

#23-24

(1037-1038)

26 желтоқсан

2025 жыл

ГАЗЕТ 2005 ЖЫЛДЫҢ 7 ҚАҢТАРЫНАН ШЫҒА БАСТАДЫ

JAS QAZAQ

РЕСПУБЛИКАЛЫҚ ЭЛЕКТРОНДЫҚ ГАЗЕТИ



@jasqazaqnews

vk.com.jasqazaq

Jasqazaq

Жас қазақ

jasqazaq.kz

jasqazaqkz



♥ BRENT \$62,29

♥ USD 515 T

♥ EUR 606 T

♥ RUB 6.55 T

**ЖЫЛ СОҢЫНДА ЕЛІМІЗДІҢ БИЫЛҒЫ
11 АЙДАҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ
ҚОРЫТЫНДЫЛАРЫ МЕН РЕСПУБЛИКАЛЫҚ БЮДЖЕТТІҢ
АТҚАРЫЛУ БАРЫСЫ ҮКІМЕТ ОТЫРЫСЫНДА ҚАРАЛДЫ.
ЖИЫНДА ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР СЕРІК ЖҰМАНҒАРИН
ЖАЛПЫ ІШКІ ӨНІМНІҢ (ЖІӨ) ӨСУІНЕ ТОҚТАЛЫП, ӘР
САЛАДАҒЫ КӨРСЕТКІШТЕР ТУРАЛЫ МАҒЛҰМАТ БЕРДІ.**



ЖЫЛ ҚОРЫТЫНДЫСЫ: ЭКОНОМИКА ӨСІМІ – 6,4 ПАЙЫЗ

Экономика тұрақты өсу қарқынын көрсетуде. Биылғы қаңтар-қарашаның қорытындысы бойынша экономика өсімі 6,4%-ды құрады. Нақты сектордағы өсім – 8,3%. Ол қызмет көрсету өндірісінің 5,3%-ға артуы есебінен жоғары болып қалыптасты. Салалар бойынша негізгі драйверлер – көлік қызметтері (20,3%), құрылыс (14,7%) және тау-кен өнеркәсібі (9,7%). Сауда 8,8%-ға, ауыл шаруашылығы 6,1%-ға, өңдеу өнеркәсібі 5,9%-ға жоғарылады.

Инвестициялар өсудің факторы болып қала беруде. Негізгі капиталға салынған инвестициялар 13,3%-ға артып, 18,5 трлн теңгені құрады. Оның ішінде жеке инвестициялар – 9,8%. Инвестицияның ең жоғары өсуі болашақ сапалы өсу базасын қалыптастыратын салаларда байқалуда. Қаржы қызметінде – 82,8%-ға, электр энергиясымен, газбен, бумен, ыстық сумен жабдықтауда – 57,9%-ға, білім беруде – 31,6%-ға, ақпарат және байланыста – 24,5%-ға, ауыл шаруашылығында – 24,1%-ға, өңдеу өнеркәсібінде – 20,7%-ға, көлік қызметтерінде – 13,3%-ға өсім тіркелді. Инвестицияның ең көп өсуі Ақмола (52,3%-ға), Павлодар (50,1%-ға), Жамбыл (33,1%-ға), Алматы (26%-ға) және Ақтөбе (25,3%-ға) облыстарында байқалды. Атырау (-21,1%-ға) және Қарағанды (-12,9%-ға) облыстарында инвестиция төмендеген.

Сыртқы сауда айналымы қаңтар-қазан айында \$116,3 млрд-ты құрады. Тауарлар экспорты \$64,6 млрд, оның ішінде өңделген тауарлардың экспорты \$23,3 млрд болған. Тауарлар импорты – \$51,7 млрд \$12,9 млрд-тан аса көлемде оң сауда балансы сақталды.

Өңдеу өнеркәсібіндегі өндіріс 5,9%-ға өскен. Өсу 17 өңірде тіркелді. Ең жоғары өсу Солтүстік Қазақстан (24,1%-ға), Батыс Қазақстан (15,2%-ға), Түркістан (10,9%-ға) облыстарында, сондай-ақ Алматы (16,8%-ға) және Шымкент (15,8%-ға) қалаларында байқалды. Өндірістің төмендеуі Шығыс Қазақстан (-5,5%), Ақмола (-2,5%), Маңғыстау (-1,8%) облыстарында тіркелді.

«Өңдеу өнеркәсібіндегі өсу көлік жасау өндірісінің 11,6%-ға, оның ішінде автомобиль жасаудың – 15,2%-ға және электр жабдықтарын жасаудың – 16,7%-ға өсуі есебінен қамтамасыз етілді. Тамақ өнімдерін өндіру – 8,7%-ға, сусындар өндіру – 9,2%-ға, химия өнеркәсібі – 8,1%-ға, мұнай өңдеу өнімдері – 6,5%-ға, металл

бұйымдары – 12,8%-ға, құрылыс материалдары – 7,1%-ға ұлғайды. Салалардағы инвестициялар мен өндіріс өсуінің негізгі факторларының бірі «Бәйтерек» Холдингі тарапынан басым бағыттарды қаржылық қолдаумен қамтамасыз етуі болды. Осы жылдың 11 айында холдинг желісі бойынша басым салаларды қаржыландыру көлемі 8 трлн теңгеден асты.

Тау-кен өнеркәсібі 9,7%-ға ұлғайды. Бұл мұнай өндірудің 14,1%-ға, табиғи газ өндірудің 16,7%-ға және көмір өндірудің 9,7%-ға артуымен байланысты. Бұл ретте металл кендерін өндіру 0,6%-ға қысқарған.

Құрылыс саласындағы жұмыс көлемінің өсуі 14,7%-ды құрады. Өсім 19 өңірде тіркелді. Ең жоғары өсу Алматы (38,3%-ға), Астана (32,2%-ға) қалаларында, Солтүстік Қазақстан (31,4%-ға), Қызылорда (28,1%-ға) және Түркістан (27,8%-ға) облыстарында. Атырау облысында құрылыс жұмыстарының көлемі төмендеді (-26,2%).

Есепті кезеңде 16,9 млн шаршы метр тұрғын үй пайдалануға берілген, бұл өткен жылдың сәйкес кезеңінен 3,9%-ға артық. Ең жоғары көрсеткіш Жетісу (19,4%-ға), Қарағанды (14,6%-ға), Алматы (14%-ға), Қызылорда (12,9%-ға) және Ұлытау (9,8%-ға) облыстарында.

Ауыл шаруашылығы саласында жалпы өнім көлемі 6,1%-ға артты. Өсім егін шаруашылығындағы көлемнің 7,6%-ға ұлғаюы арқасында қамтамасыз етілді, бұл қолайлы ауа-райы мен дәнді және майлы дақылдардың жоғары өнімділігімен байланысты. Екінші жыл қатарынан дәнді дақылдардың рекордтық өнімі қамтамасыз етілді. Өнім көлемі шамамен 27 млн тонна. 1 млн тонна көлемде бұршақ дақылдарының және 4,7 млн тонна көлемде майлы тұқымдардың рекордтық өнімі алынды. Мақта жинау бойынша жоғары көрсеткіштер күтілуде. Сала бойынша ең жоғары өсім Ақмола (15,7%-ға), Қостанай (15,4%-ға), Солтүстік Қазақстан (10,5%-ға) облыстарына тиесілі.

Серік Жұманғариннің айтуынша, барлық 7 негізгі көрсеткіш бойынша өсу 12 өңірде тіркелді. Олар – Ақтөбе, Алматы, Батыс Қазақстан, Жамбыл, Қостанай, Қызылорда, Павлодар, Түркістан, Жетісу, Ұлытау облыстары және Астана және Алматы қалалары. Атырау облысында 3 көрсеткіш бойынша төмендеу бар.

ЖАҢА ЖЫЛ ЖАҚЫНДАҒАН САЙЫН КӘСІПКЕРДІҢ КӨКЕЙІНДЕ СҰРАҚ КӨБЕЙДІ. ІРІЛІ-ҰСАҚТЫ КӘСІПКЕРДІ САЛЫҚҚА ҚАТЫСТЫ ӨЗГЕРІСТЕР АЛАҢДАТЫП ОТЫР. АЛ ҮКІМЕТ ОТЫРЫСЫНДА ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ОЛЖАС БЕКТЕНОВ КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМУҒА ПРЕЗИДЕНТ ДЕҢГЕЙІНДЕ БАСЫМДЫҚ БЕРІЛЕТІНІН, ӨЙТКЕНІ ШОБ ХАЛЫҚ ҮШІН МАҢЫЗДЫ ТАБЫС КӨЗІ ЕКЕНІН АТАП КӨРСЕТТІ.

Олжас Бектенов: «Халықтың табысының маңызды көзі болып саналатын кәсіпкерлікті дамыту – Мемлекет басшысының әрдайым ерекше назарында тұрған мәселе. Бүгінде елімізде 2,2 млн-нан астам шағын бизнес субъектісі жұмыс істейді. Онда шамамен 4 млн адам жұмыспен қамтылған.

Кәсіпкерлікті одан әрі дамыту үшін бизнес жүргізу қағидаларын жетілдіріп, оны неғұрлым түсінікті әрі ашық болуын қамтамасыз ету маңызды. Үкімет бизнес-қауымдастықпен өзара тығыз іс-қимыл жасай отырып, жаңа салық саясатын қалыптастыруда», – деді.

Салық саясатындағы маңызды өзгеріс – сервистік модельге көшу. Кәсіпкерді тіркелген сәтінен бастап, қызметінің барлық кезеңінде фискалдық қолдау жүйесі енгізілуде. Үкімет басшысының айтуынша, салық органдарының алдында тұрған міндет – қателіктер үшін жазалау емес, керісінше қателеспеуге көмектесу.

Мәселен, есептілік, салықтар мен алымдар санын қысқарту есебінен кәсіпкерлердің өз бизнесін дамытуға көбірек көңіл бөлуіне болады. Салықтық есептілік 30%-ға, ал салықтар мен алымдардың саны 20%-ға қысқарады. Бұл кәсіпкердің есеп беруге жұмсалатын уақытын азайтып, өз бизнесін дамытуға көбірек көңіл бөлуіне ықпал етеді. Қаржы министрі Мәди Такиевтің де айтуынша, салық есебін тапсыру нысандарының саны жыл сайын төмендеп келеді: 2009 жылдан

МАҚСАТ – КӘСІПКЕРДІ «ҚЫСУ» ЕМЕС, ҚОЛДАУ



Фото: ашық дереккөз

бері 70-тен 28-ге немесе 60%-ға азайған.

Енді 2026 жылдың 1 қаңтарынан бастап міндеттемелер сомасы 1 млн теңгеден аспайтындар үшін мүлік, көлік және жер салықтары бойынша ағымдағы төлемдерді тоқсан сайын таппсыру міндеті жойылады. Кәсіпкер жыл қорытындысы бойынша бір декларация тапсырып, оларды сол кезде төлейді.

Тағы бір маңызды жаңалық – есеп тапсырмағаны үшін айыппұл салудан бас тарту. Егер декларация тапсырылмаса, ол нөлдік көрсеткіштермен берілген деп есептеледі де, бұл кезде қосымша есеп беру және деректерді дұрыс нақтылау құқығы сақталады.

Сондай-ақ адал бизнес тосыннан салықтық тексеруден босатылады, яғни ШОБ субъектілерін тексерулер тек тәуекелдер бойынша ғана жүргізілетін болады. Микро және шағын бизнес үшін маңызды мәселе – 2026 жылға дейінгі кезеңдер бойынша салық тексерулері мен камералдық бақылау алынып тасталады.

Қазіргі уақытта бизнесті шығысты шегеруге тыйым салу мәселесі алаңдатып отырғаны мәлім. Осыған қатысты соңғы бір-екі айда келеңсіз әңгіме көбейді. Кейбір сарапшылар тіпті жеке кәсіпкерлікпен

айналысатындар 80 пайызы құрдымға кетеді деп төндіруге кіріскен. Премьер-Министр осы мәселеге қатысты: «Бизнесті оңайлатылған декларация режимін қолданатын жеткізушілермен жұмыс кезінде шығыстарды шегеруге тыйым салу мәселесі алаңдатып отыр. Бұл – шамамен 400 мың шағын және микробизнес өкілінің мүддесіне қатысты. Аталған санаттағы кәсіпкерлер өз кәсібінің болашағына алаңдамауы тиіс. Қаржы министрлігі салықтық әкімшілендірудің сервистік моделін енгізіп, тиісті түсіндіру жұмыстарын жүргізу арқылы оларды қолдап отыруы қажет. Сонымен қатар Ұлттық банкпен бірлесіп, шағын бизнес үшін салық есептілігін автоматты түрде толтыруды жедел түрде қамтамасыз етсін», – деп атап өтті.

Тағы бір жағымды жаңалық – Үкімет салықтық әкімшілендіру жүйесін қайта жүктеуге кіріседі. Мемлекет басшысының тапсырмасы бойынша салықтық әкімшілендіру «таза парақтан» жүргізіледі.

Осындай шаралар барлық микро және шағын бизнес субъектілеріне оң әсерін тигізуі тиіс.

САУДА «СОҒЫСЫ»: МҮМКІНДІК ҒАМ ТӘУЕКЕЛ



АҚШ ПЕН ҚЫТАЙ АРАСЫНДАҒЫ САУДА ТЕКЕТИРЕСІ БҮГІНГІ ӘЛЕМДІК ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖӘНЕ ГЕОСАЯСИ ТӘРТІПТІҢ БАСТЫ АЙҚЫНДАУШЫ ФАКТОРЫНА АЙНАЛДЫ. БҰЛ ТЕК ТАРИФТЕРГЕ ҚАТЫСТЫ ДАУ ЕМЕС, ТЕХНОЛОГИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ИДЕОЛОГИЯЛЫҚ ҮСТЕМДІК ҮШІН ЖҮРІП ЖАТҚАН ҰЗАҚ МЕРЗІМДІ БӘСЕКЕ. ҚОС ДЕРЖАВАНЫҢ ӨЗАРА СЕҢІМСІЗДІГІ ЖАҒАНДЫҚ НАРЫҚТАР МЕН ТАСЫМАЛ ТІЗБЕКТЕРІН ҚАЙТА ҚҰРЫП ЖАТЫР. МҰНДАЙ ЖАҒДАЙДА ҚАЗАҚСТАН СИЯҚТЫ ДАМУШЫ ЕЛДЕР ҮШІН БҰЛ ҮДЕРІС ӘРІ МҮМКІНДІК, ӘРІ ТӘУЕКЕЛ ТУДЫРАДЫ. ОСЫ ӨЗЕКТІ ТАҚЫРЫП ТӨҢІРЕГІНДЕ БІЗ АҚШ-ТАҒЫ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ САЛЫҚ ЖӘНЕ ИНВЕСТИЦИЯЛАР ОРТАЛЫҒЫНЫҢ ЖЕТЕКШІ САРАПШЫСЫ УЭСЛИ АЛЕКСАНДР ХИЛЛМЕН, ЦИНХУА УНИВЕРСИТЕТІНІҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІК ЖӘНЕ СТРАТЕГИЯ ОРТАЛЫҒЫНЫҢ ҒЫЛЫМИ ҚЫЗМЕТКЕРІ СУН БО, ЖӘНЕ TRT АРАБ ТЕЛЕАРНАСЫНЫҢ БАС ТІЛШІСІ МЕРТ ЙЫЛМАЗБЕН СҰХБАТТАСТЫҚ.

АҚШ пен Қытай арасындағы сауда текетіресінің басты себептері мен оның қазіргі әлемдік экономикалық тәртіпке әсері қандай деп ойлайсыз?

Уэслей Александ Хилл: АҚШ пен Қытай арасындағы сауда бағытындағы текетірестің түп негізінде Американың ішкі мәселелері мен Қытаймен сауда қатынасына қатысты күткен үміттерінің айырмашылығы жатыр. Америка Құрама Штаттары сауда байланыстары Қытайдың либералдануына ықпал етеді деген үміт артқан еді, алайда бұл үміт ақталмады. Керісінше, Қытай бүгінде өзінің сенімді басқару үлгісін алға тартып, Батыстың либерал демократиясына балама ретінде ұсынып отыр. Сонымен қатар, Қытаймен сауда жасау нәтижесінде АҚШ-та өндірістік саланың құлдырауы мен экономикалық теңсіздік күшейді. Бұған дейін Америка тек арзан еңбек күші есебінен ұтылуымыз мүмкін деп ойланған еді, бірақ қазір ол артықшылығын да жоғалта бастағаны анық. Жалпы алғанда, бұл текетірес жаһандық экономикалық тәртіпке айтарлықтай қысым түсіріп отыр. 1970-жылдардың соңынан бері қалыптасқан



жаһандану мен еркін саудаға негізделген халықаралық институттар мен макроэкономикалық қағидаттар қайта сыналып жатыр.

Сун БО: АҚШ пен Қытай арасындағы сауда саласындағы текетірестің басты себебі – екі елдің бір-біріне деген орасан зор экономикалық өзара тәуелділігі. Соңғы 20 жылдан астам уақыт бойы бұл екі ел бір-бірінің ең ірі сауда серіктесі болып келді. Бүгінде қос тарап енгізген сансыз сауда шектеулері салдарынан тікелей екіжақты сауда көлемі баяулағанымен, үшінші елдер арқылы өтетін транзиттік тасымалды есептегенде, АҚШ пен Қытай арасындағы сауда әлі де әлемдегі ең тығыз және ауқымды экономикалық байланыс болып отыр. Дәл осы өзара үлкен тәуелділік екі елге де қауіпсіздік тұрғысынан сенімсіздік тудырады. АҚШ Қытай тауары мен капиталының экспансиясына алаңдаулы, ал Қытай АҚШ-тың қаржылық гегемониясы мен экстерриториялық юрисдикциясына наразылық білдіреді. Осы өзара сенімсіздік жағдайында соңғы он жыл ішінде екі ел де белсенді түрде жауапты шаралар қабылдап жатыр. Қытай жоғары технологиялық салаларда ішкі инновацияны дамытса, АҚШ өз одақтастарын Қытайға тәуелсіз өндірістік тізбектер құруға ынталандыруда. Бұл қадамдар өзара тәуелділікті азайтуға бағытталғанымен, керісінше қарсы тараптың наразылығын күшейтіп, саясаттың біртіндеп радикалдануына себеп болып жатыр. Өкінішке қарай, АҚШ пен Қытай арасындағы сауда қатынастары соңғы отыз жылда экономикалық жаһандану идеясымен тығыз байланыста қалыптасқан еді. Енді өзара сенім дағдарысының аясында екі елдің сыртқы экономикалық саясаты «не бар, не жоқ» логикасымен дамып келеді. Нәтижесінде өзге мемлекеттер АҚШ пен Қытайдың арасында күрделі таңдау жасауға мәжбүр. Бұл – экономикалық жаһанданудың тұрақтылығы әлсірегенін көрсетеді. Болашақта АҚШ пен Қытай әлемдік экономикада екі бөлек экономикалық блоктың көшбасшыларына айналып, «суық бейбітшілік» сипатындағы жаңа сауда тәртібін қалыптастыруы әбден мүмкін.

Мерт ЙЫЛМАЗ: АҚШ пен Қытай арасындағы сауда шиеленісінің түбінде тек сауда теңсіздігі ғана емес, екі елдің экономикалық модельдері мен стратегиялық басымдықтарының айырмашылығы жатыр. АҚШ, Қытайдың мемлекет тарапынан қолдау табатын өнеркәсіп саясаты мен технологияны мәжбүрлі түрде беруге қатысты тәжірибелерін әділ бәсекеге қайшы деп санайды. Ал Қытай өз кезегінде Вашингтонның жоғары кедендік тарифтері мен технологиялық шектеулерін экономикалық қысым көрсету тетігі ретінде қабылдайды. Бұл текетірес жаһандық тасымал тізбегінің қайта құрылуына, өндіріс шығындарының өсуіне және әлемдік экономикалық өсімге қысым түсуіне алып келді. Әсіресе дамушы елдер үшін бұл

САУДА «СОҒЫСЫ»: МҮМКІНДІК ҢАМ ТӘУЕКЕЛ

жағдай инвестициялық және сауда ағымдарына тікелей әсер етіп, белгісіздікке жол ашуда.

Бұл тек тарифтер мен баж салығына қатысты тартыс па, әлде технология мен геосаяси ықпал үшін күрес пе?

Уэслей Александ ХИЛЛ: Кез келген экономикалық тартыстың астарында саяси күрес жатады. Экономикалық ықпал – әскери немесе жұмсақ күшке айналуы мүмкін. АҚШ қазіргі халықаралық жүйені сақтауға тырысса, Қытай оны өз ықпалына алуға ұмтылуда. Екі тараптың да өз мақсатына жетуі геосаяси үстемдік әкеледі. Дегенмен, соңғы он жылда, әсіресе 2016 жылдан кейін күшейген шиеленістің басты себебі – Қытайдың көтерілуінен гөрі, АҚШ ішіндегі жаһандану мен әлемдік сауданың теңсіз нәтижелері болды деп ойлаймын. Яғни, Америка қоғамының ішінде «жеңімпаздар» мен «жеңілгендер» арасындағы айырмашылықтың өсуі бұл үдерісті күшейтті.

Сун БО: АҚШ пен Қытай арасындағы қайшылық ешқашан таза геосаяси сипатта болған емес. 1999-2000 жылдары Косово соғысы мен Оңтүстік Қытай теңізіндегі әскери шиеленістер екі елдің саяси қатынасына нұқсан келтіргенімен, сол уақытта екі жақтың саудасы тұрақты түрде өсе берген. Қырғи-қабақ соғыс аяқталғаннан бері ешбір геосаяси қақтығыс екі елдің экономикалық байланыстарына айтарлықтай зиян тигізген жоқ. Бүгінгі текетірестің түпкі себебі – АҚШ элитасының жаһандық көшбасшылықты жоғалту қаупі туралы алаңдаушылығында. АҚШ сарапшылары ЖІӨ көрсеткіштері, ғылыми-зерттеу мен инновацияға инвестициялар, цифрлық экономиканың ауқымы сияқты көрсеткіштерге сүйене отырып, өздерінің басым позициясына қауіп төнгенін аңғарды. Олардың логикасы қарапайым: кез келген мемлекет АҚШ-ты негізгі экономикалық және технологиялық параметрлер бойынша басып озса, ол сөзсіз гегемония үшін күреске түседі. Алайда бұл алаңдаушылыққа жауап ретінде АҚШ саяси шешім қабылдаушылардың қолында тиімді құралдар тым аз екенін көрді. Ішкі саяси қайшылықтар елге жаңа индустриялық стратегия жүргізуге мүмкіндік бермейді. Нәтижесінде АҚШ үкіметінің қолында іс жүзінде бір ғана нақты құрал қалды – тарифтер. АҚШ осы бір құралдың көмегімен

бір мезетте бес күрделі мақсатқа қол жеткізгісі келеді. Өндірісті елге қайтару, сауда тапшылығын азайту, юаньның халықаралық ықпалын шектеу, Қытай тақырыбын ішкі саяси күн тәртібіне енгізу және Еуропа мен Тынық мұхиты аймағындағы елдерге ықпалын күшейту яғни, халықаралық көшбасшылығын қалпына келтіру. Қытай экономикасы сыртқы саудаға тәуелді болғандықтан, АҚШ тарифтері Қытайға айтарлықтай зиян тигізеді. Дегенмен АҚШ тым көп мақсатты бір құрал арқылы шешуге тырысып жатқандықтан, бұл саясат өз тиімділігін жоғалтып, Қытайға қарсы нақты әсерін әлсіретіп отыр.

Мерт ЙЫЛМАЗ: Бұл үдерісті тек кедендік тарифтер шеңберінде түсіндіру жеткіліксіз. Негізінен, бұл технологиялық көшбасшылық пен геосаяси ықпал саласындағы ұзақмерзімді бәсеке. Жартылай

Мерт Йылмаз



өткізгіштер, жасанды интеллект, сирек кездесетін металдар және цифрлық инфрақұрылым сияқты стратегиялық салалардағы бәсеке сауда байланысын ұлттық қауіпсіздік саясатының құрамдас бөлігіне айналдырды. Сондықтан бұл сауда соғысын «жаһандық технологиялық үстемдік» үшін жүріп жатқан кең ауқымды күрес ретінде қарастырған жөн.

Қазақстан сияқты дамушы елдер АҚШ пен Қытай арасындағы сауда шиеленісінен қандай мүмкіндік немесе қауіп көруі мүмкін?

Уэслей Александ ХИЛЛ: Қазақстан сияқты көпвекторлы саясат ұстанатын мемлекеттер үшін мұндай жағдайда мүмкіндік те, қауіп те бар. Бір жағынан, өзара бәсекелес державалардың мүдделерін тиімді пайдаланып, инвестиция мен назар аударуға қол жеткізуге болады. Екінші жағынан, сол бәсекелес инвестициялар ұлттық дамуға кері әсер ететін ахуал тудыруы мүмкін. Бұл жағдайда ең маңыздысы елдің ұстанымы мен стратегиясының нақтылығы мен сақтығы. Өйткені тарихта бұл бағытты тиімді жүргізудің бірыңғай және мінсіз үлгісі жоқ.

Сун БО: Бүгінде Қытай да, АҚШ та бұл сауда текетіресінде жеке дара жеңіске жете алмайтыны айқын болып отыр. Алдағы уақытта бұл қақтығысқа үшінші елдердің көбірек тартылуы ықтимал, сондықтан мұндай мемлекеттердің маңызы артып келеді. Бұл текетірестегі негізгі «үш майдан» – жартылай өткізгіштер (чиптер), жасанды интеллект және маңызды минералдық ресурстар салаласы. Осы бағыттарда ерекше әлеуеті бар елдер алдағы уақытта ең үлкен мүмкіндіктерге де, ең жоғары тәуекелдерге де ие болмақ. Мысалы, Нидерланд тәжірибесі соның айқын мысалы. Бұл елдің америкалық-қытайлық чиптер бәсекесіне асығыс әрі біржақты араласуы оған ауыр экономикалық шығын әкелді. Сондықтан басқа мемлекеттер осыдан сабақ алып, тәуекелден сақтану стратегиясына басымдық беруі керек. «Ақылды күш» дипломатиясы кейде әдемі көрінгенімен, шын мәнінде қауіпті тұзаққа айналуы мүмкін. Қазақстан Қытайдың маңызды көршісі әрі жоғарыда аталған үш стратегиялық бағытта өзіндік ықпалға ие мемлекет. Болашақта АҚШ пен Қытай Қазақстан секілді елдерге көбірек жылы шырай танытып, оларды өз жағына тартуға тырысады. Алайда Қазақстан үшін ең бастысы дербестікті сақтау және тұрақты дамуды қамтамасыз ету.

Мерт ЙЫЛМАЗ: Бұл үдеріс Қазақстан үшін бір мезетте әрі мүмкіндік, әрі тәуекел тудырады. Мүмкіндіктеріне тоқталсақ, жаһандық тасымал тізбектерін әртараптандыруды көздейтін инвесторлар үшін Қазақстан өндірістік немесе логистикалық



Сун Бо

орталық ретінде тартымды баламаға айналуы мүмкін. Энергетика, ауыл шаруашылығы және кен өндіру салаларындағы жаһандық сұраныстың артуы елге жаңа экспорт мүмкіндіктерін ашады. Қытай мен Еуропа нарықтарының арасындағы көпір ретіндегі геостратегиялық орны Қазақстанды өңірлік сауда орталықтарының біріне айналдыра алады. Ал қауіп, шикізат бағаларының құбылмалылығы мен белгілі нарықтарға тәуелділік экономикалық тұрақтылыққа қатер төндіруі ықтимал. Ірі державалар арасындағы тепе-тең саясат жүргізу қажеттілігі саяси қысым мен инвестициялық тәуекелдерге әкелуі мүмкін. Тасымал тізбектеріндегі үзілістер ішкі өндіріс пен экспортқа теріс әсер етуі ықтимал. Қазақстан бұл үдерістен барынша пайда көру үшін өз нарықтарын әртараптандыруға, жоғары қосылған құны бар өндірістерді дамытуға және инвестициялық ортаның ашықтығын арттыруға ұмтылуы қажет.

Әбдіманап КЕҢЕС,
халықаралық журналист

**ҰЛТТЫҚ БІТІМГЕРЛІК
ҚҰРАМЫНДА
ХАЛЫҚАРАЛЫҚ
ҚАУІПСІЗДІКТІ НЫҒАЙТУҒА
СҮБЕЛІ ҮЛЕС ҚОСҚАН
ӘСКЕРИ ҚЫЗМЕТШІЛЕРМЕН
КЕЗДЕСУІНДЕ ҚАЗАҚСТАН
РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ
ПРЕЗИДЕНТІ ҚАСЫМ-
ЖОМАРТ ТОҚАЕВ
«БІТІМГЕР БОЛУ –
БЕЙБІТШІЛІКТІҢ ЕЛШІСІ
БОЛУ ДЕГЕН СӨЗ. БҰЛ –
ҮЛКЕН АБЫРОЙ ӘРІ ЗОР
ЖАУАПКЕРШІЛІК, НАҒЫЗ
ЕРЖҮРЕК ЖАУЫНГЕРЛЕРДІҢ
ҚОЛЫНАН КЕЛЕТІН ІС», –
ДЕГЕН ЕДІ. МЕМЛЕКЕТ
БАСШЫСЫ АЙТҚАНДАЙ,
ЕЛІМІЗДІҢ ҚАРУЛЫ
КҮШТЕРІ 2014 ЖЫЛДАН
БЕРІ БІРІККЕН ҰЛТТАР
ҰЙЫМЫНЫҢ БІТІМГЕРЛІК
ҚЫЗМЕТІНЕ ӨЗ ҮЛЕСІН
ҚОСЫП КЕЛЕДІ. 80 АЗАМАТ
БАЙҚАУШЫ ЖӘНЕ
ШТАБ ОФИЦЕРІ РЕТІНДЕ
БІРНЕШЕ МИССИЯҒА
АТСАЛЫСЫП, 700-ГЕ
ЖУЫҚ ӘСКЕРИ ҚЫЗМЕТШІ
БҰҰ-НЫҢ АРНАЙЫ
ОПЕРАЦИЯЛАРЫНА
ҚАТЫСҚАН ЕКЕН. СОЛ ЗОР
МІНДЕТТІ АБЫРОАЙМЕН
АТҚАРҒАН АЗАМАТТЫҢ
БІРІ Р.ҚОШҚАРБАЕВ
АТЫНДАҒЫ ІІІ-ШІ
ДӘРЕЖЕЛІ «АЙБЫН»
ОРДЕНІНІҢ ИЕГЕРІ, 1-ШІ
СЫНЫПТЫ СЕРЖАНТ
НҰРЛАН ӘЙТІМОВПЕН
КЕЗДЕСІП, ТІЛДЕСКЕН ЕДІК.**



БІТІМГЕРЛЕР – БЕЙБІТШІЛІК ЕЛШІСІ

– Ең әуелі өзіңізді қысқаша
таныстырып өтсек, қайда
туып-өсіп, білім алдыңыз?

– Қызылорда облысы Жалағаш
ауданы, Ақарық ауылында
дүниеге келдім. Мектептен соң
Ш.Уәлиханов атындағы ҚР ҚК
Кадет корпусына оқуға түсіп,
оны 2004 жылы бітіріп шықтым.
Әскери қызметімді десанттық-
шабуылдаушы взводының сержанты
ретінде бастап, түрлі лауазымдық

сатылардан өттім. Арасында АҚШ-
тағы Сержанттар Академиясында
дәріс алдым. Кәсіби біліктілікті
арттыру мақсатында бірнеше
білім жетілдіру курстарынан етіп,
тәжірибе жинақтадым. Алдымен
батальонның, сосын бригаданың,
кейін Қарулы Күштерінің «Үздік
сержанты» атандым. Қазір
Қазақстандық «Бітімгер» оқу
орталығында Басқарма сержанты
болып қызмет атқарамын.

– Оқу орталығындағы бітімгерлер дайындау жүйесі қандай және оның барысында нендей мәселелерге мейлінше баса назар аударылады?

– Бітімгершілік операциялар орталығында әскерилерді болашақ халықаралық миссияларға дайындау олардың атқаратын тапсырмалары мен міндеттеріне байланысты әр түрлі оқыту формасында, бағдарламалар бойынша өткізіледі.

Мәселен, «БҰҰ-ның бітімгершілік қызметіне кіріспе», «Миссияға аттанар алдындағы дайындық», «Бітімгершілік операциялардың құқықтық аспектілері», «Қарулы қақтығыстар құқығы», «БҰҰ-ның штабтық офицерлері», «Азаматтық тұрғындарды кешенді қорғау» және басқа да пәндер бойынша дайындық қарқынды жүргізіледі.

Дайындық барысында әскерилердің тілдік дайындығы, әртүрлі күрделі ситуацияларға төзімділігі, тактикалық әрекеттер мен басқа да іс-қимылдардың барлығы халықаралық нормаларға сай болуына баса назар аударылады. Бірақ бітімгерлер дайындау ісінде ұсақ-түйек деген болмайды, мұнда бәрі маңызды.

– Ливан сапары туралы айтып берсеңіз? Бітімгершілік



миссиясын атқару барысында осы орталықта алған дағдылар қаншалықты кәдеге асты?

– Біріккен Ұлттар Ұйымының Ливандағы уақытша күштерінің міндетіне ұрыс қимылдарының тоқтатылуын бақылауды жүзеге асыру, бейбітшілікті қолдау, бейбіт тұрғындардың гуманитарлық көмекке қол жетімділігін қамтамасыз ету және босқындардың тұрғылықты мекеніне қауіпсіз оралуына жәрдем беру сияқты тапсырмалар жатады. Қазақстандық бітімгершілік контингенті әскери бақылаушылар мен штаб офицерлері ретінде Біріккен Ұлттар Ұйымының Ливандағы уақытша күштері қатарында 2018 жылғы қазаннан бастап қызмет атқарды.

Мен Ливан Республикасына бітімгершілік миссиямен 2021 жылы

бардым. Сырт көзге тыныштық орнаған ел сияқты болғанымен, Ливан сапарының да өз ерекшелігі мен машақаты болып тұрды. Осы миссияны атқару барысындағы сан түрлі жағдайда Бітімгершілік операциялар орталығында алған тәжірибе мен дағдылардың мәні зор болды. Мысал келтіретін болсақ, миссияға міндеттелген елді мекендерді патрульдеу кезінде ызалы жергілікті халықпен тіл табысып, келісімге келу үшін де мәмілегерлік машық, тіл шеберлігі қажет. Жеке құрамды үнемі жоғарғы жауынгерлік даярлықта ұстап тұру, қауіп-қатер туа қалса, оны басқару да біліктілік пен ұстамдылықты талап етеді.

Жалпы бейбітшілік пен тұрақтылықтың бағасын, туған жердің қадірін адам сыртта, елден тысқары жүргенде айрықша сезінеді екен. Менің соған көзім жетті. Қазақстанның атынан халықаралық қауіпсіздікті нығайтуға тамшыдай болса да үлес қосқанымды мақтан тұтамын. Сонымен қатар, болашақ бітімгерлерді дайындау ісіне бар білімімді, тәжірибемді және күш-жігерімді салатын боламын.

– Әңгімеңізге рахмет.

Бейбітшілік жолындағы қызметіңе табыс тілейміз!



Сұхбаттасқан
Әбубәкір СМАЙЫЛОВ,
әскери журналист
Суреттерді ұсынған автор

ҚАЗІРГІ УАҚЫТТА ҚАРЖЫ ЖАҒЫНАН САУАТТЫ БОЛУДЫҢ МАҢЫЗЫ ЗОР. ЗАМАН ТАЛАБЫ СОНДАЙ. ЕСЕБІҢ ТҮГЕЛ БОЛМАСА, ЕСЕҢ КЕТЕДІ. СОНДЫҚТАН ЕНДІГІ ЖЕРДЕ БАНКТЕН КӨП ҰТЫЛМАУДЫҢ, ҚАЙ САЛАДА ДА ӨРІП ЖҮРГЕН АЛАЯҚТЫҢ ТОРЫНА ТҮСІП ҚАЛМАУДЫҢ ЖОЛЫН ҚАРАСТЫРҒАН АБЗАЛ. АЛ ОҒАН ЕҢ АЛДЫМЕН ҚАРЖЫ САУАТЫ КЕРЕК. ӘРІ СОҢҒЫ КЕЗДЕРІ ОСЫ ТАҚЫРЫП ЖИІ ҚОЗҒАЛЫП ЖҮР. СОҒАН ОРАЙ, JASQAZAQ.KZ БЕЛГІЛІ ЭКОНОМИСТ МАҚСАТ ХАЛЫҚТЫҢ ҚАРЖЫ САУАТЫ ЖӨНІНДЕГІ ПІКІРІН ОҚЫРМАН НАЗАРЫНА ҰСЫНАДЫ.

деңгейі 10 пайыздан жоғары болса, банк сізбен келісімшартты қайта қарастырады» деп жазылуы мүмкін. Мұндай тармақ бар болса, оны алып тастауды сұраңыз. Егер бұл өтінішіңізді орындамаса, ол банктен несие алмаңыз.

Байқасаңыз, биылдың өзінде инфляция деңгейі 13 пайыз болып тұр. Жыл соңына дейін дейін ол

МАҚСАТ ХАЛЫҚ: ҚАРЖЫ САУАТЫ ҚЫРУАР ШЫҒЫННАН ҚОРҒАЙДЫ

НЕСИЕ АЛҒАНДА ЖӘНЕ ДЕПОЗИТКЕ АҚША САЛҒАНДА НЕНІ ЕСКЕРУ КЕРЕК?

Ең әуелі пайыздық мөлшерлемені анықтап алу қажет. Оның екі түрі болады. Біріншісі – атаулы мөлшерлеме. Екіншісі – жылдық тиімді сыйақы мөлшерлемесі. Көп жарнамада бұлардың біріншісі көрсетіледі, яғни билбордта, басқа да жерлерде «12 пайызбен несие береміз» деп айғайлап тұруы мүмкін. Бірақ соның төменгі жағына кішкентай әріптермен «27 пайыздан басталады» деп жазып қояды. Бұл – жаңағы жылдық тиімді сыйақы мөлшерлемесі.

Осы тұста айта кететін жайт, қазір «Банктер және банк қызметі туралы» жаңа заң жобасы қаралып жатыр. Онда пайыздық мөлшерменің нақты мөлшерін олай жасырын жазуға болмайтынын талап ететін тармақ енгізілмек. Ол қабылданып, күшіне енсе, болашақта бұл жағынан түйткіл туындамасы анық. Ал әзірге осы тұрғыда несие алғалы жатқан адамның өзі құнттылық танытқаны жөн. Ол банк менеджерінен жылдық



тиімді сыйақы мөлшерлемесі қанша екенін сұрауы керек. Сонда маман оның қаржылық сауаты бар екенін түсінеді де, басқаша сөйлесе бастайды. Міне, ең алдымен осы мәселені ескеру керек. Несиені жылдық тиімді сыйақы мөлшерлемесі ең төмен банктен алған жөн.

Екінші мәселе – келісімшартты міндетті түрде түгел оқып шығу керек. Онда «Егер инфляция

тіпті 15 пайыздан асып кетуі мүмкін. Мұндай жағдайда келісімшартында жаңағыдай тармағы бар банктер оны сізге ескертпей-ақ, біржақты қайта рәсімдеп, қайта қаржыландыруға жібере алады. Сөйтіп инфляция 10 пайыздан асқанда, ай сайынғы төлеміңіз өсіп шыға келеді.

Үшінші мәселе осы ай сайынғы төлемді беру әдісіне келіп тіреледі. Мұның да екі жолы

бар. Олар – аннуитеттік және дифференциалдық. Негізі банк менеджері сізден «осының қайсысын таңдайсыз» деп сұрауы керек. Бірақ көбі оны сұрамайды. Бірден аннуитеттік төлемді ұсына салады. Бұл әдіс бойынша бірінші несиенің үстеме пайызы төленеді. Онда, мысалы, 1 миллион теңге алдыңыз делік. Соның ай сайынғы төлемін уақытылы төлеп жүріп, бір жылдан кейін түгел жауып тастайын деп келсеңіз, қалғаны әлі сол 1 миллион теңге болып тұрады. Өйткені сіз соған дейін несиенің пайызын ғана төлеп келдіңіз. Ал дифференциалдық төлемде ондай емес. Оның тең жартысы негізгі қарыздың өтеміне кетіп отырады. Сөйтіп, әлгі 1 миллионды бір жылдан кейін түгел жабамын десеңіз, бұл жолы, оның, кем дегенде, 300 мың теңгесі жабылып тұрады. Әрине, сізге осы жол тиімді.

Алайда дифференциалдық төлемнің сәл қолайсыздығынан қашатындар бар. Өйткені аннуитеттік әдісте о баста бекітілген ай сайынғы төлем несиені толық жауып біткенше өзгермейді. Жұрт соны ыңғайлы көреді. Ал дифференциалдық әдісте ол өзгеріп, азайып отырады. Ондайда ай сайын кестеге қарау керек. Көп клиент содан шатасамын деп, аннуитетті таңдай салады. Әрине, егер менеджер сұрап жатса. Бұл дұрыс таңдау емес деп ойлаймын.

Жалпы өз басым несие алмауға кеңес беремін. Өйткені бізде оның үстеме ақысы тым жоғары. Осы айда базалық пайыздық мөлшерлеме 18 пайыз деп белгіленді. Соған сай, көптеген банкте ипотекалық несиенің сыйақы мөлшерлемесі 25 пайызға жетті. Енді ойлап қараңызшы, оны 25 пайызбен алсаңыз, 20 жылда бір үйдің үстіне қанша үйдің ақысын қосып төлейсіз?

Тұтынушылық несие де қымбат. Ол заң бойынша 56 пайызға дейін бекітілген. Жоғарыда атап өткен заң жобасында бұл мәселе де қарастырылады. Меніңше, ол 30

пайызға дейін түсуі керек. Әрине, мұны да көп дейтіндер бар. Бірақ 56 пайыздың жанында ол да жақсы ғой.

Сосын, жалпақ тілмен айтқанда, несиені шамаға қарап алу керек. Оның төлемі отбасыңызға қаншалықты салмақ түсіретінін ойлаңыз. Дамыған мемлекеттерде мұндай төлем отбасыға түсетін жалпы табыстың 20 пайызынан аспайды, яғни 80 пайызы өз қажеттілігіне жұмсалады. Ал бізде отбасылардың банкке беретін ақшасы табысының 50 пайызынан асып кетеді. Арты қалай болатынын ойламай, көзді жұмып ала береді. Бұл жақсы емес. Ол түптің түбінде қаржылық қиындыққа тірейді. Үйде кикілжің туып, тіпті ажырасуға дейін баратын жайлар аз емес.

Ал депозит салуға банк таңдағанда, оның қаншалықты сенімді екенін біліп алған абзал. Қаржылық ұйымның рейтингін анықтайтын Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's сияқты халықаралық агенттіктер бар. Соларды қарау керек. Біздің елдегі кей банктер BBB+ деген белгіде тұр. Бұл – Орталық Азия бойынша ең жоғарғы көрсеткіш. Ал Еуропа елдерінде AAA деңгейіне дейін жеткен банктер бар. Бұл ең сенімді дегенді білдіреді. Қазақстанда ондай көрсеткіш жоқ болғанымен, жаңағы BBB+ дегенге сенуге болады. Ал белгіде C әрпі жүрсе, оған жоламаған жөн. Мысалы, Tengri Bank банкрот болардың алдында оның рейтингінен сондай белгі шықты. Мұндай кезде ақшаны дереу шешіп алып, басқа банкке аударған дұрыс.

Көпшілік депозиттің пайызы қай банкте жоғары екеніне қарайды. Әрине, ол қате әрекет емес. Бірақ одан гөрі банктің өзі қаншалықты сенімді екеніне мән берген дұрысырақ.

Жалпы қаржыгердің «жинайтын қаражатты бір ұяшықта сақтамау керек» дейтін ережесі бар. Ақшаңыз бір ғана банкте немесе үйдегі сейфте тұрмауы тиіс. Қаржыны

бірнеше банкте, бірнеше валютамен ұстаған жөн. Құнды қағаздарға да айналдыру қажет. Тіпті алтын алып қойған да дұрыс. Қазір оның бағасы қатты өсіп жатыр.

ҚАРЖЫЛАЙ САУАТТЫ БОЛУҮ ҮШІН ҚАРАПАЙЫМ ТҰРҒЫНДАР НЕНІ БІЛУГЕ ТИІС?

Қаржы сауаты – бүгінгі заманда әрекет етудің, өмір сүрудің бір айнаымас бөлшегі. Қаржылай сауатты болу тек үнемдеумен айналысу деген сөз емес. «Шық бермес Шығайбай» болып алмаңыз. Реті келген кезде жомарттық таныта да, ақшаны парасаттылықпен жұмсай да білу қажет. Қаржылық сауаттылық дегеніміз – ақша табумен қатар, оны еселей алу, шығынды азайту, қаржыны сақтау мен ұлғайтудың түрлі жолын қолдана білу.

Қаржы жөнінен сауатты азамат ең алдымен табыс жағынан тұрақты отбасы құрады. Бұл берік отбасының, бақытты отбасының кепілі деуге болады. Жоғарыда айттым ғой. Қаржылық қиындық көбіне ажырасуға әкеп соғады. Сондықтан адамды қаржы сауаттылығына мектеп, университет қабырғасынан, тіпті балабақшадан бейімдеу керек. Ересектерге де арнайы оқу платформасын ашқан жөн.

Бұл тұрғыда «нені білуге тиіс?» дегенде, алдымен соны оқытудың базасын жасап алу қажет. Мектепте «Қаржы сауаттылығы», «Қаржылық әліппе» деген сияқты пәндер енгізілуі керек. Арнайы оқу-әдістемелік құралдар жасайық. Маман дайындау орталықтарын ашайық. Түптеп келгенде, халықтың қаржы сауаттылығын арттыру бойынша ұлттық бағдарлама болуы керек. Сонда бұл да бір қоғамға пайдалы іс болып шығар еді.

Дайындаған
Оразәлі БАЙМҰРАТ

«БӘРІНЕ ОРТАҚ ЖУРНАЛИСТИКА» – МҮМКІНДІГІ ШЕКТЕУЛІ ЖАНДАРДЫҢ АҚПАРАТ САЛАСЫНА ЕНУІНЕ ЖАҒДАЙ ЖАСАП, ОЛАРДЫҢ ШЫҒАРМАШЫЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН ДАМУҒА БАҒЫТТАЛҒАН. БҰЛ ЖОБАНЫ JAS QAZAQ ГАЗЕТІ CHEVRON КОМПАНИЯСЫНЫҢ ДЕМЕУШІЛІГІМЕН ЖҮЗЕГЕ АСЫРЫП КЕЛЕДІ. БИЫЛ БЕСІНШІ РЕТ ӨТКІЗІЛГЕН ЖОБАНЫҢ МАҚСАТЫ – ӨМІРЛІК КЕДЕРГІЛЕРГЕ ҚАРАМАСТАН, ЕҢБЕК ЕТУГЕ ЖӘНЕ ҚОҒАММЕН БЕЛСЕНДІ БАЙЛАНЫС ОРНАТУҒА ҰМТЫЛҒАН ЖАНДАРҒА ҚОЛДАУ КӨРСЕТУ.

«БӘРІНЕ ОРТАҚ ЖУРНАЛИСТИКА» ИНКЛЮЗИВТІК ҚОҒАМ ҚҰРУҒА ҮЛЕС ҚОСАДЫ



Курсқа қатысқан Бағлан Әбдікәрім журналистикаға деген қызығушылығының оны осы жобаға алып келгенін айтты. Көру мүмкіндігінен айырылғанына қарамастан, ол кәсіби ортада тәжірибе жинауға ынталы болған. Курс барысында Бағлан тікелей эфирдің жұмыс процесімен танысып, жаңалық сюжеттерін түсіруге қатысқанына дән риза. Сондай-ақ мәтін жазу, сұхбат алу және бейнематериал монтаждау бағыттары бойынша да білім алғанын айтты.

Тыңдаушылар сабақ кезінде өздерін толғандырған мәселелер туралы мақалалар жазып, олардың кейбірі сайт және электронды газет бетінде жарық көрді.

Курс аяқталған соң қатысушыларға арнайы сертификаттар табысталды. Ерекше жандар алдағы уақытта алған тәжірибесін әлеуметтік саладағы қызметінде кеңінен қолдануды жоспарлап отыр.

Өз кезегінде ұйымдастырушылар жобаның маңызын атап өтті. Chevron компаниясының БАҚ қызметі жөніндегі кеңесшісі Айнұр

Сағынбайқызы инклюзивтік саясатты қолдаудың компаниядағы басты қағидалардың бірі екенін жеткізді. Оның айтуынша, әр азаматтың білім алуға, жұмыс істеуге және қоғам өміріне белсенді араласуға тең құқығы бар. Компания бұл жобаны қуана қолдап, қатысушылардың болашақта биік жетістіктерге жететініне сенім білдірді.

Олжас ӘБДІХАЛЫҚ
Суреттерді түсірген
Ғалия ҚАЛИЕВА

Бас редактор

Срайыл СМАЙЫЛ

Гүлнар АХМЕТОВА
Директор

Айдос ҚҰСАЙЫНҰЛЫ
продюсер-менеджер

Ғалия ҚАЛИЕВА
дизайнер/фотосуретші

РЕДАКЦИЯ АЛҚАСЫ:

Әбубәкір СМАЙЫЛОВ
Астанадағы меншікті тілші

Олжас ӘБДІХАЛЫҚ
редактор

МЕНШІК ИЕСІ: «Аманат Медиа» ЖШС

Бас есепші **Расима ӘКІМБЕКОВА**

Редакцияның мекенжайы:

Алматы қаласы, Жамбыл көшесі, 114/85,
№214 кеңсе

Телефондар: 8(727) 272-43-39; 272-43-25
Бухгалтерия: тел.факс: 8(727) 272-46-22 (жарнама бөлімі)