

# SK NEWS

«САМҰРЫҚ-ҚАЗЫНА» АҚ КОМПАНИЯЛАР ТОБЫНЫҢ КОРПОРАТИВТІК БАСЫЛЫМЫ  
КОРПОРАТИВНАЯ ГАЗЕТА ГРУППЫ КОМПАНИЙ АО «САМРУК-ҚАЗЫНА»



ИНДЕКС СОЦИАЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

# ҚАЗМҰНАЙГАЗ: ОРЫНБАСАРЛАРДЫҢ МІНДЕТІ НАҚТЫЛАНДЫ

«КазМұнайГаз» ҮК АҚ 2019 жылдың 6 ақпанында Директорлар кеңесінің мәжілісі өткенін хабарлап отыр. Мәжіліс барысында Компанияның үйымдық құрылымын өзгерту, негізгі бизнес-бағыттарды басқару процестерінің ара-жігін ажырату туралы шешім қабылданған.



Осылайша Құрманғазы Есқазиев Басқарма төрағасының геология және барлау жөніндегі орынбасары ретінде ресурстық базаны кеңейтуге және еншілес кәсіпорындардың қорларын тиімді басқаруға жауап берсе; Данияр Тиесов Басқарма төрағасының мұнай өндеу және маркетингі жөніндегі орынбасары болып тағайындала отырып, басты өндірістік көрсеткіштердің орындалуына күш салмақ.

Басқарма төрағасының мұнай тасымалдау, халықаралық жобалар және «Сарыарқа» газ құбырының құрылышы жөніндегі орынбасары ретінде қызметке кіріскең Данияр Берлібаев мұнайдың экспорты мен тасымалдануына, экспорт нарықтарында мұнайдың әрі қарай өнделуіне, Компания үшін құнды барынша көбейтуге, сондай-ақ газбен қамтамасыз ету жөніндегі «Сарыарқа» стратегиялық жобасын іске асыруға білік-білімін жұмсамақ. Сонымен қатар, өндіріс жөніндегі орынбасар Жақып Марабаевтың мұнай мен газ өндірудің жоспарлы көрсеткіштеріне жетуге, өндірістік қызметтің үйымдастырылуы мен үйлестірілуінің тиімділігін арттыруға айрықша назар аударатыны айқындалған.

## САЛА ҚЫЗМЕТІ ОҢТАЙЛАНАДЫ



«Казақстан темір жолы» ҮК» АҚ Басқарма төрағасы Саят Мыңбаевтың қатысуымен өткен кеңес отырысында 2018 жылғы жұмыс қорытындысы талқыланып, 2019 жылға міндеттердің айқындалғаны хабарланып отыр.

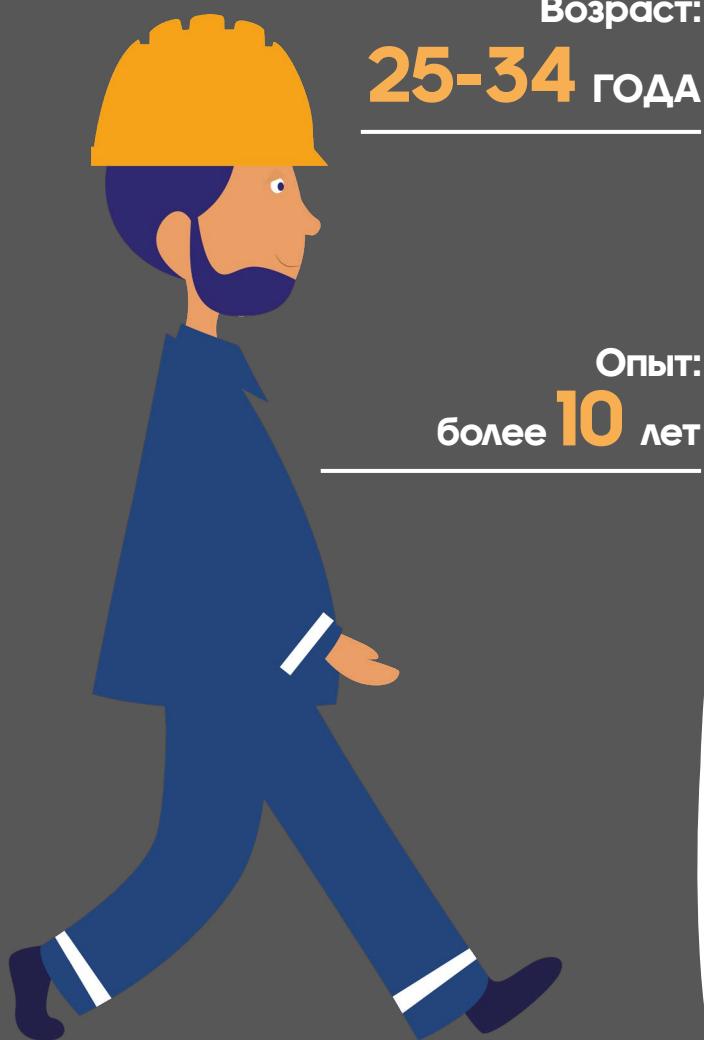
2018 жылдың өндірістік қызметінің негізгі тұстары бойынша теміржол үшін жыл он әтижемен аяқталған. 283 млн тонна жүк тасымалданса, бұл 2017 жылғыдан 11 млн тоннаға артық. Транзит 10% көбейіп, 17 млн тоннадан асты. Пойыздарда шамамен 18 млн жолаушы тасымалданған. 1000 км теміржол желісі тартылса, соның ішінде 867 км күрделі жөндеуден өткізілген.

Был транзитті дамыту және тасымал көлемін арттыру белестерін бағындыруда үйымдастыру құрылымын жеңілдету, тариф саясатын, реттеу ортасын өзгерту жөніндегі және даму стратегиясын жаңарту жұмыстары жүргізілмек. «ҚТЖ» ҮК АҚ құрылымында тек негізгі жұмыспен байланысы бар салалық компаниялар ғана қалатыны ескертілуде.

# КТО ОН, РАБОТНИК ФОНДА «САМРУК-ҚАЗЫНА»?

Сколько лет среднестатистическому работнику фонда «Самрук-Қазына», какой у него стаж, мужчина это или женщина? Ответы на эти любопытные вопросы – эксклюзивно в материале SK News.

**Образование:**  
среднее и высшее



**Возраст:**

**25-34** ГОДА

**Опыт:**  
более **10** лет

Фонд объединяет сотни тысяч человек. Это и почтальоны «Казпочты», и «спецы» «Казахтелекома», и железнодорожники КТЖ, и нефтяники КМГ, и представители других гигантов и их многочисленных «дочек». Собирательный портрет этих разных людей ежегодно «пишут» аналитики Центра социального взаимодействия и коммуникаций (ЦСВК), которые проводят в холдинге исследование под названием «Индекс социальной стабильности» (ИСС).

Для большей объективности производственные работники (те самые почтальоны, проводники и нефтяники) и административно-управленческий персонал (сотрудники центральных аппаратов, офисов – так называемые «белые воротнички») исследуются отдельно. Соответственно, и портретов тоже два. В 2018 году эти два сотрудника очень похожи.

## «Производственник»

Как несложно догадаться, это мужчина. Женщин в этой категории в три раза меньше. Наш работник довольно молод – ему от 25 до 34 лет. Доля его коллег-ровесников составляет 30%, хотя весьма близко находятся сотрудники в возрасте 35-44 лет (29%).

Наш работник имеет либо высшее (39%), либо среднее профильное (39%) образование. У него за плечами приличный опыт – стаж работы превышает 10 лет (47%). Примечательно, что сотрудников с минимальным опытом (со стажем менее одного года) меньше 4%. Это связано в том числе и с высокими требованиями к желающим получить работу.

Наш молодой человек – рабочий. Таких, как он, 65%. Следующую строчку занимают специалисты – 22%. Вспомогательный, обслуживающий персонал и прочие составляют оставшиеся 13%.

Наш среднестатистический сотрудник работает по классической схеме – пять дней в неделю по восемь часов. Так трудятся 57% работников, в то время как посменно на службу выходят 29%, а вахтовым методом – 12%.

## Административно-управленческий персонал (АУП)

Среди «белых воротничков», наоборот, больше женщин – совсем не намного (на 6%), но все же можно сказать, что портрет должен быть женский. Эта девушка – ровесница «производственника», то есть тоже представляет категорию молодых специалистов в возрасте от 25 до 34 лет. Таких среди АУП 38%.

Стаж нашей сотрудницы тоже преодолел десятилетний рубеж. Таких же труда в фонде – 38%. Следующие по доле – работники с опытом в промежутке между 5 и 10 годами – их 18%. Заметально, что среди АУП больше «фрешменов», новичков (менее одного года стажа) – таких 13%.

У нашей работницы есть подчиненные. Таких среди АУП 63%. Это весьма логично, ведь сама категория «менеджерская».

Стоит отметить, как это обычно бывает, наши портреты максимально близки к оригиналу, но все же не точная копия или фотография. То есть они составлены на основе презентативной выборки. «Белые воротнички» представлены весьма значительно – на 70%, производственные работники – всего лишь на 15%. Но надо понимать, что количество «производственников» превышает число их офисных коллег в разы, а доля в 15% соответствует и даже превышает все каноны социологических опросов, которые позволяют распространять результаты выборки на всю фактическую совокупность, или, говоря простыми словами, на всю группу компаний фонда.

О других интересных характеристиках «Самрук-Қазына» по ИСС можно почитать в материалах этого номера.

**Есть подчиненные**

**Возраст:**

**25-34** года

**Опыт:**

**более 10** лет



Талгат БАУРЖАНОВ

# САМҰРЫҚ-ҚАЗЫНАДА ЖАРҚЫН БОЛАШАҚҚА СЕНЕТИНДЕР КӨП

ӘЛЕУМЕТТИК ТҮРАҚТЫЛЫҚ ИНДЕКСІ БЫЛТЫР ӨНДІРІС ҚӨРІГІН ҚЫЗДЫРҒАН ҮЖЫМДАРДАН 38 МЫҢ АДАМДЫ ҚАМТЫДЫ. АЙТПАҒЫМЫЗ, ТҮТАСТАЙ ҚОРДЫ АЛҒАНДА, СҮРАЛҒАН ЕҢБЕККЕРЛЕРДІҢ 86 ПАЙЫЗЫ БОЛАШАҚҚА, ЕРТЕҢГІ КҮНГЕ ҮМІТПЕН, СЕНИММЕН ҚАРАЙТЫНЫ АНЫҚТАЛДЫ, ЯҒНИ АДАМДАРДЫҢ САНАСЫНДА ТИІСТІ СЕЗІМІНІҢ НЫҚ ОРНЫҚҚАНЫ ҚУАНТАДЫ.

Дегенмен, қалған 14% азаматтардың алаңдаушылығы, белгілі бір көркynыш пен үрейдің бойды билеуі, күнделікті тыныс-тіршілікке наразылықтың көрініс беруі әліде атқарылар істің, тындарар шаруаның мол екенін аңғартатындей.

Тағы бір өзгеше дерек, нәзік жандарға (84%) қарағанда ер адамдардың (86%) көтеріңкі көңіл-күйді жоғалтпағаны «бәрекелді» дегізтіндей.

«Шын мәнісінде, ер азаматтарда әйел адамдарға қарағанда оптимистік сезімнің артық болып келуінің негізгі себептері бар деуге болады. Біріншісі – жалпы біздің қоғамызда ер азаматтың әйел адамға қарағанда жоғары жалақыға ие болатыны қалыпты көрініс. Екіншіден, әйел адам ер азаматқа қарағанда эконом-

микадағы теріс өзгерістерге сезімтал болып келеді. Тамақпен, киім-кешекпен, тұрмыстық қажеттіліктермен бала-шағаны қамтамасыз ету мақсатында көп жағдайларда қолынан дорбасы түспейтін әйел адам, яғни дүкен-базарлардағы қымбатшылық пен удай бағалардың негізгі күәгерлері солар болады. Бұл өз кезегінде, олардың жалпы көніл-күйіне әсер етпей қоймайды», - дейді Әлеуметтік өзара ықпалдастық және коммуникация орталығы басқармасының жоба менеджері Асқар Мұқашев.

Ал, жас шамасына келсек, оптимистердің ең көбі 90 пайыздық деңгейде 25 жасқа дейінгі замандастарымыздың арасында тіркелсе, аталған көрсеткіш өмірге сынни көзқарасы түзілген 55 жастан асқан аға буында 83%-тың төнірегінде төмендеген.

Білім дәрежесі түрғысында, толық емес орта немесе орта білім менгергендер тарапында келешекті өз қолымен гүлдендіруге бел буғандар кем дегенде 88%-ды құрап, одан кейін арнаулы жоғары білім ошақтарын аяқтағандар мен орта кәсіби оқу орындарында оқығандар, жоғары оқу нысандарын толық бітірмегендер орналасқан. Қызығы сол, магистратура мен ғылым докторы, PhD тәрізді мықтылар санаты «оптимизм» үғымында 82%-бен соңғы орынға лайық боп тұр.

Әңірлер ішінде түрғындары қындықтан ықпалтын, жақсылыққа сенімнен қайтпайтын Қызылорда облысы 96%-бен бас жүлдені еншілесе, Елбасы «Өмір адамға бір-ақ мәрте беріледі, оны Шымкентте сұру керек» деп нұсқаған қүнгейдегі жайма-шуақ шаһар 95%-бен екінші орынға табан тіреп, Жам-

был облысы 93%-бен үшінші орынға жайғасты. Алматы мен Павлодар жұрты 80% көрсеткішпен оптимистер санының сиректеу екенін көрсетуде.

Жұмыс өтілі 1 жыл ғана болғандар сәулелі уақыттарға көбірек сеніп (92%), 10 жылдан артық еңбек еткендердің ерік-жігеріне селкеу түсken (83%).

Басшылар мен оның қармағындағы әріптесінің арасындағы оптимистік көзқарастың айырмашылығы орташа алғанда – 9%.

Жұмыс кестесінде аптасына 5 күнмен 8 сағаттық қызымет уақыты мен ауысыммен тер төгудің ыңғайлығы тұжырымдалуда (86%). Бұл ретте маусымдық жұмыстың көпшіліктің құп көре бермейтіні шындыққа жанасатындей (76%).

«Әлбетте, көптеген себептерді атауға болады және соның қатарына тұрақсыздықты да жатқызуға болар еді. Бірақ, біздің тереңдетілген зерттеулеріміз көрсеткендей, вахталық я болмаса маусымдық түрде еңбек атқаратын азаматтарымыз көп жағдайда тұрғылықты жерінен және бала-шағынан алшақ жерге кетуге мәжбүр болады. Соның негізінде, туғандарына деген сағыныш сезімі мен балаларының тәрбиесіне үлестерінің аздығы қынжылтатынын анықтадық. Жалғыз ынталандыратыны – маусымдық еңбегінің арқасында отбасы мүшелерін асыра алу мүмкіндігі. Сондықтан да, әр күннің кеші мен демалыстарын отбасымен өткізетін 5 күндік қызметкерлерге қарағанда, маусымдық жұмыскерлердің оптимистік көңіл-күйі төменірек бола-

тыны түсінікті», - дейді сарапшы.

Әлеуметтік өзара ықпалдастық және коммуникация орталығы, зерттеу аясында сауалнама жүргізу біртіндей деп онлайн сипатқа көшіп жатқанын хабарлап отыр.

Мұндай сұрау салу тәсілін өткен жылы алғаш рет «Қазпошта», «KEGOC» және «Қазақтелеком» компаниялары қолданғанын атап өткен жөн. Ал жалпы зерттеу жұмыстарына «Самұрық-Қазына» қорының құрамындағы «Қазақстан темір жолы», «ҚазМұнай-Газ», «Қазатомөнеркәсіп», «Самұрық-Энерго», «Эйр Астана» сынды ірі жүйеқұраушы ұлттық компаниялардың барлығы қатысқан.

14 облыс пен республикалық маңызды 3 қала, яғни



еліміздегі 700-ден астам елдімекен қамтылған Әлеуметтік тұрақтылық индексін Қазақстан Республикасының Үкіметі, Cornell University, Monash Business School, MIT және Cardiff University сияқты халықаралық зерттеу орталықтарының жоғары бағалағанына да ерекше назар аударуға болады.

Әлеуметтік өзара ықпалдастық және коммуникация орталығы 2013 жылдан бері

«Самұрық-Қазына» қорының құрамына кіретін компаниялар арасында жыл сайын «Әлеуметтік тұрақтылық индексі» зерттеуін жүргізуде. Осы жылдар аралығында қомақты деректер қоры жинақталып, орын алғып жатқан өзгерістер мен компаниялардың қажеттіліктерін ескеру нәтижесінде зерттеу әдіснамасы да толықтырылды. Зерттеу әдіснамасы Қорбасшылығының тапсырмасы мен қоржындық компаниялардың ұсыныстарына сәйкес жетілдірілді.

Ескіжылдаболса, біріншіден, биылғы саулнамаға «Әлеуметтік инфрақұрым» қосымша бөлімі енгізілді. Соның нәтижесінде зерттеу жұмысшыларға сыртқы қоршаған орта жағдайларын бағалауға мүмкіндік береді.

Екіншіден, саулнамаға несиeler санын және оларды төлеуге кететін кіріс мөлшерін анықтайтын сұрақтар енгізілді. Ол өз кезегінде

өндіріс жұмысшыларының несиелік жүктемелігін анықтайтын болады.

Ушіншіден, жұмысшылар өкілдерінің қызметі бойынша бөлім қосымша сұрақтармен толықтырылды.

Төртіншіден, зерттеу еліміздегі еңбек күшінің үтқырлығына сипаттама беретін болады.

Бесіншіден, Қордың мандай-алды компаниялары саулнама жүргізудің заманауи әдісі – онлайн форматқа ішінара көшуді бастап кеткенін жоғарыда жаздық. Осылайша Орталық зерттеу жұмыстарын өткізу және компанияларға зерттеу нәтижелерін ұсыну мерзімін жеделдете түсуді мақсат тұтуда.

Зерттеу есептерінде ұжымдардағы шынайы жағдай бейнеленіп, қызметкерлердің қөніл-куйнің өзгеруіне әсер ететін саналуан жайттар жан-жақты қарастырылады.

Сондай-ақ, Орталық сарапшылары, тиісті тараптарды зерттеу нәтижелерімен қалай жұмыс істеу қажет және қандай мақсатта қолдануға болатыны тура-лы ақпаратпен толыққанды қамтамасыз етпек ниетте.

**Алдаберген КЕМПІРБАЙ**

Жұмыс  
кестесінде  
аптасына 5  
күнмөн 8  
сағаттық қызмет  
уақыты мөн  
аудысыммен тер  
төгудің ынғайлығы  
тұжырымдалуда (86%).

# ТРОЛЛИНГ И НЬЮСДЖЕКИНГ. КАК ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ, НО НЕ «ПЕРЕХАЙПОВАТЬ»?

Когда можно и нужно жестко троллить, как не «перехайповаться» и какие тренды продвижения актуальны для социальных сетей? Известный российский медиаэксперт Тимур Асланов поделился с SK News советами и лайфхаками.

Сейчас «хайпуют» все и каждый. Как эффективные методы Вы часто упоминаете ньюсджекинг и троллинг. В чем разница?

Ньюсджекинг – это когда мы «хайпаем» на общезвестной, резонансной новости, «угоняем» ее. Пару лет назад в России на несколько дней «упала» связь «Мегафон», не доходили сообщения, звонки – техническая проблема. «Альфа-Банк» разместил у себя в Twitter логотип «Мегафона», картинку подорожника и надпись «Мегафончик, не болей». Все начали репостить этот твит и обсуждать банк. Проблема у всех на слуху, такое прикрепление вполне изящно и эффективно.

Троллинг – это когда мы дразним другой бренд. К примеру, то, чем занимался Tele2, когда пришел на казахстанский рынок.



Троллинг –  
это когда мы  
дразним другой бренд.  
К примеру, то, чем занимался Tele2,  
когда пришел на  
казахстанский рынок.

Они отправляли послания оператору Kcell на баннерах, где критиковалась дорогая связь. Это как раз троллинг в чистом виде. Если бы к диалогу присоединилась еще одна компания – были бы и троллинг, и ньюсджекинг, так как третья компания использовала бы уже существующий инфоповод.

Недавняя история с застройщиками и плакатами с «Мадиной» – тоже на стыке троллинга и ньюсджекинга. Это начиналось как троллинг, но когда к теме присоединились другие компании и зацепились за этот инфоповод, это превратилось в ньюсджекинг.

**Не все компании могут себе это позволить. Кому эти инструменты больше подходят?**

Есть, к примеру, сегмент лоукост – компании, которые продают дешевые товары. Там такие инструменты вполне оправданы. К примеру, сайт Aviasales, где продают дешевые авиабилеты. Эта компания ведет себя настолько агрессивно, что даже обижает своих пользователей в комментариях и использует нецензурную лексику, но настолько ярко и смешно, что аудитория у них только растет.



Финансовая отрасль же подразумевает более консервативный подход. Если у вас банк, инвестиционная компания, здесь образ должен быть более серьезным, люди не должны бояться доверить вам деньги. Особенно если ваша целевая аудитория – пенсионеры. Они жесткий «хайп» не воспримут. Такое вряд ли бы себе мог позволить «Сбербанк». Хотя «Тинькофф Банк», аудитория которого очень молодая, наоборот, идет во все тяжкие.

Все зависит от целевой аудитории и от того, насколько конкурентен ваш рынок. Можно даже хорошо шутить над темами, которые не обижают вашу аудиторию, но могут задеть чужую. В этом ничего такого нет, главное, ваши продажи от этого не упадут. У вас должен быть внутренний барометр – что ваша целевая аудитория сможет переварить, а что не сможет.

В Казахстане в целом довольно консервативное общество, даже молодежь. Был случай, когда маленькое рекламное агентство выпустило постер, где изобразило целующихся Абая и Пушкина. Реклама «не зашла», и компанию потом раздавили. Я понимаю, агрессивная подача – очень эффективный инструмент, но подходит ли он консервативным обществам?

Когда используют такие жесткие методы, это всегда прорывной пиар. Но если основная аудитория консервативная, то, конечно, надо искать более мягкие методы. На мой взгляд, целующиеся Пушкин с Абаем – это весело, но для кого-то, наоборот, табу. На такие темы нужно шутить аккуратно. Особенно не стоит обижать на тему религии, это запретная зона. Религия и национальность – очень болезненные для людей темы, и даже в более открытых западных обществах люди часто нарываются на большие проблемы, когда заходят на эту территорию.

Недавняя история с застройщиками и плакатами с «Мадиной» – на стыке троллинга и ньюсджекинга.

## Как Вы считаете, правильно ли извиняться, удалять посты?

Я считаю, это нормально. Если ты обидел людей, которые тебе важны, то почему бы и нет? Если ты считаешь, что твоей вины нет, что это просто глупая реакция и активность диванных аналитиков, то можно отстаивать свою позицию.

## Можете выделить последние медиатренды в соцсетях, продвижении?

Основной тренд – видео. YouTube уже многими используется в качестве поисковика вместо Google. Из лайфхаков – советую не публиковать посты со ссылками, а встраивать видео. То есть «грузить» сразу на Facebook, а не на какой-нибудь видеоХостинг, а потом уже в соцсети со ссылкой. Алгоритмы социальных сетей сейчас не любят, когда пользователи уходят на сторонние ресурсы.

Еще один важный момент: если вы хотите продвигать ваше видео, не забывайте титры. Сейчас многие люди, сидя на работе, просматривают видео без звука.

Очень мощный тренд – лайв-трансляция. Включаетесь и ведете репортаж с места событий, вебинар, что угодно. Лайв-трансляции очень активно продвигают сами соцсети. Если вы выложите видео у себя в посте, его все равно увидит ограниченное количество людей, потому что «умная» лента скрывает посты, а когда включаете прямой эфир в Facebook, то каждый ваш подписчик получает уведомление.

У одного из пиарщиков российских политиков есть селфи-палка и там пять телефонов. На вопрос, для чего, он отвечает: «Политик выступает, я веду трансляцию в Facebook, Instagram, во «ВКонтакте», в «Одноклассниках» и т.д».

Еще один тренд – уход от топовых блогеров к микроинфлюенсу. Это блогеры, у которых не миллионы подписчиков, а от 10 до 100-150 тысяч. Исследования показывают, что у них аудитория более вовлеченнная. Количество «лайков» и комментариев у таких блогеров в процентном соотношении к количеству подписчиков больше, чем у топовых



# МЕГАФОН

блогеров. Если возьмем топового блогера Ольгу Бузову – сегодня она рекламирует крем, завтра – шампунь, послезавтра – еще что-то. Все понимают, что это реклама. Когда микроблогер что-то такое делает, аудитория ему больше доверяет.

У него количество людей в подписчиках, которые его знают лично, больше, чем у блогера-миллионника. И поэтому реклама эффективнее и дешевле, деньги лучше «отбиваются». Топовые блогеры сейчас очень задирают ценники. Недавно выяснили, сколько стоит разместить рекламу в Instagram у Сергея Шнурова – у него 4,5 миллиона подписчиков, он берет по рублю за каждого подписчика. Что можно такое продавать, чтобы заплатить за один пост четыре миллиона рублей?

## А что сейчас с Telegram? Когда-то ему пророчили большое будущее.

С Telegram какая проблема? Валится куча информации, а читать некогда. Люди начинают выключать уведомления. Оставляют себе лишь четыре-пять каналов, которые они читают. И попасть в эту избранную пятерку – задача серьезная. Нужно создавать высококлассный контент и активно его продвигать, иначе усилия будут впустую. Потому что может случиться так, что у вас будет большое количество подписчиков, но читать посты не будут.

Анель АБУЛХАИРОВА

# ҚАЛАМҚАС МҰНАЙЫ ҚАЛАЙ АШЫЛДЫ?

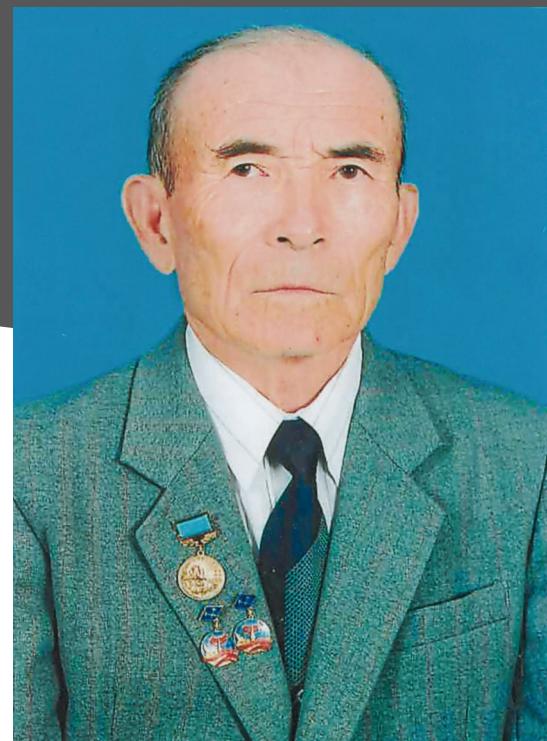
ҚАЗЫНАЛЫ ӨҢІРДЕГІ ӨЗЕН, ҚАРАЖАНБАС КЕҢ ОРЫНДАРЫН ТҮҢҒЫШ АШУШЫ, «ЕҢБЕК ҚЫЗЫЛ ТУ», «ҚҰРМЕТ БЕЛГІСІ» ОРДЕНДЕРІНІҢ ИЕГЕРІ ӘДІЛ НҰРМАНОВ – БОЗАШЫ ТҮБЕГІНДЕГІ ҚАЛАМҚАС КЕҢ ОРНЫНЫң АШЫЛУЫНА ДА ҮЛКЕН ҮЛЕС ҚОСҚАН АРДАГЕРЛЕРДІҢ БІРІ.

Сол кезде «Маңғыстаумұнай-газбарлау» тресіне қарасты геологиялық іздестіру партиясында бас геолог қызметін атқарған ол ара-да 30 жылдай уақыт өткен соң, 2004 жылы өлкетанушы Отыншы Қөшбайұлымен бірігіп, «Бозашы – Маңғыстаудың екінші тынысы» атты кітап жазып шықты.

Бұл туындыда автор тек өзінің өмір жолдары жайында сөз етіп қана қоймайды, сондай-ақ Өзен, Қаражанбас, Қаламқас, Жалғызтөбе, Арман кен орындарының қалай ашылғандығы жөнінде де барша жүртшылыққа түсінікті, өте қарапайым тілмен, қызықты етіп баяндайды. Біз бүгін сол кітаптың Қаламқас кен орнының қалай ашылғандығы хақында сыр шертетін жерлерінен үзінділерді оқырмандар назарына ұсынып отырмыз.

«...Көлемі айта қаларлықтай аумақты – ұзындығы 60, ені 25-30 шақырымға жететін Солтүстік Бозашы төбесіндеңі бұрғылау жұмыстарын тездету мақсатында басқа жерлерден көмек алуға тұра келді. Ақтөбе облысындағы Ембі геологиялық іздестіру экспедициясынан екі бұрғылау қондырғысы бригадасымен алдырылды. Енді оған өзіміздегі үш бұрғылау қондырғысы қосылып, құрылымдық бұрғылау кең көлемде жүргізіле бастады.

Бұған қоса Шымкенттен келген «Тұрлан» және Атыраудан келген екі геофизикалық партия жұмыстарын Солтүстік Бозашы дөңінің геологиялық құрылышын зерттеуден бастады. Осы зерттеу нәтижесінде алаңдардың шөгінді тізбектері анықталды. Жалпы Бозашы дөңінің Қаражанбас,



Солтүстік Бозашы сияқты өз алдарына бөлек-бөлек екі үлкен дөңнен тұратындығы анықталды. Сонымен қатар бұл дөңдердегі төменгі бор қабатында және оның астындағы юра шөгінділерінде мұнайлы қабаттардың сақталғаны белгілі болды. Әрі қарата жүргізілген зерттеу жұмыстары осы Солтүстік Бозашы дөңінің оңтүстік беткейінде Жалғызтөбе, ал дөңнің солтүстік беткейіндегі Каспий жағалауында орасан аумақты Қаламқас құрылымының орналасқанын анықтады. Осы

Қаламқас құрылымының терістік қанатында қазылған K-1 үңғысынан 587 метр тереңдіктен 1976 жылы қаңтардың 30-ында алғашқы газ фонтаны алынды.

Сөйтіп, Бозашы тубегіндегі үшінші үлкен кен орны – Қаламқас мұнайлы алаңы осы сәтте ашылған еді. Өлкенің мұнай тарихында геологиялық іздестіру партиясы қазған K-1 құрылымдың үңғысы Қаламқас кен орнын алғашқы ашуыш үңғы болып мәңгілікке жазылып қалды.

Осы жылдың ақпан, наурыз айларында қазылған құрылымдық іздестіру үңғыларынан алынған керн де, каротаж материалдары да бұл алаңдағы бор және юра шөгінділерінде бірнеше мұнайлы қабаттардың бар екендігін анықтады.

Көп кешікпей, осы жылдың 24 шілдесінде «Маңғыстаумұнайгазбарлау» кешенді экспедициясына қарасты М.И.Кривцов басқаратын бұрғылау бригадасы №3 терең бұрғылау үңғысынан 847-860 метр аралығындағы юра шөгіндісінен тәулігіне 200 текше метр өнім беретін мұнай фонтанын ашты. Бұл фонтан алғашқы А.И.Волочаев алған газ фонтанын түпкілікті растап, Бозашы тубегінде мұнай мен газдың үшінші үлкен кен орны – Қаламқастың ашылғанын бүкіл елге жария етті.

...1979 жылдың тамыз айында Бозашы мұнайының құрамындағы бесокисті ванадийді (Y2 O5) айырып алу әдісін анықтау мақсатында Мәскеу қаласындағы зауытқа 8 тонна Қаражанбас мұнайын геологиялық ізде-

стіру партиясының геологы Серік Айтуаров апарып тапсырды. Зауытта жасалған жұмыстың қорытындысы Ленинград қаласындағы ғылыми институтта (ВНИГРИ) жан-жақты зерттелді. Мұнай құрамындағы бесокисті ванадийді (Y2 O5) алу жолдары анықталды. Сөйтіп, «Милион тонна Бозашы мұнайынан 440 тонна Y2 O5 алуға болады» деген тұжырым жасалды.

Міне, осылай атағы бүкіл Кеңестер Одағына әйгілі болған Жетібай мен Өзен сияқты алып мұнай мен газ кен орындары бар қасиетті Маңғыстауда бүгінде игерілетін мұнайдың тен жартысы жаңадан ашылған Бозашы кен орындарынан өндірілуде».

«Мұнайлы өлке» газетінен



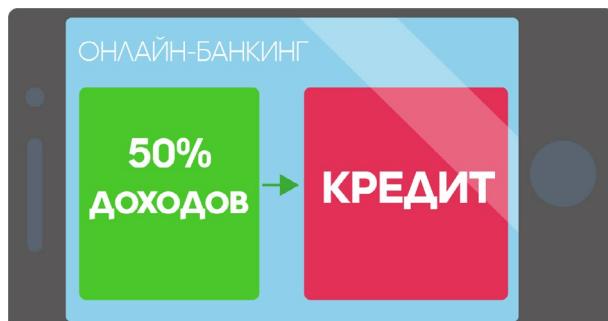
# ДВЕ ТРЕТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАБОТНИКОВ «САМРУК-ҚАЗЫНА» ИМЕЮТ ХОТЯ БЫ ОДИН КРЕДИТ

БОЛЕЕ 75% ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАБОТНИКОВ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «САМРУК-ҚАЗЫНА» ТРАТЯТ ЧАСТЬ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА НА ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА. ТАКУЮ СТАТИСТИКУ ВЫВЕЛИ АНАЛИТИКИ ЦЕНТРА СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И КОММУНИКАЦИЙ (ЦСВК) В ИССЛЕДОВАНИИ ИНДЕКС СОЦИАЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ (ИСС) ЗА 2018 ГОД.

Бытует мнение, что в группе компаний «Самрук-Қазына» работают одни богачи. Но это утверждение далеко от реальности. Большая часть сотрудников – вовсе не «белые воротнички» в офисных костюмах, а работники заводов, почтальоны, инженеры, железнодорожники и прочие представители так называемых рабочих профессий.

Не отличаясь от остальных казахстанцев, они тоже имеют долги, выплачивают кредиты, тратя на них немалую часть семейного бюджета.

Аналитики ЦСВК опросили около 40 тысяч производственных работников группы компаний фонда и выяснили, что лишь у 23% из них в семьях нет задолженностей. Выборка ИСС представлена по полу, возрасту, должностям и прочим критериям, поэтому результаты можно экстраполировать на весь холдинг. А учитывая долю фонда в казахстанской экономике, с некоторой оговоркой – и на всю страну.



## СКОЛЬКО КРЕДИТОВ НА ПЛЕЧАХ СОТРУДНИКОВ?

35% репондентов имеют как минимум один кредит, 24% выплачивают два, 10% – три, а 8% – даже более трех кредитов.

Интересно взглянуть и на долю семейного бюджета, которую производственные работники отдают банкам и другим финансовым организациям.

Каждый второй работник тратит на эти цели до 50% доходов. Около 15% участников в опросе – от половины до трети семейного бюджета. И 8% респондентов вынуждены регулярно расставаться с 75% доходов.

Проблема высокой закредитованности (ипотека, потребительские кредиты) в целом довольно актуальна для многих государств, в том числе и развитых. Ей уделяется большое внимание, и понятно, почему – ситуация в некоторых странах разрасталась до масштабов мировых финансовых кризисов. Поэтому аналитики советуют пристально следить за обстановкой, а лучше – действовать превентивно, на опережение.

Талгат БАУРЖАНОВ

## ОБЗОР

# ЭЛЕКТРОМОБИЛЬ SMART- СТОИТ ЛИ ИГРА СВЕЧ?

В то время как на мировом рынке «электромобильная вечеринка» уже вовсю идет, в Казахстане она только начинается. Лишь единичные автолюбители отдают предпочтение таким экземплярам. Почему? За ответом на этот вопрос мы обратились к сотруднику «Самрук-Энерго», обладателю двухместного Smart fortwo Electric Drive Даурену Сагидулле.



## От идеи до покупки

«О покупке нового автомобиля я задумался осенью. Поскольку он был предназначен не для семейного пользования, то решил, что он должен быть компактным и не очень дорогим как по цене, так и в эксплуатации. На тот момент я вел проекты, связанные с возобновляемыми источниками энергии, и, связав все эти факторы, остановил свой взгляд на Smart fortwo ED», –

задал тон разговору Даурен Сагидулла.

К покупке машины наш герой подошел весьма основательно. Для начала он изучил рынок. В Казахстане необходимой модели не оказалось, и Даурен Сагидулла стал штудировать российские сайты. Попытка удалась – желаемый аппарат нашелся. После этого он через WhatsApp обратился к участникам Ассоциации возобновляемой энергетики Казахстана.

«Я написал, что хочу приобрести электромобиль, попросил поделиться мнениями по этому поводу, практическими советами. К сожалению, владельцев подобных «экземпляров» в чате не оказалось, но нашлись доброжелатели, которые помогли связаться с людьми, занимающимися ввозом в Казахстан Tesla», – рассказал собеседник.

Эксперты посоветовали нашему герою обратиться в органы дорожной полиции и уточнить, во сколько обой-

дется постановка на учет автомобиля данного класса. Последовав наставлению, он выяснил, что эта сумма составляет 400 МРП, или почти 20% от стоимости машины.

«Весь процесс – это размышление, поиск, определение, обсуждение деталей с продавцом – занял порядка двух месяцев. Поскольку у машины небольшой запас хода и преодолеть самостоятельно расстояние от Омска до Астаны было сложно, пришлось решать вопрос с доставкой», – пояснил Даурен Сагидулла.

Собеседник признался, что немного разочаровался, когда впервые увидел свой автомобиль – он был грязным, весь в снегу. Но когда его помыли, привели в надлежащий вид, это чувство ушло.

«Для меня покупка Smart-автомобиля – большой экс-

перимент. Я не просто решился на покупку накануне зимы, мне было важно протестировать его возможности, узнать, насколько он приспособлен к нашим погодным условиям», – отметил собеседник.

По словам Даурена Сагидуллы, за этим опытом внимательно следит не только он сам, записывая различные данные и показатели в блокнот, но и его коллеги, друзья и родственники.

«Они все с особым вниманием наблюдают за мной и моим авто, интересуются особенностями эксплуатации, плюсами и минусами», – сказал собеседник.

## ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Расспросить о достоинствах и недостатках этого «умного» аппарата решили и мы. Даурен Сагидулла отметил, что сильными сторонами

автомобиля являются комфортность, безопасность, морозоустойчивость и экономичность.

Начнем с первого. Несмотря на свою внешнюю компактность, внутри достаточно много места.

Не разочаровывает, по словам собеседника, и уровень безопасности автомобиля. Благодаря своему весу в 900 килограммов он легко держит дорогу.

«Я смотрел ролик краш-теста двух машин: Mercedes-Benz C-класса и Smart, которые являются творениями одной автомобилестроительной компании. По итогам эксперимента эксперты заключили, что шансы на выживание в равной степени имеют оба водителя», – сказал наш герой.

Морозоустойчивость. Это один из главных плюсов машины на электротяге, убе-

**SMART**

**вес: 900 кг.**

**длина: 2, 69 м.**

**высота и ширина: 1, 58 м.**

**количество мест: 2**

**мощность:**  
**74 лошадиных сил**

**макс. скорость:**  
**125 км/ч**

**время зарядки:**  
**5-6 часов**

жден собеседник. Даже в лютые морозы, которые недавно окутали столицу, она достойно показывала себя – всегда легко и быстро заводилась.

Выразил наш герой мнение и по поводу экономичности своего транспортного средства.

«Отнести Smart к числу бюджетных автомобилей сложно. Однако такая покупка легко оправдывает себя в период эксплуатации. Во-первых, стоимость одного километра пробега колеблется от 2,5 до 3 тенге в зависимости от времени года. Во-вторых, машина не требует замены масла, ремонта двигателя – его просто нет. В-третьих, мойка. Из-за «миниатюрности» авто она обходится мне всего в 500 тенге», – отметил автолюбитель.

Есть у этого экземпляра и недостатки. Но для нашего героя с его образом жизни они незначительны. В числе основных «минусов»: небольшой запас хода, батареи и недостаточное количество электрозаправок в городе. Пойдем по порядку.

«Сейчас одного полного заряда батарей в среднем хватает на 95-125 километров, все зависит от манеры езды и предпочитаемой скорости. То есть такая машина рассчитана лишь для передвижения по городу. Я, например, езжу на ней на работу и обратно, на тренировки. Но, насколько я знаю, компания-производитель уже решила эту проблему, увеличив запас хода», – пояснил Даурен Сагидулла, перейдя к следующему недостатку.

Он добавил, что у этих батарей, которые являются



«сердцем» машины, есть ежегодная потеря емкости составляет около 1-2%. Кроме этого, зимой они садятся примерно на 30% быстрее.

По мнению собеседника, сейчас в Астане очень мало специальных электрозаправок. Но он уверен, что со временем, когда подобные автомобили получат массовую популярность, эта ситуация изменится.

## Кому подойдет?

Собеседник отметил, что многие из его окружения, увидев Smart-автомобиль в действии, задумались об аналогичной покупке. Его коллега даже уже начал поиск. Однако далеко не всем подойдет такой транспорт, убежден Даурен Сагидулла.

«Я где-то читал, что типичный портрет владельца Smart – неуравновешенный электрик, который работает в центре большого города, считает деньги, любит гаджеты, заботится об экологии и точно знает, есть ли в его розетке заземление. Мое мнение, что пересесть на такую машину может неординарный человек, готовый к вниманию, причем к разным формам его проявле-

ния: кто-то, увидев на дороге такое миниатюрное авто, проявляет чрезмерную вежливость, пропускает, кто-то, напротив, ведет себя очень агрессивно, не считает его за транспорт», – сказал собеседник.

По его мнению, чтобы повысить статус и популярность Smart-автомобилей – экологически чистого транспорта в столице, необходимо ввести преференции, например, предусмотреть для них отдельные парковочные места. Кроме этого, важно создать льготные условия при их ввозе, растаможке и постановке на учет.

«Идеально, если к этому «движению» примкнут не только частные лица, но и общественный транспорт. Ночью его можно легко заряжать, а утром выпускать в рейс. Китай имеет положительный опыт в этом направлении, почему бы нам не попробовать», – заключил собеседник.

Действительно, а почему бы и нет?

**Евгения СЕМАШКИНА**

**Жастар жылы**

# 5 ДИПЛОМ МЕН ПАУЭРЛИФТИНГ

«МАӘК-ҚАЗАТОМӨНЕРКӘСІП» ЖШС ЖЭО-2 ЭЛЕКТР ЦЕХЫНЫң ПАЙ-ДАЛАНУ ЖӨНІНДЕГІ ИНЖЕНЕРІ ДӘУРЕН АЯҒАНОВ КОМБИНАТТАҒЫ ЕКІ ЖЫЛҒА ЖУЫҚ ҚЫЗМЕТ ӨТІЛІНДЕ ӨЗІНІҢ БІЛІМ-БІЛІГІМЕН, ЖА-УАПКЕРШІЛІГІМЕН КӨЗГЕ ТҮСІП ҮЛГЕРГЕН ЖАС МАМАН. 26-ФА ЕНДІ ФАНА ТОЛСА Да ТАБАҚТАЙ БЕС ДИПЛОМНЫң ИЕСІ!

Сонымен қатар, Стратегиялық менеджмент бағдарламасы бойынша бизнесті басқару магистрі кәсіби дәрежесіне, PhD ғылыми атағына қол жеткізсем деген армандары тағы бар.

«Біліммен мынды, білекпен бірді жығып» жүрсем деген ниетпен қызметтөн бос уақытта пауэрлифтинг спортымен айналысамын. Қазір спорт шеберлігіне үміткерлік нормативін тапсыруға дайындалудамын. Ал оқу-білімге кішкентайымнан құмармын. Өзіме биік талаптар қоямын, алға қойған мақсатыма жету жолында тыным таппаймын. Жақында «Nur Damu Kazakhstan» зияткерлік орталығынан тез ойлау, жылдам оқу курстарын тәмамадым. Басқа жастарға да болашақтың берік негізін қалайтын жастық шақты бекерге өткізіп алмай, білімді жетілдіріп, қоғамға пайдалы іспен шүғылдану керек деген ақыл айтар едім», - дейді оқымысты жігіт.

Дәурен Аяғанов Ақтау қаласыдағы №28 орта мектепті бітірген соң Ресейдің Тюмень мемлекеттік мұнай



университетінің электр энергетикасы факультетінің грантын жеңіп алғып, белсенді студенттердің бірі болды. Сол жердегі қазақ ұлттық-мәдени орталығының жұмысы-



на да атсалысып, қазақ тілін үйрету курсын ашты. Университет қабырғасында халықаралық, ресейлік ғылыми конференцияларға қатысып, «Жаңартылатын энергия көздері» тақырыбында баяндамалар жасады, фотоэлектрлік элементтерді (күн батареясы) зерттеу туралы бірнеше мақала жариялады.

Сонымен университеттің үздік студенті Дәурен бірнеше факультетте қатар оқуға шешім қабылдады. Осылайша ол электр энергетикасы, экономика, мұнай, заң факультеттерін бірге таусысып, одан әрі магистратураның да грантын жеңіп алды. Бірнеше дипломы мен мамандығы бар жас жігітті Ресейдің көптеген ірі компаниялары, кәсіпорындары қызметке шақырды. Әйтсе де үйдің кенже ұлы ата-анасының қалауымен елге оралды.

«Білімінді қанша шыңдал келсем де маған жұмыс табу қыын болды. Сосын Тюмень университеті ректорының және Тюмень қазақтарының үлттық-мәдени орталығы президентінің берген ұсыным хаттарын алып, облыс әкімшілігіне бардым. Сол кездегі облыс әкімінің бірінші орынбасары С.Алдашев мырзаның қолдауымен «МАЭК-Қазатомөнеркесіп» ЖШС

ректор Қайрат Әбдірәсілов жоғары білімінді ескеріп, ЖЭО-2 бөлімшесіне жұмысқа қабылдады. Маған үлкен сенім артып, жауапты жұмысты бастауыма қолдау білдірген ол кісіге раҳмет айтқым келеді. Қызметке орналасқалы көп тәжірибе жинақтап, мамандығымды тереңірек меңгерудемін десем болады. Үйретуден жалықпайтын Н.И.Маленький, В.В. Шабалдас, О.Г.Тихонова сынды аға буын әріптестеріме алғысым шекіз. Ұйымшыл ұжымдастарыма да ризамын», - дейді дарынды замандастымыз.

2019 жылды Елбасы «Жастар жылы» деп жариялағаны белгілі. Дәурен осы атаулы жылдың аясында жас мамандарға, оның ішінде шетелде білім алған жастарға ірі кәсіпорындар конкурстық таңдаулар өткізіп, жұмысқа қабылдау қажет деп сандайды.

«Әйтпесе, көптеген білімінді жастар шетел асып кетіп жатыр. Оларды әлеуметтік жағынан да қолдаған абзал. Жоғары білімі жоқ мықты мамандар да бар. Бұлардың болса, білімін жетілдіруге мүмкіндік жасаған жөн», - дейді арманы биік, елге жанашыр озық ойлы кейіпкеріміз.

Гүлбаршын БАЙНАЗАРОВА



Команда Центра социального взаимодействия и коммуникаций  
запускает конкурс красоты  
**«Самұрық Аруы-2019».**

Побороться за корону первой красавицы могут все сотрудники группы компаний Фонда. Для этого нужно лишь ознакомиться с положением конкурса и заполнить онлайн-заявку.  
Найти их можно на сайте

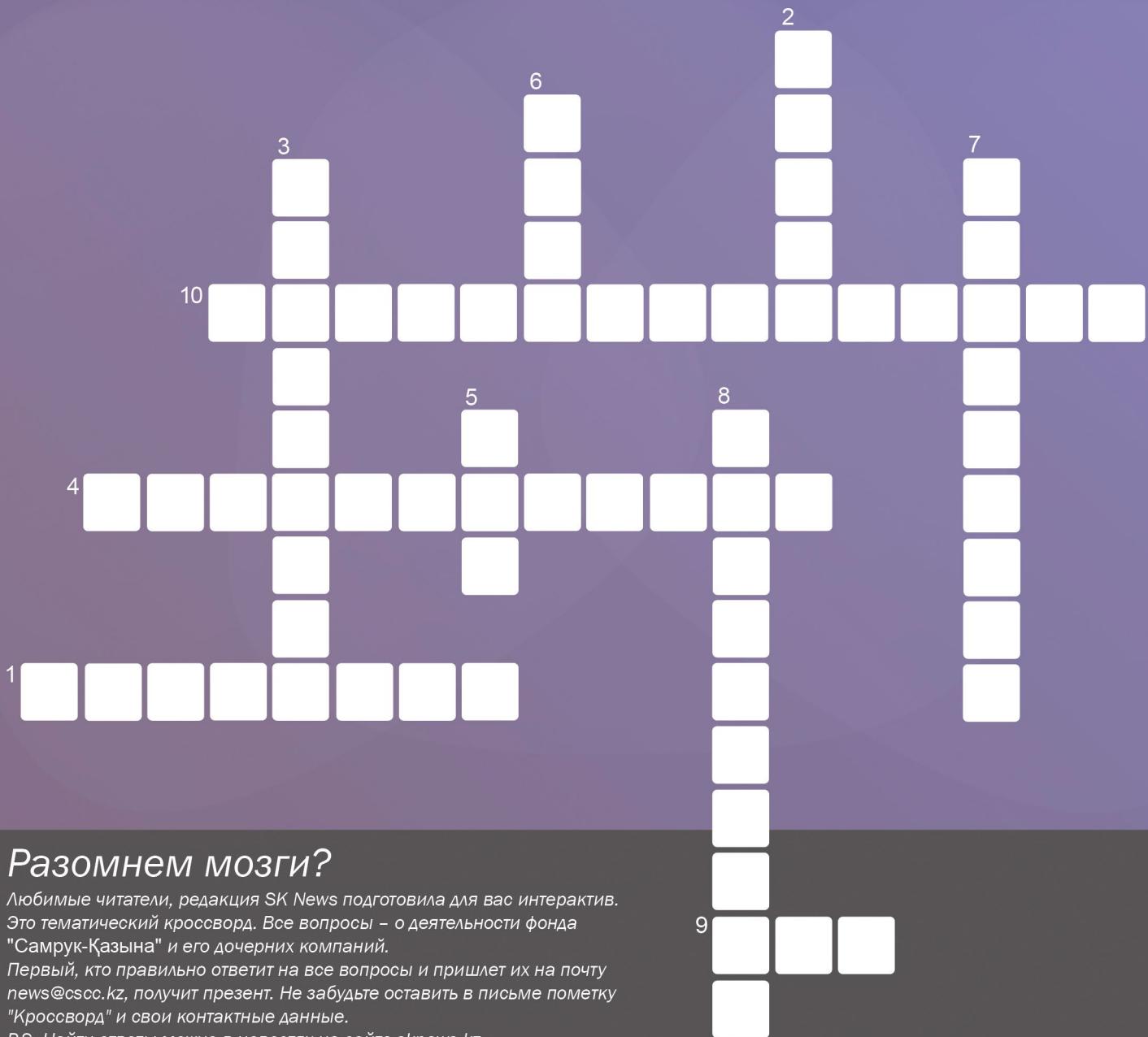
[sknews.kz](http://sknews.kz).

Прием заявок продлится вплоть до 24 февраля 2019 года. Отдать свой голос за понравившуюся участнице можно будет с 25 февраля по 5 марта 2019 года включительно.

**ИНТЕРЕСНО?  
ИСПЫТАЙТЕ УДАЧУ!**



# CROSSWORD



## Разомнем мозги?

Любимые читатели, редакция SK News подготовила для вас интерактив. Это тематический кроссворд. Все вопросы – о деятельности фонда "Самрук-Қазына" и его дочерних компаний. Первый, кто правильно ответит на все вопросы и пришлет их на почту news@cscc.kz, получит подарок. Не забудьте оставить в письме пометку "Кроссворд" и свои контактные данные. P.S. Найти ответы можно в новостях на сайте sknews.kz

## ВОПРОСЫ:

- Газопровод, который пройдет по маршруту Кызылорда – Жезказган – Караганда – Астана.
- Фрукт, выращиваемый на Капшагайской ГЭС более 20 лет.
- Город, в котором "Казпочта" открыла E-Commerce центр в январе 2019 года.
- Компания, принявшая участие в реализации проекта Smart Aqkol.
- Вид спорта, который активно практикуют участники клуба "Высокое напряжение".
- Животное, изображенное на фюзеляже самолета авиакомпании Air Astana.
- Футбольный клуб, получивший благотворительную поддержку от ТОО "Богатырь Комир".
- Группа людей – основная целевая аудитория проекта "Час импортозамещения", реализуемого ТОО "Самрук-Қазына Контракт".
- Компания, чей сотрудник помог 5 февраля 2019 года выбраться астанчанке из снежного плена.
- Одна из корпоративных ценностей АО "НАК "Казатомпром".

# МИНИ-ГАЛЕРЕЯ В СТЕНАХ ЦСВК

СОВРЕМЕННЫЕ ОФИСЫ В БОЛЬШИНСТВЕ СВОЕМ ОДНОТИПНЫ: ГОЛЫЕ СТЕНЫ, СВЕТЛАЯ МЕБЕЛЬ. МИНИМАЛИЗМ В ТRENДЕ, И НЕ МНОГИЕ ОСМЕЛИВАЮТСЯ ДОБАВИТЬ В ИНТЕРЬЕР ЯРКИХ КРАСОК. А ЗРЯ... НАПРИМЕР, СИНЕ-ЗЕЛЕНЫЕ ЦВЕТА СТИМУЛИРУЮТ ОБЩУЮ РАБОТОСПОСОБНОСТЬ, А ОРАНЖЕВЫЕ И РОЗОВЫЕ ПОДНИМАЮТ НАСТРОЕНИЕ.

Руководство Центра социального взаимодействия и коммуникаций не побоялось экспериментов и организовало в стенах своего офиса мини-галерею. Преобразовать пространство помогли представители арт-завода «Гидра», которые радушно предоставили творения известной грузинской художницы Кети Имнадзе. Романтично, глубоко, живо. Именно так можно охарактеризовать серию картин «Окна и двери».

Редакция SK News связалась с их создательницей и выяснила, как она пришла в искусство и чем вдохновляется.



## Первые шаги в искусстве

«Все началось в детстве: я любила положить на стол яблоко, морковь или цветы и не спеша рисовать их. Незаметно это увлечение переросло в профессиональный интерес, и я решила поступить в Тбилисскую академию художеств на факультет монументальной живописи. Выпустилась в 1997 году», – рассказала художница.

Кети Имнадзе отметила, что уже не раз принимала участие в различных показах. Однако отчетливее всего в памяти отложилась ее первая персональная выставка, которая прошла в посольстве США.

«Тогда мне было 17-18 лет, я пришла, выставила картины и ушла. Организаторы сказали, что мероприятие будет длиться неделю, и если что-то из моих творений продадут – хорошо, если нет – значит, повезет в другой раз. Спустя семь дней я вернулась и обнаружила, что картин, на которых были изображены пейзажи Грузии и натюрморты, не осталось. Тогда для меня, молодой девчонки, это стало приятным шоком, я получила свой первый гонорар», – рассказала Кети Имнадзе.

Художница отметила, что на родине у ее семьи есть загородный дом. Именно посещая его, прогуливаясь по окрестным полям и лесам, она испытывает творческий подъем.

«Иногда для вдохновения достаточно даже незначительной на первый взгляд детали, – отметила художница. – Конечно, существенную роль в моем творчестве играют книги и путешествия».



## У всего есть душа

Нашей героине, по мнению многочисленных почитателей ее таланта, свойственен особый стиль – в нем присутствуют и реализм, и модерн. В чем секрет?

«Пока учишься в академии, свой стиль теряется. Все приходит с годами. Тут важно всегда искать что-то новое, совершенствоваться», – пояснила собеседница.

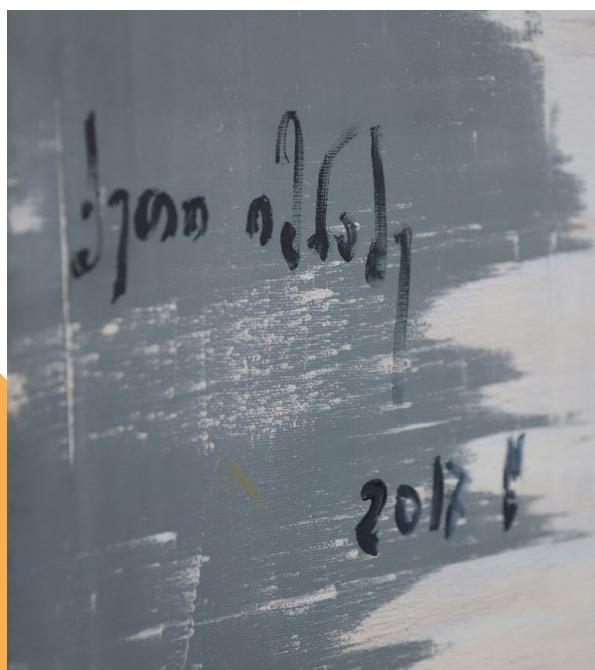
Кети Имнадзе отметила, что, изображая тот или иной предмет, она всегда старается не просто передать внешний облик, но и определенный смысл, заложенный в него. Она убеждена, что все вещи, даже неодушевленные, имеют душу, многообразный внутренний мир.

## Гостеприимная Астана

Впервые в Астане художница побывала в 2018 году: выставляла картины в театре Astana Ballet. Спустя время для организации персональной выставки ее пригласили и представители арт-завода «Гидра».

«В Астане я гостила у своей близкой подруги Оксаны Иашвили. С ее помощью за короткое время я успела многое увидеть, но особое впечатление на меня произвела река Ишим. Оказывается, зимой она полностью покрывается льдом, превращаясь в огромный каток. Я бы с удовольствием изобразила этот пейзаж», – рассказала Кети Имнадзе.

Евгения СЕМАШКИНА



# Это интересно



Ученые выяснили, какие люди  
стареют медленно



Национальную перепись  
населения в РК планируют  
перенести на 2020 год.



ООН зафиксировала рост цен на  
продукты по всему миру



Аренда квартир в Казахстане по-  
дорожала за год на 7,3%



Корпоративная газета группы компаний АО «Самрук-Қазына»  
Периодичность: два раза в месяц  
Издатель: Центр социального взаимодействия и коммуникаций

Свидетельство о постановке на учет:  
№ 16686-Гот 6 октября 2017 года выдано  
Министерством информации и коммуникаций РК.

Адрес: 010000, г. Астана, улица Е10, дом 17/10,  
АЗ «Зеленый квартал», блок Т4, этаж 12  
Тел.: +7 7172 999 163, e-mail: news@cscc.kz

Над номером работали:  
Дархан Уалиханов  
Алдаберген Кемпирбай  
Анель Абулхаирова  
Евгения Семашкина  
Канат Ердаулетов  
Алия Турапбекова