нет задачи наполнить в межсезонье тепличной продукцией из этого комплекса всю область. То, что здесь будет выращено, – начало развития тепличного промышленного производства. Других автоматизированных теплиц у нас пока нет».

В области не первый год принимают попытки наладить тепличное производство. Ранее не раз открывались и закрывались различные теплицы. Только в прошлом году обрели хозяина когда-то заброшенные 50 из 120 теплиц АО «Фонд финансовой поддержки сельского



В автоматизированном комплексе будут выращивать овощи – до 900 т продукции ежегодно. Предполагается, что продаваться они будут по ценам на 20% ниже рыночных. Фото: www.shutterstock.com/west cowboy

хозяйства». Занявшие 5,5 га земли, они несколько лет пустовали и пришли в негодность.

«В 2017 году мы взяли на баланс 50 теплиц этого комплекса, остальные не потянули бы по деньгам, – рассказал директор КХ «Орда» **Досхан Жунусов**. – До этого времени они пустовали года три, и как только мы их привели в порядок, стали менять грунт. Оказалось, что тепличный комплекс построили на соленых почвах. Не пойму, как могли строить теплицы на солончаке?! По этой причине мы понесли большие затраты на закупе грунта, но сэкономили на конструкциях:

их сами изготовили и установили. В прошлом году все же получили первый урожай. Под Новый год собрали первые 10 т огурцов и помидоров по 350 тенге за кг, в то время как самая низкая цена на них на рынках была 550 тенге. И сейчас наши цены на 150–200 тенге дешевле, чем у других торговцев. Надеемся, что со временем мы перейдем на автоматизированное производство и увеличим объемы».

Как отметил **Досхан Жунусов**, в тепличном производстве играет роль множество факторов – от выбора технологии до удобрений. Тепличные растения тоже болеют,

поэтому связь с наукой необходима. Есть и такой риск – неожиданная авария и отключение газа. Если восстановят быстро, возможно, часть урожая сохранится, а если нет, может погибнуть все.

«Тепличный бизнес все более популярен в Казахстане, – прокомментировал ветеран-аграрий, председатель областного филиала фермеров Казахстана **Нурлыбай Улыкпанулы**. – Есть условия: государство дает гранты, есть льготы по кредитам, но больше, чем иметь деньги, нужны знания. А их нет у большей массы тепличников. Нужно знать, какие удобрения

лучше приживаются, какие нужно использовать, и настроить себя на то, что первые пять-шесть лет у тебя не будет прибыли. Но если ты все это пройдешь и не свернешь производство, то прибыль 35–40% ежегодно от теплиц все же будет».

По мнению ветерана-аграрника, нужно поставить на новый уровень обучение специалистов тепличных хозяйств. Мало проводить разовые семинары – они нужны на постоянной основе. Обучающий центр должен быть при областном управлении сельского хозяйства. Сам же ветеран во дворе своего дома 12 лет назад построил теплицу в 3,5 сотки и имеет постоянных клиентов. Многие тепличники приходят к нему за советом, и он никому не отказывает.

«Если наладить тепличное производство, аграрии будут получать хорошую прибыль от двух оборотов, – говорит руководитель областного управления сельского хозяйства **Бахыт Жаханов**. – Если работа в комплексе площадью даже 1 га не останавливается, можно получать неплохие деньги. Тем более что наша продукция свежая: сегодня ее собрали в теплице, завтра она на ваших дастарханах. Пока у нас в области 62 теплицы занимают 8 га. Эта продукция идет на местные рынки. Обеспеченность региона местной тепличной продукцией в межсезонье не превышает 30%. Мы работаем в этом направлении и надеемся, что со временем будем обеспечивать кызылординцев в этот период томатами и огурцами по доступным ценам. В 2019 году планируем запустить еще одну автоматизированную теплицу в 2 га».

СОЛЬ – В ДЕЛО

Соляные месторождения южных регионов Казахстана могут быть использованы для производства отечественной косметики

Ученые Шымкента совместно с польскими коллегами работают над созданием прототипов косметической продукции на основе солей Приаралья и Сузак. Местом ее производства могут стать регрессивные населенные пункты Аральской зоны Кызылординской и Сузакского района Туркестанской областей.

Артем СЛАВИН

Повышение статуса регрессивных районов путем создания новых производств – одна из основных целей научного проекта. Небольшие цеха займутся производством отечественной косметической продукции из собственного экологического чистого сырья.

«В Казахстане много соледержащих месторождений, – делится автор идеи, директор НИИ экологии и биотехнологии ЮКУГ им. М. Ауэзова, доктор биологических наук, профессор **Акмарал Исаева**. – Ближайшие из них – в Приаралье и в нашем Сузакском районе, где запасы соли составляют порядка миллиона тонн. Во время одной из встреч владельцы месторождений заинтересовались: можно ли как-то использовать соляные запасы помимо производства пищевой и технической соли? Так как в до-

машних условиях я давно готовлю косметические соли для ванн и скрабы, то предложила идею производства косметики на основе казахстанской соли и местных лекарственных растений. На сегодняшний день практически вся косметическая продукция завозится в Казахстан извне. На нашем рынке продукция производства Франции, Кореи, Израиля, России, Украины, Польши. В Казахстане косметику производят около десятка предприятий. Но практически все они используют для этих целей привозное сырье».

Идея **Акмарал Исаевой** вылилась в научный проект под названием «Разработка технологии производства и получения прототипов новой косметологической продукции на основе фармакологических исследований отечественного соледержащего и растительного сырья», под который Министерство образования и науки предоставило финансируемый грант на ближайшие три года.

«Это проект с международным участием, – добавляет г-жа Исаева. – Мы привлекаем в него наших польских коллег – ученых Познанского государственного университета им. Адама Мицкевича, работающих на европейскую косметику. Минувшим летом мы вместе выехали на Арал и в Сузакский район, где собрали разные типы соледержащего сырья. В последующем провели все виды те-

стирования, включая химические, физические и биологические анализы. К слову, выяснили, что соль, содержащаяся на дне Аральского моря, имеет остаточное количество пестицидов, а значит, не может использоваться для производства косметики. Более подходящими оказались образцы соледержащего сырья, взятые из осадочного озера, расположенного в 70 километрах от Аральского моря и в Сузакском районе».

По словам эксперта, ученые выяснили, что в качестве соледержащего сырья рассматривается галитная и сульфатные соли, рапа и ил, которые по своему составу очень близки к солям Мертвого моря в Израиле, уже давно известные в косметологии. «Исследованию была подвергнута и флора лекарственных растений Приаральского региона. В данный момент мы проводим сравнительный анализ фармакологических свойств некоторых видов лекарственных растений Приаралья и Туркестанской области. Делаем это, чтобы понять, в каком из регионов растения имеют более активный состав», – рассказала **Акмарал Исаева**.

Научный тандем составляют шестеро казахстанских и четверо польских ученых. Результатом их совместных усилий должен стать выпуск не менее пяти прототипов готовой косметической продукции. На первом этапе планируется вы-



А. Исаева: «В Казахстане косметику производят около десятка предприятий. Но практически все они используют для этих целей привозное сырье». Фото автора

пуск продукции, сочетающей два компонента, – соль и экстракты лекарственных растений.

«Это будут соли для ванн, различные скрабы, средства для полоскания, ингаляции, – поясняет **Акмарал Исаева**. – Результатом также станут несколько патентов на создаваемую нами космети-

логическую продукцию и публикация ряда научных статей. На завершающей стадии проекта, рассчитанного на три ближайших года, нам предстоит разработать технологическую схему выпуска продукции и довести этот проект до коммерциализации. В дальнейшем наши расчеты будут предложены

акиматам Кызылординской и Туркестанской областей для создания цехов готовой продукции и, как следствие, появления в регрессивных регионах дополнительных рабочих мест. Следующим этапом станет проект производства из отечественного сырья кремов и шампуней».

НЕ В РЫБУ КОРМ

В Кызылординской области находится 203 озера, и почти во всех водится рыба. Однако товарным рыболовством занимается лишь 10 крестьянских хозяйств. Одна из главных причин, тормозящих развитие этой отрасли, – высокая цена на рыбий корм. Большие затраты на него не окупаются даже с учетом субсидий. Между тем без увеличения количества рыбоводческих хозяйств вряд ли осуществимы планы по увеличению в регионе объемов улова рыбы и ее экспорта.

Мира ЖАКИБАЕВА

В 2017 году в 10 рыбоводческих хозяйствах области было выращено 109 т рыбы, в 2018 году – 129 т. «В нашей области находится 203 озера общей площадью около 44 300 га, – рассказал «К» директор Аральского филиала ТОО «Казахский научный исследовательский институт рыбного хозяйства» **Гынысбек Баракбаев**. – У 186 из них есть хозяева – это в основном крестьянские хозяйства и ТОО. В конце декабря будет объявлен тендер на несколько

озер в Жалагашском районе, где есть возможность добывать рыбу. В последние годы объем добычи рыбы в озерах области составляет порядка 700–800 т в год. Для увеличения объема добычи рыбы в озерах необходимо организовать на них озерно-товарные рыбоводные хозяйства. Тогда можно довести ежегодный улов рыбы до 4 тыс. т в год».

Более десяти лет в области действует пригородное КХ «Шахарбек». У него озера площадью в 80 га в ауле Караузык. Несмотря на то, что хозяйство одним из первых начало выращивать рыбу в своем озере, субсидии на корм так и не получало.

«Субсидии выдаются в том случае, если у тебя есть биологическое обоснование: проводишь очистку дна озера и расположенных рядом каналов, устанавливаешь рыбозагородительные устройства, – пояснил заместитель директора КХ «Шахарбек» **Жумабек Комекбаев**. – Ежегодно делать это я не могу. Много расходов, а доходов мало. Второй год мы страдаем от маловодья, площадь водного зеркала озера сокращается, теряем рыбу. А расходы на содержание озера растут. Корм рыбий стоит от 250 до 450 тенге за кг. Чтобы вырастить рыбу до четырех килограммов, карпу или сазану нужно съесть четыре килограмма корма».

Ежедневно на озере идут работы. Во время обхода прорубаются проруби, чтобы рыба дышала. Устанавливаются насосы для прокачки воды – а это затраты электричества. Нужно проводить зарыбление, а сейчас один малек из рыбопитомника стоит от 25 тенге в зависимости от породы. Поэтому многие хозяйства заключают договоры срисоводческими хозяйствами – спасенных из рисовых чеков мальков тысячами они запускают в водоемы.

«Спасение мальков – не выход, надо выращивать рыбу самим, тогда рыбоводство будет рентабельным и принесет доход в 100 и выше процентов от затрат, – считает директор КХ «Сюиндык» **Шиелишкова района Сюиндык Аманжолов**. – У нас три озера, свои инкубаторы, зимовальные пруды; за два года мы вырастили 2 млн 700 тыс. личинок, большая часть из которых продана. Так окупили затраты да еще остались с прибылью. Личинки покупают хозяева озер. Есть у нас рыба на продажу. Разводим карпа, белого амура, сазана, толстолоба. Поступают предложения от предпринимателей, чтобы мы взяли за выращивание караса, и сейчас мы думаем над этим».

Как рассказал директор хозяйства, в 2017 году субсидии на килограмм корма для рыбоводов

составляли 30 тенге за кг, в 2018 стали 110 тенге. «В 2019 году запланировано израсходовать около 5 млн тенге из областного бюджета на субсидии на возмещение затрат на приобретение корма для тех, кто комплексно занимается товарным рыбоводством, – сообщил руководитель областного управления сельского хозяйства **Бахыт Жаханов**. – Есть еще инвестиционные субсидии, они предусмотрены только для тех рыбоводов, которые создали новое хозяйство или приобретают современное оборудование для расширения производства, – им предусмотрено 30% от затрат».

«С 2010 года в области действует региональная программа развития рыбного хозяйства, – добавил глава управления. – Развитие озерного рыбоводства даст мультипликативный социально-экономический эффект. Озерно-товарные рыбоводные хозяйства в области – это новые рабочие места на селе. Карп, белый толстолобик, пестрый толстолобик и белый амур быстрее набирают товарную массу, имеют хороший вкус, их можно использовать для изготовления филе и полуфабрикатов. Так что работа над созданием товарного рыбоводства продолжится дальше. Наша цель – создать до 2022 года 30 хозяйств, выращивающих рыбу».

БАНКОВСКИЙ БЕСПРЕДЕЛ

<< 1

Интересный вопрос задала предприниматель, занимающаяся пассажирскими перевозками:

«Выпускаемые в Казахстане автобусы для нас дорогие. Поэтому мы нашли подходящие по цене в Китае. Но при приобретении этих автобусов банк-получатель – в Гонконге. Мы хотели субсидировать процентную ставку, но нам «Даму» отказывает, так как Гонконг является офшорной зоной. Но ведь есть контракт, согласно которому будет обеспечено поступление этих автобусов. А китайские автобусы конкурентоспособны по сравнению с нашими автобусами. То есть если мы их возьмем даже без субсидирования, они нам обойдутся все равно дешевле, чем наши с субсидированием. Тут надо либо программу пересматривать, либо помочь производителям автобусов снизить цену на них. Или снизить процентные ставки по «БРК-Лизинг» по обновлению автопарка – не 7% годовых, а еще меньше сделать ставку».

Предприниматель из Актобе поделился тем, какое субсидирование проводится на Украине, несмотря на сложившуюся там

тяжелую политическую и социальную ситуацию. «В 2018 году фермеры получили кредит под 1%, – рассказал он. – При покупке оборудования или сельхозтехники им компенсируется 40% стоимости. При получении нового оборудования на год дается отсрочка по оплате кредита и пенсионному налогу. У меня вопрос: вы получаете бюджетные деньги на все программы по поддержке МСБ, так почему до предпринимателей они доходят с такими большими процентами?»

Впрочем, **Мади Римжанов** заявил, что всеми вопросами, касающимися агропромышленного комплекса, занимается холдинг «КазАгро», где тоже немало инструментов поддержки малого и среднего бизнеса. Между тем руководитель проекта департамента проектного финансирования и государственно-частного партнерства АО «НУХ Байтерек» **Руслан Касенов** считает, что многие прозвучавшие жалобы носят единичный характер, и их надо обсуждать конкретно в частном порядке, а по большому счету, как было заявлено, основное количество вопросов, поставленных на заседании круглого стола, скорее надо было адресовать банкам.

Пространство занимательной науки и невероятных открытий

«Даже папе интересно» – под таким лозунгом проходит в Шымкенте научная выставка из Новосибирска «Умный музей». На выставке представлено 50 экспонатов, которые связаны либо с физикой, либо с математикой, биологией или природными явлениями. Эксплейнеры наглядно показывают, как работают законы физики, возникают уникальные природные явления, оптические иллюзии, демонстрируют принципы работы технических устройств и где их можно применить.

Наталья ХАЙКИНА

Первое, что предлагается посетителям, – это присесть на стул, утыканный 600 острыми гвоздями. Острия располагаются на одном уровне и на одинаковом расстоянии друг от друга. Школьники решаются присесть не сразу и делают это с осторожностью. А после с удивлением говорят, что сидеть на гвоздях совсем не больно, хотя если приложить к гвоздям руку и придавить слегка, то их острия довольно больно ранят. Эксплейнер из Павлодара **Кайрат Абсалымов** в доступной и игровой форме знакомит ребят с законом Паскаля, согласно которому чем больше площадь опоры, тем меньше давление, производимое одной и той же силой на эту опору.

«В нашем музее расположено 50 экспонатов, есть действующая модель торнадо, а закручивающийся вихрь можно потрогать. В основном выставка рассчитана на детей в воз-



расте от шести лет и старше. Но у нас интересно не только детям, но и взрослым. Можно блеснуть своими знаниями или освежить их», – говорит Кайрат Абсалымов.

На выставку «Умный музей» приходят целыми классами, ведь здесь в доступной игровой форме детям объясняют школьную программу не только по физике, но и по математике. Ученики осваивают ее здесь быстро и без труда, так как каждый экспонат несет не только научную, но и развлекательную нагрузку. Например, теорему Пифагора доказывают здесь в считанные секунды. Причем настолько

Экспонаты «Умного музея» помогают наглядно и легко понять очень сложные для понимания ребенка вещи.
Фото автора

зрелищно, что школьники сразу понимают суть и им больше не потребуются зубрежка. Даже название гидов – эксплейнеры – говорит само за себя: если экскурсовод водит по выставке, вводя посетителей в курс истории, то эксплейнер играет (от англ. слова play – «игра»).

Площадь музея – порядка 300 кв. м, на которых выставлены в основном оптика и магниты, а также экспонаты, связанные с электричеством и математикой. Для общего развития представлен плазменный шар Николы Тесла. Эксплейнер очень доступно объясняет, как он

действует, почему не бьет током, а молнии бегают за рукой.

«Мы объясняем, как работает магнит. Рассказываем о том, что планета Земля является самым большим магнитом, у нее есть Северный и Южный полюса. Наглядно показываем, каким образом строятся магнитные силовые линии, как работает электричество, какие материалы проводят электрический ток, какие нет и почему мы не падаем с велосипеда», – рассказал один из создателей научной выставки «Умный музей» **Владлен Полоцкий**.

Основная задача «Умного музея» – популяризация физики, математики. В то же время, по словам организаторов, это наполовину социальный проект. Сюда надо приводить семьями, потому что ребенку очень важно увидеть, насколько много знает его папа, поиграть со взрослыми в умные игры. Ребенок в любом случае уйдет с положительными эмоциями, а взрослые пополнят свой багаж знаний.

Наибольший интерес у детей вызывает пушка, которая стреляет воздухом. А еще мощный микроскоп, в который можно увидеть состав крови лягушки и человека, понять разницу между ними. Можно по želанию рассмотреть структуру своей кожи. Дети изумляются, увидев, насколько все сложно устроено. Они открывают для себя новый мир.

А для взрослых придумана хитрая задача, благодаря которой они начинают думать над теми действиями, которые в обычной жизни выполняют автоматически. К примеру, им предлагают завязать шнурки ботинок пассатижами. С

задачей справляются все, но простая хитрость сбавляет, и взрослый человек думает над каждым движением.

«Отличие взрослого восприятия от детского в том, что мы обладаем большим жизненным опытом, наши действия подкреплены знаниями, – пояснил Владлен Полоцкий. – А ребенок должен думать даже в тех ситуациях, в которых взрослые делают все автоматически. Именно поэтому детский мозг продолжает развиваться».

Все экспонаты выставки разработаны и выполнены самими организаторами. Например, установкой, образующую торнадо, Владлен Полоцкий сделал за две ночи из куска ткани и дерева. Геолога по образованию всегда привлекала физика. Идея создать «Умный музей на колесах» пришла к нему давно. Прототипом экспозиции стал легендарный «Дом занимательной науки» – первый в мире музей занимательных наук, предшественник современного «Лабиринта Ума», «Умникума», финской «Эврики», российского «Мира математики», который был открыт в Ленинграде в 1935 году и закрылся в 1941 году с началом войны. Его основателем был Яков Перельман, российский и советский математик, физик, журналист и педагог, популяризатор точных наук, основоположник жанра занимательной науки.

Основная аудитория посетителей коллекции «Умного музея» в Шымкенте – мамы в возрасте от 29 до 40 лет с детьми от 6 лет. К слову, это уже седьмой казахстанский город, в котором проходит выставка. И – самая дальняя точка от Новосибирска, откуда она приехала.

Кто ж его пересадит – он же памятник!

Осенью этого года общественность Жамбылской области вновь подняла вопрос о переносе памятника героям фильма «Джентльмены удачи». Дело в том, что с момента закрытия рынка «Шахристан» в 2015 году городские власти не могут решить эту проблему. Тем временем железобетонная скульптурная композиция, оставленная за бором без присмотра и ухода, сегодня выглядит удручающе.

Людмила МЕЛЬНИК

О том, что Доцента, Косога и Василия Алибабаевича нужно определить на другое место, речь идет давно. Жители области предлагали несколько мест, где памятник смотрелся бы гармонично. В первую очередь это сквер у входа на железнодорожный вокзал. Есть в областном центре несколько парков и площадей. Но в 2015–2016 годах учредители закрытого рынка пытались через суды отменить решение акимата Жамбылской области и разрешение на демонтаж и перенос памятника не давали.

В начале ноября пресс-секретарь акимата города Тараза **Гульбахрам Дуйсекова** сообщила: «В связи с реконструкцией бывшего рынка «Шахристан» и созданием туристского комплекса «Город ремесленников» памятник «Джентльмены удачи» будет демонтирован и установлен в Центральном городском парке имени Т. Рыскулова». Она также отметила, что перенос памятника согласован с бывшим владельцем рынка «Шахристан» и дирекцией парка.

Спустя месяц после обнародования этого сообщения «Къ» решил узнать, как обстоит дело с переносом памятника. Однако



В Таразе с 2015 года никто не может решить, что делать с одной из визитных карточек города. Фото автора

учредитель Центрального городского парка им. Турара Рыскулова **Асан Кошмамбетов** в телефонном разговоре сказал, что, скорее всего, персонажи культового кинофильма в парке установлены не будут.

Обеспокоен судьбой своего произведения и автор памятника, известный казахстанский скульптор **Темирхан Колжигит**. Он рассказал, что идея создания этой композиции принадлежала одному из учредителей рынка «Шахристан», жамбылскому предпринимателю **Агадилу Еркебаеву**.

«Вообще-то сначала долго думали, какой памятник установить на центральной площади города. Кто-то предлагал образ Ходжи Насреддина, так как рынок изначально позиционировался как восточный. Кому-то хотелось видеть просто восточного торговца. Но однажды ночью мне позвонил сам Еркебаев и предложил изваять «джентльменов», чтобы каждый,

кто посмотрит на этот памятник, вспомнил бессмертную фразу: «Хочу в Джамбул – там тепло, там моя мама» и обязательно улыбался», – рассказывает скульптор.

Памятник появился на «Шахристане» в год 35-летия со дня премьеры фильма «Джентльмены удачи» в московском кинотеатре «Россия». Это был 2006-й. О том, что в маленьком южном городе Таразе, ранее Джамбуле, увековечены герои культового фильма Доцент, Косой и Василий Алибабаевич, писали все издания, выходящие на постсоветском пространстве. Все, кто приезжал в Тараз из России, Германии, Греции, Турции и других стран, считали своим долгом сфотографироваться у памятника.

«Когда рынок закрылся, то я пытался донести до руководства области и города мысль, что памятник необходимо установить в другом месте. Теперь сами видите: скульптура в таком состоянии, что ее

реставрация обойдется в немалую сумму. Если памятник не восстановить, то мы потеряем не только часть своей индивидуальности, но и что-то большее», – уверен Темирхан Колжигит.

По словам скульптора, он готов приступить к работе по реставрации памятника хоть завтра. Скорее всего, скульптуру придется восстанавливать практически с нуля – настолько сильно она пострадала во время демонтажа при попытке переноса. «На этот раз я покую железобетон кованой медью. Это позволит памятнику сохраниться на многие годы», – заявил собеседник.

Между тем не все разделяют идею возрождения памятника. Так, известный в стране писатель и драматург **Елен Алимжан** отмечает: «Я видел этот памятник всего один раз, и он мне не очень понравился. А если спустя три года скульптура пришла в такое плохое состояние, значит, материал для ее изготовления был не самым хорошим. Но так случилось, что владеделен забрал свою собственность с территории рынка, а оставил разрушаться. Хотя я не против того, чтобы подобные архитектурные композиции, но в лучшем исполнении, украсили наш город», – высказал свое мнение г-н Алимжан.

В свою очередь пресс-секретарь акимата Тараза **Гульбахрам Дуйсекова** пояснила, что вопрос о переносе памятника пока остается открытым. «Нам известно, что собственник «джентльменов» в настоящее время находится за границей. Мы продолжим с ним переговоры по этому поводу как только он вернется», – завершила она.

Пока же остается только гадать, как решится судьба памятника: будет он отреставрирован, передан в собственность властей либо окончательно похоронен во время подготовительных работ по созданию музейного комплекса на территории бывшего рынка «Шахристан».

Shym-tropez собирает инвесторов

<< 1

«Цель – создание крупного авиационного хаба, который будет связывать Юго-Восточную Азию, Китай, Индию, Кувейт, ОАЭ с российскими городами и городами Европы – Прагой, Бергамо, Вильнюсом, Москвой и Санкт-Петербургом и другими городами, – сообщил президент АО «Авиакомпания СКАТ» **Владимир Денисов**. – Внутри страны будет налажено авиационное сообщение с Кызылордой, Жезказганом, Карагандой, Костанаям, Павлодаром, Атырау. Новый шымкентский аэропорт будет работать по типу дубайского, сингапурского аэропортов, воздушных гаваней Москвы. На первом этапе мы сможем обслуживать более 2 тыс. пассажиров в час – больше, чем сегодня обслуживают аэропорты Алматы и Астаны».

Инвестиции в будущее

Еще 11 перспективных проектов будут реализованы в Шымкенте в сфере строительства, туризма, об-

разования, «умных» технологий. В ходе форума были подписаны меморандумы о сотрудничестве между акиматом Шымкента и инвесторами на общую сумму \$146 млн.

Проект модернизации автопарка городской Службы скорой помощи стоимостью \$13 млн был подписан между акиматом города, директором ТОО «Hyundai Trans Auto» **Вячеславом Вяткиным** и председателем ТОО «MAYDAY KAZKHSTAN» **Асланом Хидаятом**. В рамках проекта акимат Шымкента закупит для службы скорой помощи 100 новых автомобилей.

Результатом сотрудничества акимата города со словачской компанией Colossoe станет реализация проекта реконструкции Центрального стадиона Шымкента. Соответствующий меморандум на сумму 44 млн евро был подписан с президентом компании **Яном Енчей**.

«Считаю очень правильно, что власти Шымкента взяли за реконструкцию этого исторического места, а не стали строить новый стадион, – поделился собственным

видением Ян Енча. – После масштабной реконструкции город получит крытый стадион категории IAAF4, соответствующий стандартам УЕФА, и сможет принимать у себя европейские команды. В начале следующего года мы приступаем к реализации проекта. При этом, осуществляя общее руководство проектом, мы намерены делать ставку на привлечение местных специалистов строительной отрасли. Через год объект будет сдан в эксплуатацию».

Сразу три меморандума заключила с потенциальными инвесторами недавно созданная в Шымкенте социальная-предпринимательская корпорация Shymkent. В частности, 30 млрд тенге готова вложить в реализацию проекта строительства 36 жилых домов на территории «Шымкент-сити» турецкая компания «КонКор Строй». В данный момент готовится необходимая ПСД, и весной будущего года инвесторы приступят к строительству.

Здесь же будет строить жилье и ТОО «СтройПрогресс Сервис». В рамках проекта стоимостью 6 млрд

тенге будут возведены 10 жилых домов. За крупное строительство Конгресс-холла на 2,5 тыс. человек, который будет также возведен на территории «Шымкент-сити», берет ТОО «VI Group».

Но самое крупное вложение в будущее Шымкента решила сделать корейская компания Highvill. Ее объем инвестиций в строительство жилья на территории «Шымкент-сити» составляет 130 млрд тенге.

«В 2004 году наша компания впервые зашла на казахстанский рынок и стала строить в Астане, – поделился генеральный директор «Highvill Kazakhstan» **Канг Джон Дэ**. – Нынешняя ситуация в Шымкенте, который объявлен третьим мегаполисом Казахстана, схожа с той, что была когда-то в вашей столице. И мы с готовностью откликнулись на предложение о строительстве жилых домов на территории «Шымкент-сити». Мы построим комфортабельное и качественное жилье на территории 51,7 га и надеемся, что оно будет пользоваться у шымкентцев большим спросом».

Тайны древнего Шымкента

Обнаруженный археологами целый жилой квартал станет частью музея под открытым небом



А. Ергешбаев: «Мы обнаружили артефакты в жилом хозяйственном помещении, на горизонте, относящиеся к середине IX века». Фото автора

На древнем городище Шымкент завершился очередной сезон раскопок. За 2,5 месяца на отдельных его участках археологам удалось обнаружить артефакты, датируемые IX–X веками. С каждым новым горизонтом искателям древностей все яснее представляется прошлое древнего города.

Артем СЛАВИН

Халцедоновые бусины, бронзовое зеркало, стрелена, серебряную сережку и металлическую накладку на одежду отыскали археологи на минувшей неделе во время раскопок городища на участке юго-восточного шахристана. Все артефакты находились в одном, по-видимому, некогда укромном месте. Клад это или нет, историки пока однозначно заявлять не берутся, но утверждают, что каждый из этих артефактов приближает их к разгадке тайн древнего городища.

«Мы обнаружили их в жилом хозяйственном помещении, на горизонте, относящемся к середине IX века, – проинформировал научный сотрудник ЮКТУ им. М. Ауэзова **Азамат Ергешбаев**. – За два с лишним месяца раскопок нам удалось откопать несколько жилых и хозяйственных построек, относящихся к IX–X векам. В каждом из них мы находим следы очагов-сандалов, тандыров, суф-лежак. Всего на нашем участке прорисовываются очертания 12 жилых помещений. Все они располагались вплотную друг к другу вдоль одной улицы. Практически все претерпели разрушения в последующий кокандский период и далее – во времена дислокации на городище русского военного гарнизона».

Обнаруженный археологами древний жилой квартал станет частью музея под открытым небом. Рядом с ним на площади в 5 тыс. кв. м будет построен музей, который станет хранилищем артефактов, найденных на городище в разные годы. Туда же отправится

нож или кинжал, извлеченный археологами в присутствии корреспондента «Къ». За сотни лет некогда крепкий металл стал хрупким, и найденный предмет едва не рассыпался в руках историков.

«После очистки станет понятно, что это за предмет и какую точно функцию он выполнял, – сказал Азамат Ергешбаев. – На очистку мы отправили и круглое зеркало диаметром восемь сантиметров. По тому, какой орнамент на нем нанесен, мы сможем понять, к какому временному периоду оно относится».

Как ранее писал «Къ», в октябре на городище Шымкент начались крупномасштабные археологические изыскания. С появлением идеи сделать Шымкент одним из исторических уреликов Казахстана, с созданием уникального музея под открытым небом потребовалось проведение раскопок на городище. Одна из целей – выявление природных элементов градостроительной архитектуры в том виде, в каком она была на момент завоевания генералом царской армии Черняевым.

Сотрудникам двух специализированных учреждений – ТОО «Археологические изыскания» и ТОО «Археологическая экспертиза» – было необходимо общими усилиями вскрыть около 8 тыс. кв. м территории цитадели. За два с половиной месяца сделано немало. На отдельных участках, к примеру, на территории восточного фаса шахристана, археологические изыскания полностью завершены. На зиму раскопанные объекты будут законсервированы, а весной за дело возьмутся реставраторы. На той же территории, где работает команда Азамата Ергешбаева, с наступлением тепла раскопки будут продолжены. К слову, здесь по-прежнему не снесены жилые дома, когда-то построенные в нарушение всех норм.

«Нам нужно подготовить участок под строительство музея, – пояснил историк. – Для этого его нужно очистить от жилых строений и провести изыскательские работы на месте их строительства».