



**1. «ЗАРЕЧНОЕ» БК» АҚ**, заңды мекен-жайы: ҚР, 160712, Түркістан облысы, Отырар ауданы, Темір ауылдық округі, Темір ауылы, Бауыржан Момышұлы көшесі, 51 үй, «ЗАРЕЧНОЕ» БК» АҚ Тасымалдау базасы, кеңсесінің мекен-жайы - ҚР, 160023, Шымкент қ., Төреқұлов к-сі, 15 В, тел. 8(7252) 997199, келесі шарттарда негізгі құралдарын сату бойынша аукцион (саудаласу) қайта өткізу туралы хабарлайды:  
2. Сауда-саттық объектілері:

Лот №	Атауы	Түгендеу нөмірі	Шығарылған жылы	Бастапқы бағасы
1	КТП-1600/100,4-85 Трансформаторлық қосалқы станция	АО0000933	1985	160 075
2	Төменгі трансформатор ТМН-1600/35-80У1	АТ0003766	1984	254 600
3	Ұяшық КРУН-IV-10 КУ-121	АТ0003764	Б	125 828
4	Ұяшық КРУН-IV-10 КУ-121	АТ0003765	Б	125 828

Сату объектілерінің орналасқан жері: 160709, Түркістан облысы, Отырар ауданы, Темір ауылдық округі, Темір ауылы, Бауыржан Момышұлы көшесі, 51 үй, «ЗАРЕЧНОЕ» БК» АҚ Тасымалдау базасы.

Сауда-саттық бойынша құжаттаманы және сауда-саттық объектілері туралы толық ақпаратты келесі мекен-жай бойынша: Шымкент қ., 160023, Төреқұлов к-сі, 15 в («ЗАРЕЧНОЕ» БК АҚ кеңсесі) тел. 8(7252) 997199 жауапты тұлғаларының байланыс телефонының нөмірлері: Батырова Д.Т., тел. 8(7252) 997366, 8(701) 7434931, электрондық мекен-жайы (dbaturova@zarechnoe.kazatomprom.kz), мынадай тәсілдермен алуға болады:

- 1) қағаз тасығыштарда қолма-қол;
- 2) әлеуетті қатысушының сұрау салуы бойынша құжаттарды электрондық мекенжайға жіберу арқылы электрондық түрде.

3. Сауда-саттыққа әлеуетті қатысушылардың сауда объектісімен танысуы (тексеру) үшін күні мен уақыты және орны: 2021 жылғы «20» ақпаннан бастап «2» наурыздан дейінгі кезеңде, сағат «9.00» - ден «17.00» - ге дейін, келесі мекен-жай бойынша: 160709, Түркістан облысы, Отырар ауданы, Темір ауылдық округі, Темір ауылы, Бауыржан Момышұлы көшесі, 51 үй, «ЗАРЕЧНОЕ» БК» АҚ Тасымалдау базасы.

4. Сауда-саттыққа қатысуға өтінімдерді ұсыну мерзімі: Сауда-саттықты өткізу туралы ақпараттық хабарлама бұқаралық ақпарат құралдарында жарияланған күннен бастап 2021 жылғы «3» наурыз сағат 10-00-ге дейін. Сауда-саттықты өткізу уақыты мен орны-2021 жылғы «5» наурыз сағат 10-00-де, Шымкент қаласы, 160023, Төреқұлов көшесі, 15 В мекенжайында орналасқан «ЗАРЕЧНОЕ» БК АҚ кеңсесінің мәжіліс залы.

5. Сауда-саттық нысаны - аукцион, сауда-саттық әдісі - сауда-саттықтың ағылшын әдісі (бастапқы баға жарияланған қадаммен көтерілетін сауда-саттық әдісі).

6. Бағаны ұлғайту қадамы-сатылу объектісінің бастапқы бағасынан 5% (бес пайыз).

7. Кепілдік жарна Тапсырыс берушінің банктік шотына енгізілетін бастапқы соманың 3% (үш пайыз) мөлшерінде теңгемен енгізіледі: «Қазақстан Халық банкі» АҚ ЖСК KZ976017291000003565, БСК HSBKКZKX, БСН 030140000870.

**1. АО СП «ЗАРЕЧНОЕ»**, юридический адрес: РК, 160712, Туркестанская область, Отырарский район, Тимурский сельский округ, село Тимур, ул. Б. Момышулы, дом 51, Перевалочная база АО «СП «ЗАРЕЧНОЕ», адрес офиса - РК, 160023, г. Шымкент, ул.Торекулова 15 В., тел. 8(7252) 997199 объявляет повторно о проведении аукциона (торга) по реализации основных средств на следующих условиях:

2. Объекты торгов:

№ лота	Наименование	Инвентарный номер	Год выпуска	Стартовая цена объектов продажи
1	Трансформаторная подстанция КТП-1600/100,4-85	АО0000933	1985	160 075
2	Трансформатор пониженный ТМН-1600/35-80У1	АТ0003766	1984	254 600
3	Ячейка КРУН-IV-10 КУ-121	АТ0003764	НУ	125 828
4	Ячейка КРУН-IV-10 КУ-121	АТ0003765	НУ	125 828

Места нахождения объектов торгов: 160709, Туркестанская область, Отырарский район, Тимурский сельский округ, село Тимур, ул. Бауыржан Момышулы, дом 51 - Перевалочная база АО «СП «ЗАРЕЧНОЕ».

Документацию по торгам и полную информацию об объектах торгов можно получить по следующему адресу: г. Шымкент, 160023, ул.Торекулова 15 В (офис АО СП «ЗАРЕЧНОЕ») тел. 8(7252) 997199, (Ф.И.О. ответственных лиц: Батырова Д.Т. тел. 8(7252) 997366, 8(701) 7434931, электронный адрес (dbaturova@zarechnoe.kazatomprom.kz) следующими способами:

- 1) Нарочно на бумажных носителях;
- 2) В электронном виде путем направления документов на электронный адрес по запросу потенциального участника.

3. Место, дата и время для ознакомления (осмотра) потенциальными участниками торгов с объектом торгов: в период с «20» февраля 2021 года по «2» марта 2021 года, с «9-00» ч. до «17-00» ч. по адресу: 160709, Туркестанская область, Отырарский район, Тимурский сельский округ, село Тимур, ул. Бауыржан Момышулы, дом 51 - Перевалочная база АО «СП «ЗАРЕЧНОЕ».

4. Срок представления заявок на участие в торгах: со дня публикации информационного сообщения о проведении торгов в средствах массовой информации до «10-00» часов «3» марта 2021 года. Время и место проведения торгов- «5» марта 2021 года в 10-00 часов, конференц зал офиса АО СП «ЗАРЕЧНОЕ», находящегося по адресу: г. Шымкент, 160023, ул. Торекулова 15 В.

5. Форма торгов – аукцион, метод торгов - Английский метод торгов (метод торгов, при котором стартовая цена повышается с объявленным шагом).

6. Шаг увеличения цены - 5% (пять процента) от стартовой цены объекта продажи.

7. Гарантийный взнос вносится в тенге в размере 3% (три процента) от стартовой суммы, который вносится на банковский счет Заказчика: АО «Народный банк Казахстана» ИИК KZ976017291000003565, БИК HSBKКZKX, БИН 030140000870.

## Все будет bitcoin

Хайп вокруг первой криптовалюты только начинается

Когда два года назад первая криптовалюта стремительно дешеvela, многие предсказывали её бесславный конец и что все - «отхайповался биточек». Но то, что происходит прямо сейчас, даёт понять, что скорее всего хайп-то только начинается.

То the moon, как говорят на сленге криптоинвесторов — это значит резкий рост ценности актива, как будто он взлетает на ракете прямо к луне. Bitcoin несколько недель подряд показывает новые абсолютные максимумы и не собирается останавливаться на достигнутом. В пользу роста сработало сразу множество факторов, начиная с надежд на пакеты стимулов американским гражданам, а часть этих чеков так или иначе оседают на криптокошельках, и заканчивая общим ростом фондового рынка и хайпом вокруг bitcoin благодаря твитам Илона Маска. Инвесторы уверены, что в обозримом будущем рынок, а значит и сам bitcoin будут расти. Немаловажную роль сыграли покупки bitcoin на 1,5 млрд долларов компанией Tesla (8% от денежных активов компании), а также интерес к bitcoin со стороны других крупнейших игроков, таких как Twitter и Morgan Stanley. Кстати, учитывая переоценку актива к моменту написания статьи, Tesla заработала

на инвестиции в bitcoin больше, чем от своего основного бизнеса по продаже автомобилей.

О том, что хайп только начинается и даже самые яркие криптоненавистники обращают своё внимание на bitcoin говорит и то, что прямо сейчас формируется обширная инфраструктура для инвестирования крупного капитала, чему способствует одобрение биткоин-ETF в Канаде и Австралии и запуск фьючерсов на ethereum на площадке CME. Поставщик аналитического программного обеспечения компания MicroStrategy объявила, что собирается выпустить второй транш конвертируемых облигаций объемом 600 млн долларов, а выручку направить на покупку bitcoin. При этом компания владеет уже на порядок большими объемами первой криптовалюты, чем Tesla — 71 тыс. монет.

На фоне небывалого роста становится очевидным, что в самое ближайшее время нас ждёт и ренессанс альткоинов, то есть альтернативных bitcoin криптовалюта. На рынке правил бал Fear of missing out — то есть синдром упущенной выгоды. Те розничные инвесторы, кто вкладывал раньше и разочаровался, попробуют ещё раз. Это выльется в новое ралли альткоинов, ведь для многих bitcoin стал уже слишком дорогим, а многие альткоины напротив еще далеки от исторических максимумов.

Главный положительный фактор роста — это перспективы использования bitcoin как платежного средства. О том, что запускается приём оплаты криптовалютой либо же какие-то специальные продукты и программы для работы с криптовалютой за прошлые два месяца заявляло достаточно количество крупных компаний. Вплоть до того, что даже Twitter рассматривает возможность выплаты зарплат в bitcoin. А началось всё с того, что Tesla заявила о планах продавать свои товары и услуги за bitcoin, для чего и купила пул монет. Такие гиганты, как Apple, пока молчат, просчитывая риски, но если случится история про bitcoin за iPhone — это действительно отправить котировки криптовалюты на Луну. Еще одним таким фактором может стать заявление Amazon о том, что пусть даже часть товаров, но можно будет купить за bitcoin. К сожалению, то, что bitcoin остаётся крайне волатильным активом — замедляет его введение в качестве платежного средства, особенно для достаточно консервативных компаний.

Главный негативный фактор, который может вызвать даже серьезную распродажу вплоть до катастрофического падения курса — институциональный риск, то есть риск регуляции. И чем выше курс первой криптовалюты, тем выше шансы наступления такой регуляции. Кажется,

что пока власти США достаточно сильно отвлеклись на манипуляции частных инвесторов на фондовом рынке, но это значит, что в самое ближайшее время их интерес снова не вернется к необеспеченным криптовалютам. Ни один центральный банк в мире пока не готов расстаться с монополией выпуска и оборота денег, а ведь именно к этому и ведет децентрализованный bitcoin как платежное средство. Вероятно, что прямо сейчас идет процесс анализа происходящего на предмет наличия системных рисков от крипторалли. Новая администрация Белого дома пока не делала никаких заявлений по этому поводу.

Еще один фактор возможного роста — крупные корпорации. Сейчас многие компании «сидят» на капитале, не желая инвестировать его в новые проекты или покупки конкурентов, а доходности от облигаций практически обнулились. Поэтому нельзя исключать, что найдется ряд крупных бизнесменов из списка S&P 500, которые, видя успех Илона Маска, будут готовы его повторить.

Успешно преодолевший рубеж в 50 тыс. долларов bitcoin уверенно движется в сторону 60 тыс. долларов, по пути возможны и даже обязательно должны быть коррекции, не забывайте об этом, где и будет решаться судьба бычьего тренда последних месяцев.



## Жыланның ажалы

Оразаның кезінде, тура мектепте соңғы қоңырау соғылған күні келіміз босанып, басымызға бас қосылып, төбеміз көкке жетті. Таласып, тармасып атын Айкөркем қойдық. Әсіресе екі ағасы Бибарыс пен Бекарыс ат қоюға барын салып, өздері ұсынған Керемет, Көркем, Айару деген әдемі аттарды мақтап жанын салды. Ақыры ортақ келісімге келіп Айкөркемге тоқтадық. Үш күннен соң Айкөркем мен мамасы перзентханадан шығып, ортамызға келді. Зыр жүгіріп Айкөркем мен мамасын күтіп, барымызды аузына тосып мезбіз.

«Бүгін ешкешке Қадыр түні» деп жақсылық күткен 31 мамыр күні болатын. Түскі бесін намазын оқымақ болып, дәрет алып, үйге кіре бергенімде үйден келінім Рыстының «Папа үйде жылан жүр» деген үрейлі, қатты даусы шықты. Үйге кірсем Айкөркемді құшағына қысып алған келінім кіре беріс бөлмеде тұр екен. Түрінде үрей, денесі дір-дір етеді. «Не боп қалды?» деген сұрағымға «Папа мен жыланды басып кеттім. Біздің бөлменің есігінің алдында» дейді дірілдеп. Ішке кіріп қарап жыланды көре алмадым. «Жоқ қой» десем, «Мына ортадағы бөлмеде тұрған екі шифонердің артына кетті» дейді. «Сыртқа шығып келе жатыр едім, аяғым былқ ете қалды. Қарасам жылан жатыр. Қорыққаннан секіріп кеттім» дейді. Қалай бөлмеге қайтып кіріп, Айкөркемді алып шыққанын өзі де білмейді.

Қатты дауысты естіп үйдегілердің бәрі жиналды. Балалар мен әйелдерді үрей билеп алған. Әсіресе, келінім Рыстыға жыланды көзіне көрсетіп далаға алып шықпасақ үйге қайта кіретін түрі жоқ.

Айкөркемнің папасы Абзал екеуімізге жыланды ұстап алып, далаға шығаруымыз керек болды. Артына жылан кіріп кетті деген екі шифонердің ішілік тола киім. Оларды алмай шифонерді қозғау мүмкін емес.

Абзал екеуіміз амал жоқ шеткі шифонердегі киімдерді құшақтап алып, залға таси бастадық. Шифонердің артқы фонерінің шегелері ажырап кей жерлері ашылып қалыпты. Ішіндегі киімдерді тасып біткенсін шифонерді жықтық. Астында жылан жоқ екен.

Енді екінші шифонердегі киімдерді залға тасыдық. Мұнша көп киім болар ма, залдың кіре берісі төбе болып үйіліп қалды. Бұл шифонерді де жыққанымызбен астынан ешқандай да жылан таба алмадық. Екінші шифонердің астындағы полдың жылан сиятындай

тесігі бар екен. «Жылан мына тесіктен кірген екен ғой. Қайта осы тесіктен шығып кеткен» деп шештік. Әлгі тесіктің үстіне «жылан қайта кірмесін» деп жалпақ темір әкеліп бекітіп, шифонердің артындағы фонерін шегемен бекітіп, шифонерлерді орнына қойдық. Абзал мен шешесі киімдерді реттеп, шифонерге қайта жинай бастады. Рысты Айкөркемді алып өз бөлмелеріне кірді. Мен «намаз уақыты өтіп барады» деп, залдың кіре берісіндегі үйіліп жатқан киімдерден аттап өтіп, бесін намазын оқыдым.

Намазымды бітіп, залдан шығып келе жатсам әлгі жылан үйіліп жатқан киімдердің арасында жүр. «Жылан мынау жүр ғой» деп едім, әйелдердің үрейі ұшып кетті. Мен дереу далаға шығып, шелек пен бір метрдей таяқ алып келсем жылан киімдердің арасына қайта кіріп кетіпті.

Енді киімдерді Абзал екеуіміз сілкілеп қайта орта бөлмеге шығара бастадық. Ақыры жылан да табылды. 60-70 см келетін орташа су жыланы екен. Таяқпен шелекке салып алып, далаға шығардым. Шелектен шығып кетпек болса басынан түртіп шелекке түсіріп қоямын. «Үйге кірген жыланның басына ақ құйып шығарады» деген ырым бойынша басына екі қасық айран тамыздық. Содан соң шарбақтың жанындағы сбросқа апарып қоя бердім.

Бәрі де жыланның ұсталып, далаға шығарылғанын көргені дұрыс болды. Бәрінің де қорқынышы басылып, көңілденіп қалды. «Бүгін Қадыр түні ғой. Біздің Айкөркемді көруге келген Қадыр ата шығар» десіп мез болдық. Бұны жақсылыққа жорып, Айкөркемнің болашағына үлкен жақсылық тіледік.

Абзалдың ұстаханасына 3-4 жыл болды, екі қарлығаш ұя салып, балапан ашып жүрген. Жылына екі рет балапан ұшырады. Біз бұны жақсылықтың белгісі деп ырымдап, тимедік. Қайта қорғап жүрдік.

Бірде ұстаханадан қарлығаштардың қатты даусы шықты. Кірсем жерде екі қызылшақа балапан жатыр. Бірі тірі, екіншісі жайсыз құлаған ба өте нашар екен. Мен кірген кезде ашық терезеден қытайдың ала торғайы ұшып шыққанын көзім шалып қалды. Демек бұл қытай торғайының ісі. Мен астыма саты қойып, балапандарды ұяға салдым. Осыдан кейін ұстаханаға қытай торғай жақындаса таспен ұрып қуатын болым. Көп ұзамай бір балапан өліп, қалған үш балапан

ұшып кетті.

Билы қарлығаштар ұясын ауыстырып, басқа дуалға жаңа ұя салыпты. Өздері ұста. Ұясы өте әдемі. Жақында ғана балапандарын ұшырған.

Түстен кейінгі 4-тердің кезінде ұстахана жақтан қарлығаштардың қатты шаңқылдаған даусы естілді. Барып көрген келінім Рысты, қайтып келіп «Папа ұстаханада жылан жүр» деді. Қарлығаштардың даусы неге қатты шыққаны белгілі болды. Қарлығаштар жыланды қауіптенді, ата жауы.

Ұстаханаға келсем екі үлкен қарлығаш та, төрт балапан қарлығаш та дуалға қағылған қазықта тізіліп отыр екен. Үнсіз. Көздері төменге үңілген. Төменге қарасам, жерде, Абзалдың жұмысқа киетін бәтіңкесіне басын тигізіп, созылып жатқан жыланды көрдім. Осыдан бір жарым ай бұрын өзім басына айран құйып шығарып салған жылан сияқты. Тек одан гөрі үлкендеу. «Өскен болар» деп ойладым.

Мен жыланды далаға шығарып тастайын деп қолыма екі таяқ алып, жайлап жыланға жақындадым. Қашып кетпесе болар еді. Темір - терсектің арасына кіріп кетсе, қайтып ұстайсың. Бірақ жылан қимылдамады. Мен бір таяқпен астынан іліп алып көтеріп, қашпақ болса екінші таяқпен үстінен басып жібермей қалайын деп дайындалып, жыланды көтердім. Жылан маған еркелеп жатқандай көрінді. Қашуға қимыл жасамады. Қарлығаштардың көзі жыланда. Жыланды далаға алып шығып, жібермек болғанда барып байқадым, басынан бір қарыстай жерден белін тесіп тастапты. Жылан өліп қалған екен.

«Бұны істеген кім?» Жыланның жаңа өлгені көрініп тұр. Демек мұны істеген ата қарлығаш пен ана қарлығаш. Осыдан сәл ғана бұрын қарлығаштардың даусы қатты шығып жатқан кезде жылан тірі болған. Балапандары үшін қауіптенген қарлығаштар жыланға шабуыл жасап, белін тесіп тастаған.

Балапандары үшін басын қауіпке тіккен қарлығаштар жыланды шұқып өлтірген. Ал жылан байғұс жансауға сұрағандай Абзалдың бәтіңкесіне келіп, басын тіреп жан тапсырыпты.

Менің көз алдыма осыдан бір жарым ай бұрынғы көрініс келді. Онда Айкөркемді құшағына қысқан Рысты «папа үйде жылан жүр» деп менен көмек сұрап еді. Онда Рысты байқаусызда жыланды басып кетіп, секіріп кеткенімен, іште қалған

қызын ойлап жыланды қайта секітіп барып, қызын ала қашқан.

«Ал бұл жолы қарлығаштар жыланды шұқымай-ақ ұшып кетсе, жылан оларға ешқандай қауіп келтіре алмас еді. Артынан маған «Ата үйімізде жылан жүр» десе мен жыланды өлтірмей-ақ далаға шығарып жіберер едім ғой. Бірақ Алла оларға тіл бермеген. Оның үстіне шаңқай түс. Далада 45° ыстық. Есік тас жабық, үйге қарлығаш қалай кірсін.» деген ой келді маған.

Бұл жерде қарлығаштардың балапандарын қорғау инстинкті бірден оянып, ата жауына өлтіре шабуыл жасаған.

Мен жыланды қатты аядым. Түрі ұсқынсыз, қорқынышты демесең, ол да Алланың жаратқан тіршілік иесі.

Жылан өздігінен адамға тимейтіні бәрімізге белгілі. Тек өзіне қауіп төндірген адамды ғана шағуы мүмкін. Онда да адам өле бермейді. Аман қалудың көп жолы бар. Ал адамдар жыландарды себепсіз өлтіріп жататыны үйреншікті тірлік. Себебі, біздің түсінік бойынша «біз адамдар - өлемнің қожасымыз».

Ал Қарлығаш - адамның досы, жанашыры, қай кезде де қамқор боп жүретін адал құс. Қарлығаш - қадым замандардан-ақ адамзаттың айнымас серігіне айналған, санаулы құстардың бірі. «Қарлығаштай қанатымен су сепкен» - деген теңеудің айтылуы да бекер емес. Қыз баланы, қарындасты қазақ о бастан «қарындасым - қарлығашым» деп қарлығашқа теңейді. Қарлығаш - өдеміліктің символы. Қазақ қыздарының арасында ең көп кездесетін есімнің бірі - Қарлығаш.

Біз ұстаханаға қарлығаш ұя салғанда қатты қуандық. Жақсылыққа баладық. Себебі, қазақтың түсінігі бойынша қарлығаш киелі құс.

Ал мына жыланды да (сол ма, басқа ма Алла біледі) Қадір түнгі оқиғадан соң мынадай жағдайға қимайды екенсің.

Мен әрине жылан жеңіп, қарлығаштың өлгенін қаламаймын. Сонда да болса, мына кең дүниенің екі құйтахандай тіршілік иелеріне қатар бейбіт өмір сүруге таршылық еткеніме өкінімді.

Мен жерді қазып, жыланды көмдім. «Алланың жазғаны осы шығар. Сенің бұл дүниедегі сапарың осымен бітті. Енді о дүниенің қызығын көр» деп ойладым.

Алланың құдіретінде шек жоқ! Бәрі бір Алланың қолында!

**Бекжан Бейсенбай**  
14.07.2019 ж.

## Казатомпром не смог продать три предприятия

Торги по KazSilicon, Solar Silicon и Astana Solar признаны не состоявшимися. Торги по продаже трех предприятий «Казатомпрома» - ТОО «Металлургический комбинат KazSilicon», ТОО «Kazakhstan Solar Silicon» и ТОО «Astana Solar» - признаны не состоявшимися. В аукционе приняло участие «менее двух участников». Компании планировалось реализовать через gosreestr.kz 12 февраля 2021 года, сообщает корреспондент центра деловой информации Kapital.kz.

Стартовая цена продажи ТОО «Металлургический комбинат KazSilicon» составила 707 млн тенге, ТОО «Kazakhstan Solar Silicon» - 5,5 млрд тенге, ТОО «Astana Solar» - 3,3 млрд тенге.

KazSilicon находится в Алматинской области «Это первый на территории Казахстана завод по производству металлургического кремния. Он запустил производство в 2006 году в городе Уштобе в Алматинской области. Согласно отчету об оценке комбината, KazSilicon занимается производством металлургического кремния, кремния улучшенного качества, кварцевой крупки и микросилики. Балан-

совые запасы жилы No10 составляют 1 625,8 тыс. тонн. Комбинат использует как сырье жильный кварц с собственного месторождения Сарыкульское, расположенного в 25 км от завода, и владеет контрактом на его недропользование до 2025 года. В отчете об оценке говорится, что с 2015 года комбинат временно прекратил производить металлургический кремний. В январе-июне 2020 года выручка компании составила 909 тыс. тенге. В первом полугодии 2020 года комбинат получил убыток в размере 137,9 млн тенге. В 2011 году 100% уставной доли ТОО «МК «KazSilicon» купила «НАК «Казатомпром» в рамках реализации стратегического инвестиционного проекта «Создание производства фотоэлектрических модулей на основе казахстанского кремния KAZ PV».

Kazakhstan Solar Silicon находится в Восточно-Казахстанской области. В отчете об оценке говорится, что компания владеет не введенным в эксплуатацию заводом по производству фотоэлектрических ячеек из кремния солнечной чистоты. Проектная мощность завода

составляет 60 МВт или около 16,5 млн фотоэлектрических ячеек в год. «Для запуска производства необходима установка 2-го уровня очистных сооружений. В настоящее время компания не располагает средствами для финансирования строительства очистных сооружений. Организация имеет высокую себестоимость производства из-за того, что многие материалы и реагенты, используемые в процессе производства фотоэлектрических ячеек, импортируются из-за рубежа. Часть оборудования технически устарела и необходимо его модернизация», - указывается в отчете. Активы компании на конец июня 2020 года составили более 10 млрд тенге, капитал - 10 млрд тенге. В январе-июне 2020 года компания понесла убыток в размере 194,6 млн тенге. Организация «Kazakhstan Solar Silicon» была образована в 2011 году в рамках проекта KazPV.

Astana Solar базируется в Нур-Султане. Компания осуществляет сборку фотоэлектрических модулей. Производственная мощность предприятия составляет 50 МВт в год - это более 217 000

фотоэлектрических модулей. Мощность планируется увеличить до 100 МВт. ТОО «Astana Solar» является участником свободной экономической зоны «Астана - новый город» с декабря 2011 года. «Годовой объем выпуска модулей составляет 50 МВт. Этот объем производства не позволяет компании получить льготные цены по закупке необходимых компонентов из-за малых объемов закупки и конкурировать с мировыми производителями солнечных модулей из-за отсутствия эффекта масштаба», - говорится в отчете об оценке. Отмечается, что в 2017 году были произведены последние фотоэлектрические модули, которые реализовываются по мере возможности. На 30 июня 2020 года активы компании составили 2,8 млрд тенге, капитал - 758,2 млн тенге. В январе-июне 2020 года организация получила убыток в размере 248,6 млн тенге. «С ноября 2019 года компания находится на полном содержании материнской компании», - говорится в документе. Завод был запущен в 2012 году.

Kapital.kz

# Почему казахстанский агрегатор доставки запускают в Узбекистане

Сооснователь MePost Арман Тосканбаев рассказал о сотрудничестве с инвестором Эльмуродом Рахимовым и планах по выходу на рынки других стран

Команда разработчиков и предпринимателей из Алматы запустила стартап MePost в Узбекистане и привлекла 300 тыс. долларов к моменту запуска. MePost - это агрегатор доставки, который стал первым в Узбекистане, но с расчетом также выйти на рынки Казахстана и Кыргызстана. Почему в проект поверил узбекский инвестор и сколько будет стоить услуга для клиентов агрегатора, в интервью центру деловой информации Kapital.kz рассказал сооснователь проекта и основатель акселератора стартапов Garage Арман Тосканбаев.

- Арман, с чего началась история MePost?

- Наверное, не буду оригинален, если отвечу, что она началась со спроса. В процессе знакомства и общения с предпринимателями узбекского логистического рынка возникла идея создать агрегатор, который бы упростил работу всех служб курьерской доставки и был бы масштабирован на все страны Центральной Азии.

Сегодня уже никого не удивит агрегатором авиабилетов, например. Данный принцип предусмотрен и на сайте, и в приложении MePost.uz. Когда компания планирует отправить товар в любую точку страны или региона, сотрудники обычно вынуждены идти в ближайшие офисы курьерских служб или заходить на их сайты, на каждом из них просчитывать стоимость услуги. Желание упростить все указанные процессы возникло в тот момент, когда в логистическом бизнесе - community появился спрос на сервис, способный объединить всех крупных игроков рынка. Например, в Узбекистане это 30 внутренних и международных компаний. Таким образом из простого обсуждения идея переросла в бизнес-проект, а команда акселератора Garage приняла решение создать агрегатор MePost.uz. Работу над стартапом команда начала во втором полугодии 2020 года: в июне он активно разрабатывался, а в сентябре был включен в бизнес-задачу.

- Почему для запуска стартапа вас заинтересовал Узбекистан?

- Когда команда разработчиков начала изучать рынки и проводить опросы среди компаний, то заметила, что в Ташкенте и в Узбекистане в целом агрегатору нет аналогов или конкурентов. В процессе изучения рынка мы познакомились и с будущим сооснователем и инвестором проекта Эльмуродом Рахимовым, который является владельцем логистического бизнеса не только в Узбекистане, но и по всей Центральной Азии и России.

С другой стороны, узбекский рынок курьерских услуг является быстрорастущим. Мы заметили, что на него сегодня заходят много интернет-магазинов из соседних стран, Европы и Китая. При этом пандемия действительно увеличила спрос на доставку и курьерские услуги, спровоцировав рост логистического рынка. В итоге все перечисленные факторы вселили в нас уверенность, что агрегатор будет востребован в Узбекистане. При этом в Казахстане только один такой агрегатор.

- Сколько будет стоить услуга для заказчиков и для логистических компаний? На каких условиях компании согласились сотрудничать с вами?

- Для пользователей сайта или приложения стоимость услуги не будет сильно отличаться от той, которую им предлагают курьерские службы напрямую. То есть цена установлена рыночная и конкурентная. Преимущество нашего ресурса в том, что мы помогаем «двигаться» пользователю в одном окне и видеть все предложения на рынке. Это во-первых. Во-вторых, сохраняется история всех отправок, заказы были организованы пользователем. И эта функция является важной для холдингов, которые включают в себя, например, 10 компаний. В-третьих, мы не просто предлагаем пользователям подходящие предложения, у нас также предусмотрена возможность заказа курьера выбранной компании. При этом оплата за услугу курьерской службы будет проведена через ресурс MePost.uz.

Что касается непосредственно поставщиков услуг, то для них ресурс является еще одним каналом привлечения клиентов. В период налаживания деловых контактов с компаниями наша команда не увидела негативного отношения к пред-

ложенному формату сотрудничества.

- Если стоимость услуг поставщиков для пользователей останется рыночной, а компании за включение в агрегатор не платят, то из чего будет складываться прибыль ресурса?

- Агрегатор зарабатывает на разнице стоимости услуг. Поставщики предоставляют нам скидку в зависимости от направлений, типа грузов и объемов. То есть чем больше заказов, тем выше дисконт. При этом еще раз отмечу, что для пользователей стоимость их услуг остается рыночной. Помимо того, что сайт и приложение предоставляют вариант агрегации заказа и доставки товара, предусмотрена и возможность его страхования и полного отслеживания пути от одной точки до конечного пункта. То есть мы продумали и дополнительные ценности агрегатора, которые способны привлечь и оставить с нами клиента. До конца года будут включены много наработок и опций, с которыми проект зайдет на казахстанский и кыргызстанский рынки. В дальнейшем есть планы выхода и на российский рынок.

- Почему вы смогли быстро заинтересовать инвестора из Узбекистана?

- Любому инвестору жалеет обезопасить свой капитал. И в нашем случае он согласился вложить средства в проект в том случае, если команда проекта внесет 30% от необходимой для запуска и активного развития суммы - 300 тыс. долларов, или 100 тыс. долларов. В итоге команда отвечает за успех проекта не только головой, но и собственными средствами. И я считаю, что это справедливая модель сотрудничества с инвестором.

При этом инвестор и сооснователь бизнеса Эльмурод Рахимов является владельцем крупной логистической компании, присутствующей на рынках стран ЦА. То есть при содействии соинвестора выход на соседние рынки не будет сложным. Благодаря его участию мы знакомы с большинством игроков, которые будут предоставлять услуги по доставке и в Казахстане, и в Кыргызстане. То есть агрегатор, как юридическое лицо, начинает сотрудничать с ними по уже имеющейся схеме совместного содействия. Не скрою, на логистическом рынке крайне важно, чтобы был компаньон. И если

у начинающего проекта уже наведены мосты с потенциальными клиентами и его основателям доверяют, то зайти и остаться на рынке действительно намного легче.

- В какие сроки рассчитываете запуститься в полную силу?

- В тестовом режиме мы запустили предложения от трех компаний, на которых отработываем наши решения. В начале марта мы начнем долевое бета-тестирование. Агрегатор планируем запустить на рынок плавно, чтобы учитывать все ошибки и не допустить их при полномасштабном запуске. Но до конца текущего года у нас планируется подключить около 1000 узбекских компаний. В список будут входить как небольшие компании - юридические лица, которые могут отправлять разного рода корреспонденцию, так и интернет-магазины. При этом мы предоставляем клиентам удобную возможность интеграции с самыми популярными из них. В третью категорию пользователей будут входить физические лица, отправляющие посылки как внутри страны, так и за ее пределы.

- Вы наверняка проводили предварительный анализ рынка. На какой спрос на услугу агрегатора вы рассчитываете?

- Да, прежде чем начать работу с компаниями, наша команда провела опрос более сотни компаний, чтобы выяснить, как часто они заказывают доставку. В среднем каждая компания в месяц заказывает услуги курьерских служб как минимум 30 раз. Отталкиваясь от данного объема работы, мы рассчитали, что до конца года нам нужно около 1000 zakontraktovannykh клиентов.

- Вам хватит года, чтобы апробировать проект и полноценно его запустить не только в Узбекистане, но и в Кыргызстане и Казахстане?

- В IT-стартапах одним из ключевых факторов успешного запуска является быстрый вход на рынок и максимальная адаптация в самые короткие сроки. Любое затягивание играет против проекта, потому что увеличивается вероятность упущения возможностей, которыми могут воспользоваться конкуренты. Поэтому откладывать планы по полноценному запуску проекта команда не собирается.

Kapital.kz

## В Атырауской области планируют увеличить производство товарной рыбы

За 10 лет показатель должен вырасти до 15 тыс. тонн

В Атырауской области производство товарной рыбы планируют увеличить до 15 тысяч тонн к 2030 году. Такие данные были озвучены в ходе совещания по развитию рыбного хозяйства региона, прошедшем в Атырауской области. Встреча прошла под председательством министра экологии, геологии и природных ресурсов РК Магзума Мирзагалиева. Об этом центру деловой информации Kapital.kz сообщила пресс-служба министерства.

Так, было озвучено, что в рамках региональной Программы развития рыбного хозяйства к 2030 году, запланировано увеличить объем промыслового вылова рыбы с 13 тысяч тонн до 25 тыс. тонн, за счет наращивания морского рыболовства в Каспийском море, а экспорт рыбной продукции - с 6 тысяч тонн до 25 тыс. тонн.

«В текущем году в Атырауской области действующими хозяйствами планируется вырастить 10 тонн товарной рыбы, что больше на 1,5 тонны, чем в 2020 году. К 2030 году данный показатель планируется увеличить до 15 тысяч тонн», - сообщил Председатель Комитета рыбного хозяйства министерства экологии Нариман Жунусов.

Саламат Омаров, финансовый директор ТОО «СевКаспийФиш», относящееся к крупнейшему рыболовческому предприятию ТОО «Имени Амангельды», проинформировал о запланированном производстве рыбной аквакультуры на 1100 тонн в Курмангазинском районе Атырауской области на земельном участке общей площадью 850-900 га.

«Мы планируем активно развивать аквакультуру. И принятая Программа по развитию рыбного хозяйства до 2030 года даст положительный стимул для создания центров аквакультуры в стра-

не. Поддержка государства важна в этой работе», - поделился мнением представитель компании.

Магзум Мирзагалиев отметил, что на сегодня перед рыбной отраслью страны поставлены масштабные задачи.

«Глава государства Касым-Жомарт Токаев в сентябрьском Послании народу Казахстана особо отметил важность развития рыбного хозяйства страны. При принятии системных мер планируется довести объемы выращивания рыбы в стране до 600 тысяч тонн. Также в планах - доведение экспорта рыбы до 300 тысяч тонн. Для эффективной реализации намеченных планов при министерстве создан отраслевой Комитет, который, в первую очередь, будет принимать меры для обеспечения населения качественной и доступной рыбной продукцией и создания благоприятных условий для развития рыбководства в стране», - сказал министр.

В Атырауской области планируют увеличить производство товарной рыбы 622965 - Kapital.kz

Кроме того, было замечено, что регион занимает особое место в рыбном хозяйстве страны.

«В Казахстане около тридцати процентов вылавливаемой рыбы приходится на Атыраускую область. На двух крупных рыбохозяйственных водоемах - реках Урал и Кигач, впадающих в Каспий, 20 природопользователей осуществляют свою деятельность», - резюмировал Магзум Мирзагалиев.

Напомним, министр экологии с рабочим визитом посетил Атыраускую область в целях разъяснения населению региона норм нового Экологического кодекса. В рамках визита глава ведомства посетил также садковое хозяйство ТОО «Каспий бекіресі лимитед» и Урало-Атырауский осетровый завод.

Kapital.kz



# По каким причинам казахстанцы мало инвестируют на фондовом рынке

В опросе IDF Eurasia на эту тему приняли участие 12 тысяч человек

Казахстанцы не спешат инвестировать на фондовом рынке. Основные причины низкого интереса к этому способу приумножения средств – нехватка знаний, страх потерять средства, а также беспокойство о мнении окружающих. К такому выводу пришли эксперты IDF Eurasia (бренды МФО Solva и Moneyman.kz) в результате исследования, проведенного среди 12 тысяч казахстанцев на тему «Страхи казахстанцев перед инвестированием в фондовый рынок».

## Причины сомнений

Начать инвестировать в 98% случаев людям мешает страх потерпеть неудачу. Кроме этого, препятствия создают отсутствие желания менять финансовые привычки и неуверенность в своих силах.

При этом в гендерном контексте мужчины чаще женщин соблюдают осторожность при инвестировании (67%) и менее склонны к импульсивным вложениям.

63% опрошенных женщин заявили, что при инвестировании предпочитают опи-

раться на интуицию.

Больше других к инвестициям на фондовом рынке склонны жители Алматы, Нур-Султана, Караганды, к ним относятся 82% респондентов, заявивших о своем «фондовом» опыте.

9% инвесторов проживают в Туркестанской области, и оставшиеся 9% приходится на другие города и регионы РК.

В рамках исследования респонденты также рассказали, что их удерживает от выхода на биржу.

## Категории страхов

Наибольшая часть опрошенных (27%) считают, что возможность заработать на инвестициях не более чем миф или очередная уловка. Такой стереотип возник в результате громких скандалов, связанных с финансовыми пирамидами и мошенническими схемами.

20% респондентов не стремятся инвестировать из-за страха быть обманутыми. В первую очередь он обусловлен недостатком знаний об инвестициях в целом.

Разумеется, этот страх можно считать весьма условным. Поскольку доступную

информацию о способах выгодного вложения средств предоставляет множество профессиональных и надежных финансовых консультантов, бизнес-тренеров и брокеров. Таким образом, для решения этой проблемы необходима личная заинтересованность потенциального инвестора.

Не инвестируют из-за страха потерять деньги 15% респондентов. В большинстве случаев опрошенные из этой категории предпочитают откладывать свободные средства на банковский депозит. Такое же количество участников исследования не инвестируют из-за отсутствия свободных средств.

Страх ответственности при инвестировании присутствует у 11% казахстанцев. С одной стороны, такие опасения оправданы. Как показывает практика, успех инвестора зависит от четкого следования плану и регулярного повторения одних и тех же действий. Не соблюдая эти простые правила, потенциальный инвестор может довольно быстро потерять все вложенные средства, а, следовательно, и дальнейший интерес к подобным вло-

жениям.

Примечательно, что для части опрошенных (7%) большое значение имеет то, что о них подумают окружающие, если они потеряют деньги.

5% респондентов от вложений в различные биржевые инструменты отталкивает боязнь потерять контроль над ситуацией. Такое поведение характерно для азартных людей, которые под воздействием эмоций не всегда могут осуществлять верные инвестиционные и финансовые маневры.

Чтобы принять окончательное решение, стоит ли инвестировать в тот или иной инструмент или проект, прежде всего необходимо провести тщательный анализ. При этом нужно учитывать, что инвестиции всегда сопряжены с риском и даже при самых точных расчетах можно понести потери. Однако при достаточных усилиях и последовательности действий инвестиции в фондовый рынок могут стать не только способом обеспечить пассивный заработок, но и основным источником дохода, и даже профессией.

Kapital.kz

# Шесть главных задач министерства финансов в этом году

Их озвучил первый вице-премьер Алихан Смаилов

Первый заместитель премьер-министра РК Алихан Смаилов назвал 6 главных задач, которые стоят перед министерством финансов. В их числе продажа в этом году 40% объектов приватизации, покрытие дефицита бюджета и создание системы учета мер господдержки. Об этом сообщает корреспондент центра деловой информации Kapital.kz.

«Итоги работы правительства подведены 26 января этого года. Глава государства дал положительную оценку. Вместе с тем перед министерством стоят важные задачи, исходящие из поручений Елбасы и президента. Хочу обратить внимание на некоторые из них», - сказал Алихан Смаилов.

Первая - повышение доходной части бюджета и снижение уровня теневой экономики остается главным приоритетом в работе Минфина. Для этого важно продолжать работу по цифровизации и совершенствованию информационных систем ведомства и его комитетов, их интеграции с другими системами. Нужно проводить полноценную оцифровку процедур налогового контроля и дистанционный мониторинг исполнения налоговых обязательств, заметил вице-премьер.

«Внедрение национальной системы прослеживаемости, электронные счета-фактуры, электронные накладные на товары, система маркировки товаров, электронное бюджетное планирование, ИС анализа эффективности бюджетных расходов на меры господдержки, внедрение технологий искусственного

интеллекта, big data и блокчейн. Все это очень важные направления работы», - сказал он.

Нужно сделать единый кабинет налогоплательщика, объединив кабинеты налоговой и таможенной систем и активно продвигать бесплатное мобильное приложение E-Salyq Azamat. В этом году необходимо запустить информационную систему «Е-салык-бизнес», которая является аналогом российской системы «Мой налог» для предпринимателей.

Кроме того, по словам Алихана Смаилова, очень важно обратить внимание на решение проблемы фискализации денежных переводов, поступающих к предпринимателям от потребителей через банковские мобильные приложения.

«Мы видим, что хорошими темпами идет развитие безналичных платежей, двузначными цифрами растут их объемы. Вместе с тем стоит задача полноценно охватить налогообложением предпринимателей, которые обязаны платить соответствующие налоги. С учетом освобождений, которые в настоящее время были предоставлены», - добавил он.

Актуальными являются вопросы совершенствования налогообложения в сфере недропользования, транзакций в офшоры, усиления контроля за выводом капитала из страны, а также декларирования и расхождений в таможенной статистике между странами-партнерами, продолжил вице-премьер.

Перед Минфином стоит задача модернизировать и автоматизировать таможенные пункты по приоритетным транзитным направлениям, сократить время

таможенного оформления в 5 раз.

«Министерству финансов совместно с заинтересованными госорганами и НПП «Атамекен» необходимо до конца марта разработать и внести в правительство подходы по Комплексному плану противодействия нелегальному торговому обороту на границе», - поручил вице-премьер.

Вторая задача - доработать информационную систему Минфина, которая поможет повысить эффективность расходования государственных денег за счет мониторинга всех получателей господдержки. Надо принять специальную методику оценки эффективности мер господдержки, проект которой сейчас на согласовании в госорганах, добавил заместитель Аскара Мамина.

«Министерству совместно с НПП «Атамекен» следует ускорить интеграцию ИС «Единое окно закупок» для полноценного использования сервиса в бюджетном процессе. Также надо наладить работу по казначейскому контролю целевого использования выделяемых регионам трансфертов общего характера», - поручил он.

Третья задача - продолжить совершенствование системы госзакупок, в частности, нужно пересмотреть систему защиты интересов отечественных товаропроизводителей.

«В текущем году важным является принятие Закона «О закупках отдельных субъектов квазигосударственного сектора», - заметил Алихан Смаилов.

Четвертая задача - 40% объектов, включенных в Комплексный план при-

ватизации на 2021-2025 годы, нужно продать в этом году, заметил вице-премьер.

«Запланировано приватизировать 736 объектов. 40% должно быть продано уже в текущем году, для этого необходимо принять срочные и активные меры по разворачиванию данной работы, в первую очередь, в регионах. Нужно утвердить дорожные карты по реализации каждого объекта и усилить мониторинг за своевременным и полным исполнением Плана госорганами, акиматами и «Самрук-Казыной», - сказал Алихан Смаилов.

Пятая задача - в этом году дефицит бюджета составляет 3,4% к ВВП, необходимо привлечь финансирование для его покрытия.

«Надо распланировать график работ по направлениям привлечения и четко по нему двигаться. В целях дальнейшего развития фондового рынка следует разработать среднесрочную программу по выпуску государственных ценных бумаг на бирже МФЦА», - сказал заместитель Аскара Мамина.

И последняя из главных задач, шестая - с этого года в Казахстане вводится всеобщее декларирование доходов, которое пройдет в 4 этапа. На первом этапе контроль коснется доходов государственных служащих, приравненных к ним лиц, их супругов.

«В этой связи министерству финансов нужно провести широкую разъяснительную работу информационных систем и мобильного приложения», - заключил Алихан Смаилов.

Kapital.kz

**AQPAPAT  
IDYNY**

Меншік иесі: «Сатып Алу  
Ақпарат» ЖШС  
Мерзімді баспасөз  
басылымдарын және (немесе)

ақпарат агенттіктерін  
есепке алу туралы  
№KZ78VPY00015212 куәлігін  
24 қыркүйек 2019 ж. ҚР  
Мәдениет және Ақпарат  
министрлігі Ақпарат және  
мұрағат комитеті берген.  
Бас редактор: Тұрсынбеков А.Н.  
Газет "Алматы Болашақ" АҚ  
баспаханасында басылды. Алматы қ-сы,  
Мұқанов к-сі 223В, тел.: 378-42-00.

Жарнама және хабарландыру  
қабылдау (редакция  
мекенжайы):  
ҚР, индекс: 050002, Алматы қ-сы,  
Жібек жолы 50, «Квартал» БО, 4  
қабат, 404 кеңсе.  
Тел: 8 (727) 273-83-81  
8 (708) 983-36-71  
Прием рекламы и объявлений  
(адрес редакции): РК, индекс:  
050002, г. Алматы,

ул. Жибек Жолы 50,  
4 этаж, 404 офис.  
Тел: 8 (727) 273-83-81  
8 (708) 983-36-71  
E-mail: 150240018148@mail.ru  
Газет аптасына 5 рет шығады  
(Дүйсенбі, Сейсенбі, сәрсенбі,  
бейсенбі, жұма).  
Жазылу индексі: 64750  
Таралым 1 000 дана.  
Тапсырма № 242