



Какие услуги не покрывает полис обязательного медстрахования



Почему культура накопления в РК остается низкой?



Досым Сатпаев, директор «Группы оценки рисков»

КАПИТАЛ

№36
(552)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 24 НОЯБРЯ, 2016

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

Какие услуги предоставляет «Правительство для граждан»

страница 12

История всемирных выставок ЭКСПО 2005-2015

страница 14

На что делают акцент в программе «Денсаулық»

страница 7

Успешен ли бизнес на цветных коробках?

страница 14

Как найти деньги и связи, если ты – бизнесмен?

страница 11

Как урбанизация решает проблемы мегаполиса

страница 12

В Казахстане запустят образовательный онлайн-проект

страница 3

Закончится ли кризис в 2017 году?

Казахстан получит свои дивиденды от стабилизации мировой экономики



Вероника Герман

В августе 2015 года власти Казахстана признали, что страна находится в экономическом кризисе. Как тогда отметил глава государства Нурсултан Назарбаев, этот кризис является глобальным и его последствий не удалось избежать никому в мире. «Предстоящие годы будут непростыми. Тяжелее, чем в предыдущие кризисы...», – сказал Нурсултан Назарбаев. Эксперты предположили, что Казахстану потребуются два года, чтобы выйти из экономической нестабильности.

«Этот год был годом девальвационных ожиданий, вливаний в рамках госпрограмм и постепенной адаптации к новым реалиям. Вполне вероятно, что следующий год будет более благополучным», – рассказал Айвар Байкенов, начальник отдела управления активами АО «Казкоммерц Секьюритиз». Если в этом году наблюдалась стагнация – нулевой рост при высоком уровне инфляции, то в следующем году ожидается рост на 1-1,5%. Это, по словам аналитика, произойдет за счет стабилизации цен на нефть на уровне

55-60, что может дать небольшой импульс экономике. Также стимулировать экономический рост могут позитивные тренды по экспортным товарам, в частности по промышленным металлам.

«Вслед за фискальными стимулами, которые происходят в рамках программы «Нурлы жол», мы ожидаем, что все-таки Нацбанк начнет проводить политику монетарного стимулирования: будет дальше снижать базовую ставку, что приведет к корректировке ставок фондирования и оживлению банковского кредитования. На этом фоне бизнес увеличит деловую активность, а население – потребительскую», – рассказал Айвар Байкенов. К тому же, предполагает аналитик, в следующем году инфляция может приблизиться к отметке 7%. Средний курс в 2017 году, по прогнозам эксперта, ожидается в районе 337 тенге, а диапазон – 330-350тенге, но все же, подчеркнул Айвар Байкенов, больше присутствует вероятность укрепления тенге, но опять же многое будет зависеть от внешних факторов.

Председатель правления Народного банка Умут Шахметова предполагает,

что будущий 2017 год должен быть легче, чем 2016-й. «Цены на нефть, наверное, уже не будут так активно падать в 2017 году. Думаю, они будут находиться в диапазоне \$40-60 долларов за баррель. Если же цены на энергоресурсы снизятся до \$40, то от этого не будет негативного эффекта, который наблюдался в 2015 и 2016 годах», – заявила Умут Шахметова.

Экономист Магбат Спанов более сдержан в прогнозах и не ожидает выхода экономики Казахстана из кризиса в 2017 году. Он подчеркнул, что драйверы экономического роста, которые задействует правительство, пока не дают результатов. «Мы зависим от мировых рынков, если цена на нефть стабилизируется, у нас будут дополнительные средства для финансирования секторов экономики, и, конечно, показатель ВВП будет расти. Если стабилизации не произойдет, то и ожидать роста экономики не стоит», – отметил Магбат Спанов. В целом, уверен экономист, если мировая экономика стабилизируется, то Казахстан как часть глобальной системы тоже получит свои дивиденды.

Цифра номера

14
МИНИСТРОВ
отвечали
за экономику
страны
за 25 лет

Подробнее [Стр. 6]

Спикер номера

Дмитрий Панкин,
председатель
правления
Евразийского
банка развития

Подробнее [Стр. 4]

Цитата номера

«У нас большой потенциал стать действительно аграрной страной»,

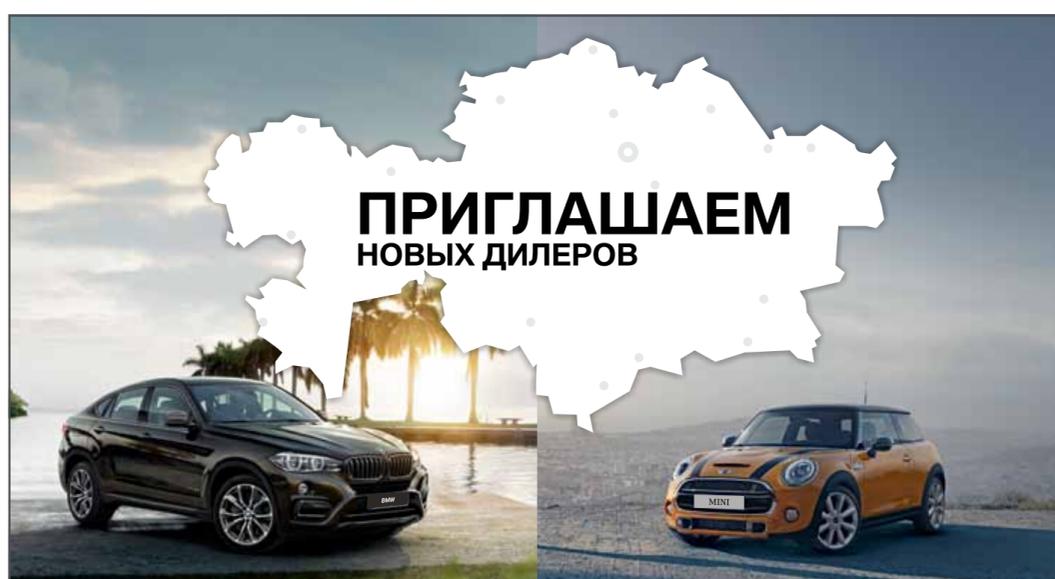
– Гульназ Атамкулова,
председатель правления
АО «Аграрная кредитная
корпорация»

Подробнее [Стр. 10]

Акцент

Насколько казахстанские банкноты и монеты интересны местным и зарубежным коллекционерам?

Подробнее [Стр. 2]



ТОО «Торговый дом «Автоцентр-Бавария» приглашает к сотрудничеству новых партнеров по развитию региональной дилерской сети по продаже и сервисному обслуживанию автомобилей BMW и MINI в Казахстане: Шымкент, Караганда, Актобе, Уральск.

+ 7 727 390 0022
info@bavaria.kz

ASTANA
MOTORS

www.bavaria.kz



К Мы в сети

kapital.kz



Кто отвечал за экономику страны?

14 министров независимого Казахстана

Жанторе Касым

Министром экономики Казахстана, как и вся страна, пережило за годы независимости ряд изменений. Менялся не только функционал, круг решаемых вопросов, но и, конечно, сами министры. За эти 25 лет в главе Минэкономики было 14 министров. Были повторные назначения на этот пост. Например, Кайрат Келимбетов вновь возглавил министерство спустя 5 лет после своего ухода. А Ерболат Досаев за 4 года своего руководства был и министром экономического развития и торговли, и министром экономики и бюджетного планирования, но в итоге ушел с поста в качестве министра национальной экономики.

Инфляция составила 23,5%, годом позже он снизился до 4%. По подсчетам экономистов, в период 1993-1995 годов инфляция достигла 1200% годовых. Но в 1995 году была укреплена независимость национальной валюты – тенге, а в 1995 году была завершена малая и массовая приватизация. После года работы в ведомстве Алтай Тлеубердин стал советником главы государства, а позже дважды руководил канцелярией премьер-министра.

Ноябрь 1995 – октябрь 1997

Умирзак Шукеев, министр экономики, после реорганизации ведомств: министр экономики и торговли

Под занавес 1995 года экономический блок возглавил Умирзак Шукеев. Благодаря экономической политике в 1996 году впервые за последние 5 лет произошел рост ВВП к предыдущему году – 0,5%. В 1997 г. этот показатель возрос по сравнению с 1996 г. на 2%. В 1996 году уровень инфляции снизился до 28,7%, и 11,2% в 1997 г. Цифры обнадеживали, однако эти успехи были мимолетны из-за неустойчивости цен. Поскольку резко, более чем наполовину, ухудшился уровень жизни значительной части населения. В это время принимается Программа действий Правительства Республики Казахстан по развитию экономики на 1996-1998 годы. Она предполагала реформу финансового сектора и предрепитий републики, модернизацию производственной инфраструктуры, обеспечение роста реальной средней заработной платы населения республики и т.д.

Январь 1993-февраль 1994

Бейсенбай Итзелуев, министр экономики

Одним из первых руководителей экономического блока в независимом Казахстане стал Бейсенбай Итзелуев. В то время страна не все еще находилась в сложном экономическом положении. ВВП Казахстана в 1993 году по данным Всемирного банка, составил -9,2%. Некоторые исследователи подчеркивали, что это был самый сложный за всю историю Казахстана год. Именно в 1993 году введена новая валюта – тенге и произошел отказ от «девянянки» рублей. В 1992 году были разработаны программы неотложных антикризисных мер на 1992-1994 годы, но, как уверяли экономисты, в основном они не способствовали стабилизации экономики.

Февраль-сентябрь 1994 года

Марс Уркумбаев, министр экономики

В 1994 году принимается Программа действий правительства по углублению реформ в условиях экономического кризиса, рассчитанная на 15 месяцев. Она не стала панaceей для борьбы с экономическим кризисом. В это время основная задача руководства экономического блока – стабилизация инфляции. С середины 1994 года наметились первые признаки макроэкономической стабилизации. Тот год Казахстан завершил с падением ВВП 12,0%. В течение 8 месяцев и ситуация в экономике Марс Уркумбаев, позже летом он по личной просьбе был временно отстранен от должности в связи с его привлечением прокуратурой в качестве свидетеля по делам о крупных хищениях. Временная отставка Уркумбаева длилась месяц, после чего он вернулся на свою должность. В сентябре 1994 года окончательно покинул пост главы министерства.

Октябрь 1994 – ноябрь 1995

Алтай Тлеубердин, министр экономики
По-прежнему перед Казахстаном стояли вопросы выхода из экономического кризиса. В 1994 году среднесемейный темп

Январь-август 2002 года
Мажит Есенбаев, министр экономики и торговли

В течение 8 месяцев должность главного экономиста страны занимал Мажит Есенбаев. Понятно, что короткий срок управления Минэкономики не мог существенно изменить обшую политику государства. Однако в это время он выступал за снижение налогового бремени. Министр заявил, что если налоговое бремя не будет снижено, то «это сильно повлияет на экономику государства, на инвестиционный климат в целом». Он отметил, что «необходимо внимательно посмотреть, как будет складываться ситуация по первому полугодию» и «надо все внимательно обдумывать». По данным Всемирного банка, по итогам 2002 года ВВП Казахстана составил \$24,64 млрд. Инфляция по итогам 2002 года установилась на уровне 5,8%.

Август 2002 – апрель 2006

Кайрат Келимбетов, министр экономики и бюджетного планирования
33-летний Кайрат Келимбетов возглавил Министерство экономики и бюджетного планирования в 2002 году. Оно было создано в 2002 году в соответствии с указом Президента Республики Казахстан путем слияния функций экономического планирования от министерства экономики и торговли и бюджетного планирования – от министерства финансов. Кайрат Келимбетов 4 года руководил экономическим блоком страны. Тогда же в интервью программе «Жети Күй» он отметил, что в 2004 году по сравнению с 2000 годом внешнеэкономические связи увеличились в 34 раза, а займы внебанковского сектора увеличились в 4 раза. В 2003 году приняты документы «Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы» и «Государственная программа освоения месторождений нефти и газа на казахстанском участке Каспийского моря на период до 2015 года».

В 2003 году экономика Казахстана выросла больше чем на 9%, в 2004 году – 9,6%, в 2005-м – 9,7%.
В 2003 году экономика Казахстана выросла больше чем на 9%, в 2004 году – 9,6%, в 2005-м – 9,7%.
В 2003 году экономика Казахстана выросла больше чем на 9%, в 2004 году – 9,6%, в 2005-м – 9,7%.
В 2003 году экономика Казахстана выросла больше чем на 9%, в 2004 году – 9,6%, в 2005-м – 9,7%.

Март 1997 – октябрь 1999

Ержан Утембаев возглавил Агентство по стратегическому планированию, которое в 1997 году было переименовано в Агентство по стратегическому планированию и реформам.

Октябрь 1999-январь 2002

Жаксыбек Кулекеев, министр экономики, экономики и торговли

При Касым-Жомарте Токаеве министерство государственных доходов упразднило и вновь появилось министерство экономики, которое через некоторое время стало министерством экономики и торговли. В октябре президент страны подписал указ о назначении 42-летнего Жаксыбека Кулекеева министром экономики. Этот период характеризуется дальнейшим развитием рыночного законодательства и приближением его к мировым стандартам. Уже действовали Налоговый кодекс и другие правовые документы, регулирующие внешнеэкономические связи республики. В 1998-1999 годах происходит ухудшение экономического положения страны вследствие финансового кризиса в странах Юго-Восточной Азии и России. Власти страны и Наубак поддерживали дорогой тенге, осуществляя валютные интервенции, что привело к падению конкурентоспособности казахстанских товаров. В 1999 году ВВП составляет 2,7%, по сравнению с 1,9% в 1998 году. В 2000 году этот показатель составил 9,8%, в 2011 – 13,5%.

Август 2007 – март 2010

Бахыт Султанов, министр экономики и бюджетного планирования

В 2007-2008 года банковская система РК столкнулась с кризисом ликвидности. В этой связи были выделены средства на

поддержку банковского сектора, а три банка оказались национализированы государством. В августе кресло Минэкономики занимает Бахыт Султанов, который должен экстренно решить вопросы экономического кризиса в стране, а также в финансовой и строительной отраслях. В 2008 году ВВП -3,3%, в 2009г. -1,2%.

Март 2010 – апрель 2011

Жанар Айтжанова, министр экономического развития и торговли

В мае 2005 года на Жанар Айтжанову были возложены обязанности специального представителя на переговорах по ВТО. В марте 2010 она стала отвечать за экономический блок страны. ВВП Казахстана в 2010 году по сравнению с 2009 годом вырос на 7,3%. В апреле 2011 года тогда еще премьер-министр Карим Масимов напишет в своем Twitter: «Был у главы государства. Президент принял решение о назначении Жанар Айтжановой министром по делам экономической интеграции».

Апрель 2011 – январь 2012

Кайрат Келимбетов, министр экономического развития и торговли

На смену Жанар Айтжановой приходит Кайрат Келимбетов. В это время разрабатывается проект социально-экономического развития страны в 2012-2016 годах. Основной целью экономической политики в 2012-2014 годах, как отмечается, будет обеспечение сбалансированного экономического роста на уровне не менее 7% ежегодно. В 2011 ВВП составил 7,2%, в 2012 году ВВП составил 4,6%.

Январь 2012-сентябрь 2012

Бақытжан Сағинтаев, министр экономического развития и торговли

После Кайрата Келимбетова пришел Бақытжан Сағинтаев, нынешний премьер-министр. Очевидно, что за 9 месяцев большие реформы в экономике провести было сложно.

Сентябрь 2012 – май 2016

Ерболат Досаев, министр экономического развития и торговли, министр экономики и бюджетного планирования, министр национальной экономики

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

Ерболат Досаев занял пост министра финансов в 33-летнем возрасте. По итогам 2013 года рост экономики составил 4,6%, инвестиции увеличились на 5,8%. При этом экономика Казахстана в 2014 году составила 4,1%, инвестиции в основной капитал показали рост в 3,9%. В 2015 году ВВП Казахстана составил 1,2%. В мае Ерболат Досаев подал в отставку. Президент принял отставку министра национальной экономики, отметив, что он являлся одним из эффективных министров.

ЦЕЛЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ ПРОГРАММЫ «ДЕНСАУЛЫК»

Продолжительность жизни казахстанцев увеличится до 73 лет



Материнская смертность снизится до 10,5 на 100 000 родившихся живыми



Младенческая смертность снизится до 9,11 на 1000 родившихся живыми



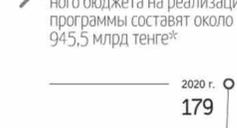
Общая смертность снизится до 6,3 на 1000 человек



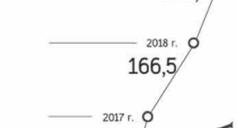
Расходы на здравоохранение на 1 жителя



Общие затраты из государственного бюджета на реализацию программы составят около 945,5 млрд тенге*



Акцизы на табачную продукцию: 2014 г. - 3000 тенге, 2020 г. - 18000 тенге



Акцизы на алкогольную продукцию: 2014 г. - 1000 тенге/л, 2020 г. - 3800 тенге/л



Объем финансирования будет уточняться при утверждении республиканского и местных бюджетов



УКРЕПЛЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ

Акцизы на табачную продукцию: 2014 г. - 3000 тенге, 2020 г. - 18000 тенге



Акцизы на алкогольную продукцию: 2014 г. - 1000 тенге/л, 2020 г. - 3800 тенге/л



Снижение числа лиц, употребляющих наркотики: 2020г. - до 7%



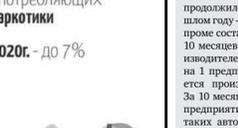
Снижение уровня ДТП ежегодно - не менее 4%



Охват детей и подростков, занимающихся физической культурой и спортом: 2014 г. - 11%, 2020 г. - 16%



Доля населения, живущего в домах с центральной системой водоснабжения увеличится: 2020 г. - до 90%



Снижение уровня ДТП ежегодно - не менее 4%



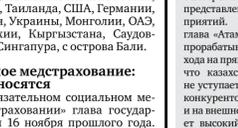
Снижение уровня ДТП ежегодно - не менее 4%



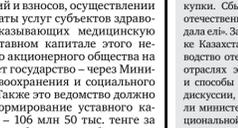
Снижение уровня ДТП ежегодно - не менее 4%



Снижение уровня ДТП ежегодно - не менее 4%



Снижение уровня ДТП ежегодно - не менее 4%



Снижение уровня ДТП ежегодно - не менее 4%



Снижение уровня ДТП ежегодно - не менее 4%



Снижение уровня ДТП ежегодно - не менее 4%



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

АВТОПРОМ РК СОКРАТИЛ ПРОИЗВОДСТВО

Автопром продолжает сокращать производство в условиях падения реальных доходов казахстанцев. За год выпуск продукции в отрасли снизился на 29%. В текущем году казахстанские производители выпустили всего 8 тыс. легковых автомобилей. Активность в казахстанском автопроме упала до минимума. За январь-октябрь текущего года производители автомобилей в РК выпустили продукции на 29% меньше, чем за аналогичный период предыдущего года. В отрасли продолжился падение, начавшееся в прошлом году – сокращение производства в автопроме составило более 55% за год (по итогам 10 месяцев 2015 года). Число активных производителей в отрасли снизилось до 16 (по итогам 10 месяцев 2015 года). Число активных производителей в отрасли снизилось до 16 (по итогам 10 месяцев 2015 года). Число активных производителей в отрасли снизилось до 16 (по итогам 10 месяцев 201

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВОЙ

ИЛЬЯ ИЛЬИН ЗАВЕРШИТ СПОРТИВНУЮ КАРЬЕРУ

Казахстанский триатлет Илья Ильин признал, что ему придется передать золотые медали на Олимпийских играх в Лондоне и Лос-Анджелесе. «Закон есть закон. Я не могу держать у себя позвонки медалей и не могу не отдать ее Шимону Калешко, который занял там второе место. Я не могу сказать «Извини, я тебе не отдаю медали». Потому что он мой друг, а дружба для нас значит многое...»

Какие услуги предоставляет «Правительство для граждан»

Дмитрий Совин

Вот уже несколько месяцев в Казахстане работает государственная корпорация «Правительство для граждан». Ее создали, объединив четыре государственных предприятия – «Центр обслуживания населения», «Центр по недвижимости», «Научно-производственный центр земельного кадастра», «Государственный центр по выплате пенсий».



Когда «Правительство для граждан» было запущено, в апреле этого года, сообщалось, что на первом этапе оно будет оказывать 522 из 730 государственных услуг, а в 2017-2018 все пакеты перейдут в ее ведение.

«Капитал.кз» проанализировал деятельность «Правительства для граждан» и представляет обзор пяти государственных услуг от госкорпорации.

Еще один ЦОН для автомобилистов

Недавно в Алматы был открыт сектор специализированного центра обслуживания населения по регистрации транспортных средств. Его задача – облегчить процедуру регистрации авто жителям и гостям города.

Необходимость открытия сектора возникла из-за того, что действующий специЦОН не мог обслужить весь поток автомобилей, которым необходимо зарегистрировать или перерегистрировать транспортное средство.

В секторе специЦОНа организовано 19 рабочих мест в операционном зале, обеспечено оборудованием на 30 человек.

Техспорт за одно посещение

В октябре запущена услуга формирования пакета документов для получения нового техпаспорта объекта недвижимости и регистрации изменений в кадастре.

Ранее для получения указанных документов необходимо было посетить ЦОН минимум три раза, с занесением этой услуги в Единый реестр государственных услуг.

Ранее для получения указанных документов необходимо было посетить ЦОН минимум три раза, с занесением этой услуги в Единый реестр государственных услуг.

Ранее для получения указанных документов необходимо было посетить ЦОН минимум три раза, с занесением этой услуги в Единый реестр государственных услуг.

Четыре услуги для мам

Еще находясь в родильном доме, женщины могут подать заявление на оказание четырех услуг, связанных с рождением ребенка.

Четыре госуслуги таковы: оформление регистрации рождения ребенка, назначение пособий на рождение ребенка и уход за ним, назначение социальных выплат на случай потери дохода в связи с беременностью и родами, постановка ребенка на очередь в детский сад.

«Земельные» документы – в ускоренном режиме

В августе госкорпорация представила композитную услугу «Определение и утверждение кадастровой (оценочной) стоимости земельного участка» в населенных пунктах.

стандарт госуслуги по регистрации рождения ребенка, согласно которым граждане должны подать заявление на регистрацию рождения ребенка в течение 3 рабочих дней.

Ранее для получения указанных документов необходимо было посетить ЦОН минимум три раза, с занесением этой услуги в Единый реестр государственных услуг.

Ранее для получения указанных документов необходимо было посетить ЦОН минимум три раза, с занесением этой услуги в Единый реестр государственных услуг.

Четыре госуслуги таковы: оформление регистрации рождения ребенка, назначение пособий на рождение ребенка и уход за ним, назначение социальных выплат на случай потери дохода в связи с беременностью и родами, постановка ребенка на очередь в детский сад.

«Земельные» документы – в ускоренном режиме

В августе госкорпорация представила композитную услугу «Определение и утверждение кадастровой (оценочной) стоимости земельного участка» в населенных пунктах.

Четыре госуслуги таковы: оформление регистрации рождения ребенка, назначение пособий на рождение ребенка и уход за ним, назначение социальных выплат на случай потери дохода в связи с беременностью и родами, постановка ребенка на очередь в детский сад.

Город – сказка, город – мечта

Как урбанизация решает проблемы мегаполиса

Тлек Ерсаян

Урбанизация Парга Ханна в своем выступлении в рамках лекций TedX как-то отметил, что «город – это инфраструктура, которая развивается нас лучше всего». По его словам, к 2030 году больше чем две трети мирового населения будет жить в городах.

По сути, проблемы с жильем и дорогами – две основные проблемы урбанизации.

Несмотря на то, что быстрый рост урбанизации присутствует практически везде, в мире существуют страны с разным уровнем урбанизации по стране.

Сегодня в Казахстане действует программа «Нурлы жол», с помощью которой государство стремится упорядочить процессы внутренней миграции и обеспечить потребности населения в жилье в крупных городах.

17,5 кв. м на человека. Доля экономически активного населения составляет 49%.

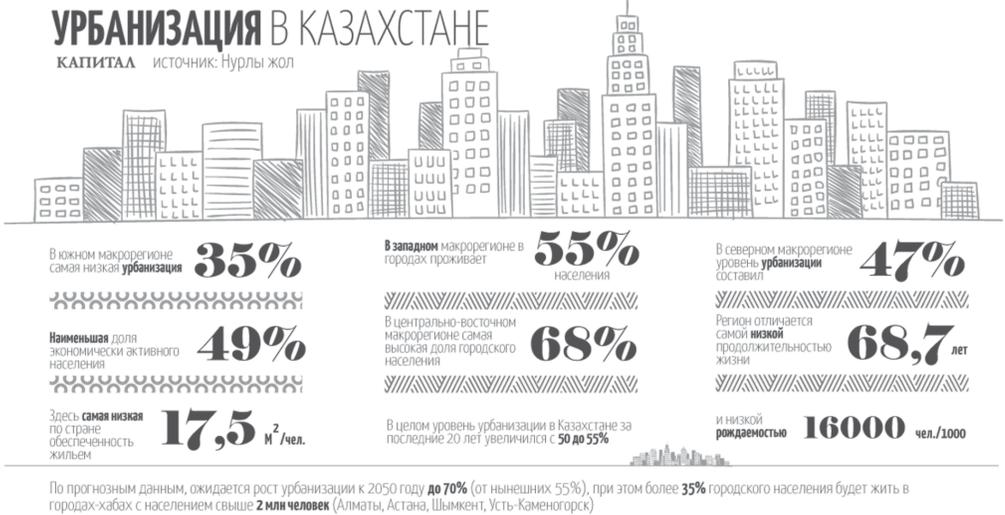
В северном макрорегионе урбанизация достигла отметки в 47%, в западном – 55%, в центрально-восточном самая высокая доля городского населения составляет 68%.

В среднем по стране, согласно рейтингу Urban Population of United Nations Department of Economic and Social Affairs, уровень урбанизации в Казахстане находится на 140 месте с показателем урбанизации в 53,3%.

В среднем по стране, согласно рейтингу Urban Population of United Nations Department of Economic and Social Affairs, уровень урбанизации в Казахстане находится на 140 месте с показателем урбанизации в 53,3%.

Сегодня в Казахстане действует программа «Нурлы жол», с помощью которой государство стремится упорядочить процессы внутренней миграции и обеспечить потребности населения в жилье в крупных городах.

Сегодня в Казахстане действует программа «Нурлы жол», с помощью которой государство стремится упорядочить процессы внутренней миграции и обеспечить потребности населения в жилье в крупных городах.



По прогнозным данным, ожидается рост урбанизации к 2050 году до 70% (от нынешних 55%), при этом более 35% городского населения будет жить в городах-хабах с населением свыше 2 млн человек (Алматы, Астана, Шымкент, Усть-Каменогорск)



13 месяцев в Шымкенте

В один день здесь можно увидеть столько всего интересного и познавательного, что от разномыслия впечатлений и кричащего восторга героя нашего времени. За один день можно окунуться в историю этого края, посетить места паломничества, взобраться на гору на вершину и даже спуститься в пещеру, где растут необыкновенные деревья.

Если вы за здоровый образ жизни – добро пожаловать в Шымкент! Майская пора – самое благоприятное время для походов в горы, где цветет степь, радует взор солнечными зелеными красками, где на вершинах гор еще можно увидеть снег.

Июнь – прекрасная пора для любителей культурного сезона. Школьная пора позади, самое время для семейного отдыха.

Июль – в июле самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В июле можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Август – в августе у жителей и гостей города есть уникальная возможность увидеть цветущие тюльпаны. Также великолепие ярких красок на полях нельзя пропустить, ведь эти цветы радуют глаз всего лишь 10-15 дней.

Сентябрь – прекрасная пора для любителей культурного сезона. Школьная пора позади, самое время для семейного отдыха.

Октябрь – в октябре у жителей и гостей города есть уникальная возможность увидеть цветущие тюльпаны. Также великолепие ярких красок на полях нельзя пропустить, ведь эти цветы радуют глаз всего лишь 10-15 дней.

Ноябрь – в ноябре самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В ноябре можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Декабрь – в декабре самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В декабре можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Январь – в январе самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В январе можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Февраль – в феврале самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В феврале можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Март – в марте самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В марте можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Апрель – в апреле самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В апреле можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Май – в мае самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В мае можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Июнь – в июне самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В июне можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Июль – в июле самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В июле можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Август – в августе у жителей и гостей города есть уникальная возможность увидеть цветущие тюльпаны. Также великолепие ярких красок на полях нельзя пропустить, ведь эти цветы радуют глаз всего лишь 10-15 дней.

Сентябрь – прекрасная пора для любителей культурного сезона. Школьная пора позади, самое время для семейного отдыха.

Октябрь – в октябре у жителей и гостей города есть уникальная возможность увидеть цветущие тюльпаны. Также великолепие ярких красок на полях нельзя пропустить, ведь эти цветы радуют глаз всего лишь 10-15 дней.

Ноябрь – в ноябре самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В ноябре можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Декабрь – в декабре самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В декабре можно увидеть все разнообразие культурных парков.

ная поддержка талантливой молодежи и пропаганда культурных ценностей. Принять участие в фестивале могут авторы и исполнители произведений из нашего города, но и ближнего зарубежья.

Если вы за здоровый образ жизни – добро пожаловать в Шымкент! Майская пора – самое благоприятное время для походов в горы, где цветет степь, радует взор солнечными зелеными красками, где на вершинах гор еще можно увидеть снег.

Июнь – прекрасная пора для любителей культурного сезона. Школьная пора позади, самое время для семейного отдыха.

Июль – в июле самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В июле можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Август – в августе у жителей и гостей города есть уникальная возможность увидеть цветущие тюльпаны. Также великолепие ярких красок на полях нельзя пропустить, ведь эти цветы радуют глаз всего лишь 10-15 дней.

Сентябрь – прекрасная пора для любителей культурного сезона. Школьная пора позади, самое время для семейного отдыха.

Октябрь – в октябре у жителей и гостей города есть уникальная возможность увидеть цветущие тюльпаны. Также великолепие ярких красок на полях нельзя пропустить, ведь эти цветы радуют глаз всего лишь 10-15 дней.

Ноябрь – в ноябре самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В ноябре можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Декабрь – в декабре самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В декабре можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Январь – в январе самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В январе можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Февраль – в феврале самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В феврале можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Март – в марте самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В марте можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Апрель – в апреле самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В апреле можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Май – в мае самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В мае можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Июнь – в июне самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В июне можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Июль – в июле самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В июле можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Август – в августе у жителей и гостей города есть уникальная возможность увидеть цветущие тюльпаны. Также великолепие ярких красок на полях нельзя пропустить, ведь эти цветы радуют глаз всего лишь 10-15 дней.

Сентябрь – прекрасная пора для любителей культурного сезона. Школьная пора позади, самое время для семейного отдыха.

Октябрь – в октябре у жителей и гостей города есть уникальная возможность увидеть цветущие тюльпаны. Также великолепие ярких красок на полях нельзя пропустить, ведь эти цветы радуют глаз всего лишь 10-15 дней.

Ноябрь – в ноябре самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В ноябре можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Декабрь – в декабре самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В декабре можно увидеть все разнообразие культурных парков.

И если для многих жителей Казахстана лето в августе уже заканчивается, то для южан оно продолжается вплоть до ноября. Единственное, что напоминает об этом немного грустном событии, что скоро начнутся школьные занятия.

В ноябре в качестве развлечения можно попробовать себя в ежегодном сплаве по реке Артыс. Соревнования проводятся с целью популяризации и развития водного туризма и пропаганды здорового образа жизни.

Празднование дня города не ограничивается одним днем, а растягивается на целую неделю. Программа главного городского праздника включает в себя множество культурных и спортивных событий, открытие новых объектов и чествование победителей различных конкурсов.

Сентябрь – прекрасная пора для любителей культурного сезона. Школьная пора позади, самое время для семейного отдыха.

Октябрь – в октябре у жителей и гостей города есть уникальная возможность увидеть цветущие тюльпаны. Также великолепие ярких красок на полях нельзя пропустить, ведь эти цветы радуют глаз всего лишь 10-15 дней.

Ноябрь – в ноябре самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В ноябре можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Декабрь – в декабре самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В декабре можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Январь – в январе самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В январе можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Февраль – в феврале самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В феврале можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Март – в марте самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В марте можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Апрель – в апреле самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В апреле можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Май – в мае самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В мае можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Июнь – в июне самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В июне можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Июль – в июле самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В июле можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Август – в августе у жителей и гостей города есть уникальная возможность увидеть цветущие тюльпаны. Также великолепие ярких красок на полях нельзя пропустить, ведь эти цветы радуют глаз всего лишь 10-15 дней.

Сентябрь – прекрасная пора для любителей культурного сезона. Школьная пора позади, самое время для семейного отдыха.

Октябрь – в октябре у жителей и гостей города есть уникальная возможность увидеть цветущие тюльпаны. Также великолепие ярких красок на полях нельзя пропустить, ведь эти цветы радуют глаз всего лишь 10-15 дней.

Ноябрь – в ноябре самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В ноябре можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Декабрь – в декабре самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В декабре можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Январь – в январе самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В январе можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Февраль – в феврале самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В феврале можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Март – в марте самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В марте можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Апрель – в апреле самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В апреле можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Май – в мае самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В мае можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Июнь – в июне самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В июне можно увидеть все разнообразие культурных парков.

зарубежья, помогает открывать имена новых исполнителей, которые в последующем достойно представляют Казахстан на самых престижных концертных сценах.

Ноябрь – прекрасная пора для любителей культурного сезона. Школьная пора позади, самое время для семейного отдыха.

Октябрь – в октябре у жителей и гостей города есть уникальная возможность увидеть цветущие тюльпаны. Также великолепие ярких красок на полях нельзя пропустить, ведь эти цветы радуют глаз всего лишь 10-15 дней.

Ноябрь – в ноябре самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В ноябре можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Декабрь – в декабре самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В декабре можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Январь – в январе самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В январе можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Февраль – в феврале самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В феврале можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Март – в марте самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В марте можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Апрель – в апреле самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В апреле можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Май – в мае самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В мае можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Июнь – в июне самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В июне можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Июль – в июле самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В июле можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Август – в августе у жителей и гостей города есть уникальная возможность увидеть цветущие тюльпаны. Также великолепие ярких красок на полях нельзя пропустить, ведь эти цветы радуют глаз всего лишь 10-15 дней.

Сентябрь – прекрасная пора для любителей культурного сезона. Школьная пора позади, самое время для семейного отдыха.

Октябрь – в октябре у жителей и гостей города есть уникальная возможность увидеть цветущие тюльпаны. Также великолепие ярких красок на полях нельзя пропустить, ведь эти цветы радуют глаз всего лишь 10-15 дней.

Ноябрь – в ноябре самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В ноябре можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Декабрь – в декабре самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В декабре можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Январь – в январе самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В январе можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Февраль – в феврале самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В феврале можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Март – в марте самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В марте можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Апрель – в апреле самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В апреле можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Май – в мае самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В мае можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Июнь – в июне самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В июне можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Июль – в июле самое время наслаждаться всей прелестью южного лета. В июле можно увидеть все разнообразие культурных парков.

Август – в августе у жителей и гостей города есть уникальная возможность увидеть цветущие тюльпаны. Также великолепие ярких красок на полях нельзя пропустить, ведь эти цветы радуют глаз всего лишь 10-15 дней.



Как сделать бизнес на цветных коробках

Анна Видянова

Сейчас очень часто переживают все или почти все. Такой стресс наблюдается потому, что достаточно большой пласт населения живет на съемных квартирах. Наверное, все помнят походы в магазины за пустыми коробками и кучу пакетов, в которые все никак не мог уместиться бабушкин сервиз... Это все про переезд.

- Сколько прошло времени от возникновения идеи до запуска проекта?

Руслан: Идея пришла в 2014 году, а старт проекту BoxBox мы дали в марте 2016 года. Изначально мы закупали пробную партию пластиковых коробок в России, потихоньку стали подбираться к реализации задуманного проекта. Но, как я говорил ранее, одновременно мы загорелись другими идеями, открыли несколько интернет-магазинов. Идея переезда очень востребована, там один из владельцев такого бизнеса стал миллионером.

никакая картонная коробка не выдержит такой вес. Каждый наш ящик можно запломбировать и надеяться на него бирку со стикером. Каждый стикер можно подписать, можно указать, что находится в коробке или обозначить «для кухни».

Это очень удобно, никто не сможет вскрыть коробку, из них ничего не выводится. К тому же каждый из ящиков можно размещать один на другой, эта система экономит место в багажнике машины.

- Сколько в среднем может служить одна коробка?

Санжар: За все время работы еще ни одна коробка не сломалась.

- Стати, почему Россия, а, к примеру, не Китай? Качественнее?

Санжар: Россия является производителем таких контейнеров, которые нам подошли по качеству и по формату. Мы также планировали приобрести коробки в Китае, но, с учетом логистики, они оказались дороже российских аналогов. Транспортировка из Китая таких коробок дороже раза в три. Благодаря ЕАЭС поставки из России теперь обходятся дешевле.

- Ранее вы обозначили параметры контейнеров. Почему были выбраны озвученные вами форматы?

- Сколько стоит аренда ваших коробок?

Санжар: Шесть ящиков на пять дней обойдется в 3 тыс. тенге. В каждом ящике находится по 10 ящиков. Максимальный тариф – 14 тыс. тенге. За эти вложения можно арендовать 25 ящиков на 21 день. Выходит, что цена аренды одного ящика на один день составляет всего 26 тенге. Но мы не ограничены нашими тарифами и всегда идем навстречу клиентам, если поступают нестандартные заказы, например, при объеме заказа 50 или 100 ящиков. Мы рассчитываем тарифы, исходя из объема, необходимого клиенту.

- Давайте поговорим о складе, где вы храните ящики...

Руслан: Склад принадлежит нашему партнеру Михаилу. Он занимается коммуникационным оборудованием, и часть его техники хранится там. Наши ящики занимают не более 6 квадратных метров склада – это менее трети площади всего складского помещения. У нас там размещаются все наши 400 коробок.

- И все ваши коробки постоянно задействованы?

Санжар: Да, обычно все в работе. Редко, когда какая-то их часть не используется. Даже бывали случаи, когда спрос на наши коробки был настолько высок, что нам их не хватало. В общем, мы с ребятами договорились, что станем покрывать базу коробок только тогда, пока не потеряем первого клиента. Так и произошло, нам как-то повалил один из заказчиков, свободных коробок у нас не оказалось, и вот тогда мы заказали еще 100 контейнеров.

- Уточните, в вашем бизнесе задействованы три человека...

Руслан: Верно. Возможно, у нас будет налажено партнерство со стартаперами из Астаны, но пока мы на стадии переговоров. Когда мы только запустили свой бизнес, с нами на условиях франшизы хотели работать в Астане, Усть-Каменогорск, Астана. Но мы на тот момент не обладали информацией по будущей динамике продаж, спросу, технологии работы и нам пришлось отложить эти переговоры.

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.

- Поделитесь, как вам пришла идея запустить бизнес по аренде коробок?

Руслан: Мы были обычными офисными клерками. Я работал в сфере ретейла, Санжар в то время, как и сейчас, был задействован в IT-сфере. Нам нравилась наша работа, но хотелось чего-то нового, чего-то большего... Как-то, читая очередную статью, я наткнулся на один из проектов, уже тогда он мне показался довольно интересным – бизнес на пластмассовых коробках. Недолго думая, я решил поделиться идеей с моим давним другом Санжаром, он был в восторге, мы затворили идею. Обсудив все нюансы, мы решили попробовать. Кстати, в Канаде аренда коробок для переезда очень востребована, там один из владельцев такого бизнеса стал миллионером.

- Пробная партия – это сколько?

Санжар: Немного, около пяти коробок. Мы изучили эти контейнеры, опробовали их прочность, и поняли, что эти ящики классные.

- Может, помимо новых проектов, были и другие причины, почему вы на два года заморозили идею по коробкам?

Руслан: В то время я и Санжар работали на своих основных работах, мы не могли просто взять и уволиться. Это позже, спустя время, я ушел с ретейла и занялся исключительно нашими проектами. Санжар остался в своей IT-сфере и работает там по сей день. По сути, у нас не было времени для реального процувывания почвы, для запуска проекта по аренде одной арендной квартиры в другую, на переезд практически не было времени, к тому же это было очень уютно. Вспомните, перед тем как перебраться в другой дом, нужно где-то втиснуть коробки, пакеты, какие-то китайские огромные сумки, сачки.

Санжар: Действительно, мы очень много пережили... С чего начинается переезд? Приходится ходить по магазинам, аптекам и выпрашивать коробки. Все смотрят на тебя несколько странно... В процессе многочисленных переездов, еще до идеи BoxBox, я решил, покупать бумажные коробки для переезда. Я нашел компанию, которая занималась продажей новых картонных коробок, но, как оказалось,

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.



лизиции задуманного проекта. Но, как я говорил ранее, одновременно мы загорелись другими идеями, открыли несколько интернет-магазинов. Идея переезда очень востребована, там один из владельцев такого бизнеса стал миллионером.

- Пробная партия – это сколько?

Санжар: Немного, около пяти коробок. Мы изучили эти контейнеры, опробовали их прочность, и поняли, что эти ящики классные.

- Может, помимо новых проектов, были и другие причины, почему вы на два года заморозили идею по коробкам?

Руслан: В то время я и Санжар работали на своих основных работах, мы не могли просто взять и уволиться. Это позже, спустя время, я ушел с ретейла и занялся исключительно нашими проектами. Санжар остался в своей IT-сфере и работает там по сей день. По сути, у нас не было времени для реального процувывания почвы, для запуска проекта по аренде одной арендной квартиры в другую, на переезд практически не было времени, к тому же это было очень уютно. Вспомните, перед тем как перебраться в другой дом, нужно где-то втиснуть коробки, пакеты, какие-то китайские огромные сумки, сачки.

Санжар: Действительно, мы очень много пережили... С чего начинается переезд? Приходится ходить по магазинам, аптекам и выпрашивать коробки. Все смотрят на тебя несколько странно... В процессе многочисленных переездов, еще до идеи BoxBox, я решил, покупать бумажные коробки для переезда. Я нашел компанию, которая занималась продажей новых картонных коробок, но, как оказалось,

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.



- Стати, почему Россия, а, к примеру, не Китай? Качественнее?

Санжар: Россия является производителем таких контейнеров, которые нам подошли по качеству и по формату. Мы также планировали приобрести коробки в Китае, но, с учетом логистики, они оказались дороже российских аналогов. Транспортировка из Китая таких коробок дороже раза в три. Благодаря ЕАЭС поставки из России теперь обходятся дешевле.

- Ранее вы обозначили параметры контейнеров. Почему были выбраны озвученные вами форматы?

- Сколько стоит аренда ваших коробок?

Санжар: Шесть ящиков на пять дней обойдется в 3 тыс. тенге. В каждом ящике находится по 10 ящиков. Максимальный тариф – 14 тыс. тенге. За эти вложения можно арендовать 25 ящиков на 21 день. Выходит, что цена аренды одного ящика на один день составляет всего 26 тенге. Но мы не ограничены нашими тарифами и всегда идем навстречу клиентам, если поступают нестандартные заказы, например, при объеме заказа 50 или 100 ящиков. Мы рассчитываем тарифы, исходя из объема, необходимого клиенту.

- Давайте поговорим о складе, где вы храните ящики...

Руслан: Склад принадлежит нашему партнеру Михаилу. Он занимается коммуникационным оборудованием, и часть его техники хранится там. Наши ящики занимают не более 6 квадратных метров склада – это менее трети площади всего складского помещения. У нас там размещаются все наши 400 коробок.

- И все ваши коробки постоянно задействованы?

Санжар: Да, обычно все в работе. Редко, когда какая-то их часть не используется. Даже бывали случаи, когда спрос на наши коробки был настолько высок, что нам их не хватало. В общем, мы с ребятами договорились, что станем покрывать базу коробок только тогда, пока не потеряем первого клиента. Так и произошло, нам как-то повалил один из заказчиков, свободных коробок у нас не оказалось, и вот тогда мы заказали еще 100 контейнеров.

- Уточните, в вашем бизнесе задействованы три человека...

- Как вы планируете масштабировать свой бизнес?

Санжар: Мы намерены наладить международную логистику. К нам уже обращались клиенты, которые спрашивали, можем ли мы их вещи перевезти в наших контейнерах из Астаны в Алматы, и обратно. Но мы пока не беремся за такие заказы, есть много моментов, которые нужно продумать. Впрочем, с нового года мы намерены расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу. Сейчас мы занимаемся маркетингом и налаживаем онлайн-платформы. В будущем мы не ограничимся ящиками для переезда, мы хотим также расширить эту услугу.

Ерлан Сагадиев: «Предмет «История Казахстана» останется в ЕНТ»

МОН РК презентовало изменения в процедуру экзаменов, а также в модель предоставления грантов на обучение

Валерий Сурганов

Министерство образования и науки презентовало ряд изменений в процедуру выпускных и вступительных экзаменов, а также в модель предоставления грантов на обучение. Об этом на заседании правительства рассказал глава МОН РК Ерлан Сагадиев.

«ЕНТ является тестом очень высоких ставок, сопровождающимся повышенной нагрузкой для учащихся. В связи с этим министерством велась работа по двум направлениям. Первое – это разделение экзаменов на выпускные экзамены и собственно ЕНТ. Второе – это измененная структура самого ЕНТ. Министерство провело большую аналитическую работу, включая более 30 совещаний с учителями, специалистами и родителями. Как результат этой работы принято решение о разделение ЕНТ на два этапа: итоговая аттестация как выпускной экзамен и собственно ЕНТ как вступительный экзамен в вузы», – сообщил министр образования и науки.

Итоговая аттестация в школах будет проводиться по пяти предметам, включая четыре обязательных и один по выбору. На сегодня такие экзамены проводятся во всех школах, и их станут все, даже те, кто не идет на ЕНТ. Изменением является то, что если до этого вопроса готовились областными управлениями образования, то теперь тестовые вопросы будут разрабатываться и подготовлены Национальным



Ерлан Сагадиев также уточнил, что присвоение знака «Алтын белгі» будет осуществляться самой школой. Подтверждение «Алтын белгі» на ЕНТ не потребует.

проесов по пяти предметам, из них учитывалось только 100 вопросов по четырем предметам, то по формату ЕНТ с 2017 года предполагается 120 вопросов. И все 120 вопросов учитываются. Максимальный балл – 140, так как есть вопросы, где можно набрать по два балла. Время проведения тестирования составляет 3 часа 30 минут. Правильный балл в 50 также остается без изменений. Вопросы будут по пяти предметам. Из них три обязательных и два профильных в зависимости от тех специальностей в вузах, на которые планируют поступать абитуриенты. Таким образом, все 175 специальностей вузов разделены на 10 комбинаций. В рамках профильных предметов выпускник должен выбрать сам для определенной специальности, на которую он будет поступать. Например, при сдаче математики и физики у абитуриента есть возможность выбрать из 52 специальностей. Остаются возможность выбора четырех вузов при поступлении. Также предусматривается возможность передачи ЕНТ в августе 2017 года и в январе 2018 года.

«Все это было обсуждено, нашу позицию поддержали и акиматы, и управления образования, КНБ и МВД. Наиболее часто звучивались два предложения, однако по ним есть четкая позиция МОН РК. Первое – это убрать предмет «История Казахстана» из ЕНТ. Действительно, он сегодня является два раза в школе и при поступлении в вуз. Позиция МОН – его нужно оставить в качестве дополнения к республиканскому. Это возможно при внесении изменений в Бюджетный кодекс и Закон РК «Об образовании». Мы со своей стороны оставляем различные научные проекты общественной природы очень важной и в ЕНТ он должен быть. Второе – освободить абитуриентов от сдачи экзаменов по предметам «Алтын белгі» на ЕНТ не потребует.

Он подчеркнул, что ЕНТ остается как экзамен для поступления в вузы и как система распределения различных научных проектов и конкурсов от ЕНТ. Мы это

Бесплатный интернет, зарубежные блогеры и ролики на BBC

В Управлении туризма Алматы рассказали, что делается для продвижения города в качестве туристического центра

Виктория Кучма

Информационные центры для туристов от Управления туризма Алматы подключат к бесплатному Wi-Fi. Кроме того, в ведомстве сейчас работают над созданием специальных мобильных приложений в помощь иностранным гостям. Об этом рассказала руководитель управления Тимур Дүйсенгалеева.

«Также в настоящее время мы активно работаем с аэропортом Алматы, чтобы сразу по прибытию человек мог получить всю необходимую информацию: где перемогать, где найти такси – всю эту работу мы ставим на новую почву», – добавила глава управления.

Кроме того, он сообщил о введении нового знака качества для гостиниц и ресторанов. Его название – «Almaty quality». Уже проинспектированы сто объектов сервиса, окончательный список планируется сформировать к концу ноября. Эти объекты будут рекомендованы гостям Универсиады, а после ее завершения – всем приезжающим туристам в инфоцентр.

Что касается развития инфраструктуры, то, по словам Тимура Дүйсенгалеева, в Алатауском (Сакские курганы) и Наурызбайском районах намечено строительство этноаулов, где иностранцы смогут примерить национальную одежду, поработать с мастерами-ремесленниками и принять участие в традиционных обрядах и играх.

«В настоящее время по этим проектам отработывается вопрос по формированию бизнес-планов и объемов инвестиций», – пояснил спикер.

Для продвижения города в качестве туристического центра акимат Алматы планирует привлечь известных зарубежных блогеров. Такая мера вошла в плановой «агрессивной» маркетинговой политики Управления туризма Алматы на три англоязычных блогов. «Мы намерены очень активно привлекать к работе по продвижению нашего города блогеров из разных стран, потому что сегодняшняя тенденция показывает, что только такая комбинация – прямой рекламы, рекламы в социальных сетях, вирусной ре-



China travel, которая осуществляет автомобильные путешествия по территории Казахстана. Мы приглашаем какие-то другие медиа-ресурсы. Команда из пяти блогеров на 10 дней. Им надо оплатить перелет, проживание, а также 20 тысяч – это вознаграждение, которое получается по 4 тысячи на каждого», – сообщила Тимур Дүйсенгалеева.

«Алматы предпринял ряд серьезных мер, которые не проходили до сих пор на территории Казахстана. Мы первые начали ротацию на канале BBC, ротируется три успешных ролика с собой аудиторией в плане туризма, четыре ролика с Китаем, Индия, Иран и Россия. Уже сейчас проводится большая работа по тому, чтобы насытить именно Иран туристической информацией. И в соответствии с этим наша в хорошем смысле «агрессивная» маркетинговая стратегия предполагает несколько серьезных направлений деятельности. Это и участие в выставках, организация инфотуров, и прямая реклама на телевидении, туристских медиа-ресурсах, и новый тренд – это социальные сети», – добавила Тимур Дүйсенгалеева.

В целом на развитие туристической отрасли в 2017 году будет увеличен «капитальный» бюджет на 30-40%. В прошлом году, по словам представителя акимата, он составил около 700 млн тенге.

По информации Управления туризма, Алматы за прошлый год посетили около 300 тысяч иностранных туристов. Почти каждый второй турист из Казахстана будет увеличен в 2017 году на 30-40%. В прошлом году, по словам представителя акимата, он составил около 700 млн тенге.

По информации Управления туризма, Алматы за прошлый год посетили около 300 тысяч иностранных туристов. Почти каждый второй турист из Казахстана будет увеличен в 2017 году на 30-40%. В прошлом году, по словам представителя акимата, он составил около 700 млн тенге.



История всемирных выставок ЭКСПО 2005-2015



Алина Смирнова

Казахстан ожидает принять 2 млн человек. Однако территория ЭКСПО-2017 (174 гектара) находится на третьем месте по площади среди выставок ЭКСПО 2005-2015 годов. Точное количество стран-участниц пока неизвестно, ожидается, что участие в выставке примут более 100 государств.

Следующая после Казахстана выставка ЭКСПО пройдет в 2020 году в Дубае под девизом «Связь сознаний во имя будущего». Организаторы рассчитывают привлечь более 180 стран-участниц выставки и около 25 млн интернациональных гостей. Проект строительства охватывает 438 гектаров.

Источники: expo2017astana.com, expomuseum.com, expo2005.org.jp, exproazgaza2008.es, expo2020dubai.ae, fia.ru.

Категория	Прибытие	Количество недель в прокате
ТИКЕТЫ КИНО-УИКЕНД	36 595 000 / 104 547 000	1
ДОКТОР СТРАНДЖ	23 478 000 / 559 115 000	4
*ПО СООБРАЖЕНИЯМ СОВЕТИ	18 944 000 1	
РАЙОНЫ	17 089 000 / 183 559 000	3
ТРОЛЛИ	6 578 000 / 115 767 000	4
ДЕВУШКА В ПОЕЗДЕ	6 435 000 / 62 067 000	3
ШПИОНЫ ПО СОСЕДСТВУ	4 732 000 / 23 320 000	2
РАСПЛАТА	2 587 000 / 94 478 000	3
*МОЯ БОЛЬШАЯ ГРЕЧЕСКАЯ СВАДЬБА	1 936 000 1	
ВЗЛОМАТЬ БЛОГЕРОВ	884 000 / 1 884 000	2
УИДЖИ. ПРОКЛЯТИЕ ДОСКИ ДЬЯВОЛА	702 000 / 5 234 000	2

Оценочные данные ticketon.kz по кинобюджету Казахстана

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

MOTOR.KZ

WWW.MOTOR.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

ПРОГРАММА
ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ
КАРТУР УЖЕ
В КАЗАХСТАНЕ

Доступная ранее только для россиян программа персонализации Atelier Renault добралась до Казахстана. Отныне любой будущий покупатель может заказать свой уникальный Renault Kartur. Вслед за Kartur с вариаторной КПП, в Казахстан пришла программа персонализации Renault Atelier. И теперь клиент может сделать свой Kartur единственным в своем роде. Программа позволяет изменять цветовую окраску некоторых элементов интерьера и экстерьера, а также заменить колесные диски. Ателье предлагает 19 различных вариаций окраса кузова (причем двухцветных), колесных дисков и интерьера. На крышу кроссовера можно нанести виниловую пленку с рисунком. Если разобрать все элементы персонализации по косточкам, то клиент может получить следующие элементы: графические стикеры на крышу Energy, 17-дюймовые легкосплавные диски Stepre Energy, цветные элементы кузова Energy Look (боковые молдинги, накладки на решетку радиатора и дверь багажника), а также накладки на боковые зеркала. Помимо этого в качестве дополнительных аксессуаров к программе предлагаются салонные коврики с оранжевой прострочкой. Но все это доступно для версий Drive и Style. Установка элементов, входящих в программу Atelier Renault, налажена на отдельных постах в цехе на заводе Renault в Москве. В дальнейшем компания планирует развивать Atelier, предлагая новые цвета и новые элементы персонализации автомобилей. Самым простым вариантом индивидуализации является замена заводских колесных дисков на альтернативные 17-дюймовые Stepre Energy – 36 тысяч тенге. За 46 тысяч тенге можно получить стикер на крышу Energy. Комплект Energy Light, который включает в себя легкосплавные диски и накладки на боковые зеркала обойдется в 53 тысячи тенге. Пакет цветных элементов кузова Energy Look стоит 99 000 тенге, а полный набор, состоящий из всех элементов оценивается в 158 тысяч тенге. Напомним, что стоимость Kartur в базовой комплектации Life (передний привод, механическая КПП и мотор 1,6-литра) составляет 4 999 000 тенге.

САМЫЙ БОЛЬШОЙ
SUBARU

Поточное производство показанного в Лос-Анджелесе концептуального паркетника Viziv-7 может начаться уже через год. Чтобы оценить размах новой машины, достаточно сказать, что Viziv-7 крупнее самого большого фольксвагенского седана Atlas (который, в свою очередь, больше VW Touareg), а его длина на целых 38 см превышает аналогичный показатель текущей генерации Outback. В абсолютных числах габариты седьмого «Визива» составляют 5,7 x 2 x 1,8 м, при длине колесной базы в 3 метра – практически Chevrolet Tahoe! Недурственно вымахал себе преемник «Трибеки», покинувшей сцену еще в 2014-м. Сообщается, что компоновка салона Viziv-7 (Vision for Innovation) предусматривает 7 мест и три ряда сидений. Глухие стекла и полное отсутствие технических данных позволяют сделать вывод, что концепт на данном этапе является лишь демонстратором облика грядущего серийного SUV, который, по информации из США уже в начале 2018 года под именем Ascent. Согласно все тому же источнику, «Асцент» будет иметь полный привод по умолчанию и получит два двигателя на выбор – турбированный «четверку», либо шестицилиндровый боксер 3.6.

ТОУОТА ИЗ
ПАРАЛЛЕЛЬНОЙ
ВСЕЛЕННОЙ

Японский концерн освежил свой полно-размерный седан Mark X, у которого также появились новые версии – 250 RDS и 350 RDS. На следующий год 10-й «Марк» получил слегка модернизированные решетку радиатора и оптику, новые колесные диски и цвета кузова. Пакетом безопасности Toyota Safety Sense P теперь оснащены все модификации модели, включая базовую. В него входят адаптивный круиз-контроль, система предотвращения фронтального столкновения с функцией обнаружения пешеходов, система распознавания дорожных знаков, слежения за радиально движением и автоматического переключения света фар. 250 RDS и 350 RDS – два новых топовых исполнения седана (с двигателями 2.5 и 3.5 соответственно), отличающиеся от собратьев полностью светодиодной оптикой, двухцветным интерьером с обивкой сидений из алькантары и 18-дюймовыми колесными дисками. Уже упомянутые двигатели остались без изменений – это бензиновые «шестерки» 4GR-FSE 2.5 и 2GR-FSE 3.5, отдачей 203 и 318 л.с. соответственно. Привод – задний по умолчанию, или полный опционально. Ценники на 2017 Toyota Mark X стартуют с отметки в 2,656 млн иен, достигая уровня в 3,434 млн (за версию 250 RDS) и 3,85 млн. иен (350 RDS). В привычных \$ это будет 24, 31 и 34,7 тысячи соответственно.

Lifan официально
представлен в Атырау

Андрей Макаров

Совсем недавно, а именно 3 ноября, в Атырау открыл свои двери и принял первых посетителей новый дилерский центр одного из крупнейших китайских автопроизводителей – Lifan Motors. Дилерский центр располагается на общей

площади в 1 400 кв. м, он также оснащен просторным шоу-румом в 570 кв. м. Новый дилерский центр отвечает всем европейским стандартам и предлагает своим посетителям высокое качество и доступные цены.

В сервисной зоне дилерского центра на площади 870 кв. м расположены 3 по-

ста слесарного ремонта, цех кузовного ремонта, а также склад запасных частей и аксессуаров площадью 150 кв. м. Новый официальный дилер Lifan использует в работе самое современное диагностическое оборудование, инструменты и материалы. Клиенты дилерского центра Lifan могут отдохнуть в кафе и комфортной клиент-

ской зоне, а для самых маленьких гостей дилерского центра открыта детская зона. Все клиенты нового официального дилера Lifan могут воспользоваться бесплатным Wi-Fi-интернетом.

«С открытием шоу-рума Lifan в Атырау мы будем встречать на дорогах города автомобили марки Lifan на много чаще. Пока в центре представлены три наиболее популярные модели автомобилей перспективной китайской марки Lifan. В будущем модельный ряд обязательно будет расширяться. Мы уверены в качестве продаваемых автомобилей и готовы предоставлять уникальный подход к каждому клиенту», – отметил руководитель отдела развития LIFAN Motors Rus Сергей Сергеев.

Жителям представлен широкий спектр услуг, таких как продажа новых автомобилей Lifan, регулярное ТО, гарантийный и послегарантийный ремонт, диагностика, установка дополнительного оборудования, все виды работ по ремонту двигателя, кузова, ходовой части и электрооборудования автомобилей. Клиентам доступны оригинальные запасные части и аксессуары Lifan, а также услуги Trade-in, кредитования и автострахования Lifan Finance. В дилерском центре работает высококвалифицированный персонал, прошедший обучение в Lifan Motors Rus.

В настоящий момент в Казахстане функционирует 10 дилерских центров Lifan в 9 городах, и это одна из самых больших сетей среди китайских автомобильных марок, представленных в стране. Lifan активно развивается благодаря своей философии «Забота о клиенте», направленной на привлечение покупателей не за счет агрессивного захвата рынка, а за счет интересных условий на покупку автомобилей и качественного обслуживания.

Напомним, что в настоящее время модельный ряд автосалона представлен тремя моделями Lifan – кроссоверами X60 и X50, а также обновленным Lifan Solano II. Все эти автомобили объединяют привлекательный дизайн, безупречное качество и доступная цена.

Запчасти для отечественных
автомобилей станут доступнее

С недавнего времени казахстанцы смогут приобретать запасные части на автомобили отечественного производства через филиальную сеть и электронную торговую площадку «Казпочты». Данное соглашение подписали главы АО «АЗИЯ АВТО» и АО «Казпочта» в ходе II Форума отечественных товаропроизводителей «Улы дала елі», прошедшего в Астане.

Данное сотрудничество национального почтового оператора и крупнейшего автопроизводителя страны упростит тысячам автолюбителей обслуживание техники казахстанской сборки. Ежегодно в 19 филиалах «БИПЭК АВТО – АЗИЯ АВТО» казахстанцы приобретают 687 тысяч единиц запасных частей. Скоро клиенты компании смогут заказать необходимые комплектующие, воспользовавшись электронной торговой площадкой «Казпочты». Их номенклатура будет насчитывать 28 тысяч товарных позиций. Получить заказанные запасные части клиенты смогут в ближайшем почтовом отделении. Сервис позволит оплатить товар как наличными, так и онлайн, при помощи платежной карты.

По словам президента АО «АЗИЯ АВТО» Ерика Сагымбаева, «на дорогах республики 120 тысяч автомобилей усть-каменогорской сборки. Эта цифра неуклонно растет, и каждый из автомобилей требует бесперебойного технического обслуживания. Ежедневно казахстанцы приобретают без малого 2 тысячи запасных частей в филиалах «БИПЭК АВТО – АЗИЯ АВТО». Причем две трети покупателей – это жители регионов. Электронная пло-



щадка «Казпочты» позволит им заказать нужные запасные части не выезжая из дома и получить их в одном из 3400 почтовых отделений по всей стране».

Благодаря современному электронному сервису «Казпочты» компания сможет радикально повысить доступность и скорость послепродажного обслуживания. Особенно для автолюбителей в отдаленных уголках страны.



Умные решения

Для управления товаром и продажами

ДИСТАНЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА

- Умные полки
- Умные холодильники
- Счетчики разлива напитков
- Счетчики расхода воды
- Датчики мониторинга температуры и давления

Наблюдай и анализируй не выходя из офиса

www.smart-shelf.kz

КАПИТАЛ
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

Свидетельство
о постановке
на учет
N 12031-Г

выдано Комитетом информации и архивов, Министерства связи и информации Республики Казахстан от 03.10.2011 г. Собственник и издатель газеты: ТОО «Издательский дом Капитал» Газета является членом организации "Project Syndicate".

Мира Халина, генеральный директор,
mira@kapital.kz
Виктория Говоркова, главный редактор,
govorkova@kapital.kz
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор,
gulnara@musan.kz
Ольга Фоминских, советник главного редактора
по финансовой аналитике
Евгения Рассохина, проект-менеджер,
zhenya@kazmg.kz

Айжан Касымалиева, проект-менеджер,
aizhan@kazmg.kz
Отдел дистрибуции – 224-91-48
Жаннель Бейсенбаева,
руководитель отдела распространения,
Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»,
Елена Тумашова, редактор «Индустрия»
Журналисты: Олег Ни, Анна Видянова
Литературный редактор: Елена Ким
Корректор: Владимир Плоский

Верстка: Рустем Еспаев
Бильд-редактор: Вячеслав Батурич
Мнение авторов публикаций не обязательно
отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-55, 224-91-66
Адрес редакции: Казахстан, 050057,
г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Клочкова),
офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах
АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс»,

ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»
Ответственность за содержание рекламы
и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz»
обязательна. Официальный сайт: www.kapital.kz
Подписано в печать 23.11.2016 г. Заказ N 2462.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК
«Дэуір», г. Алматы, ул. Кадаякыва, 17, тел.: 273-12-04