● Қаржы рыногы

**Александр ПИКЕР:**

# “БІЗ ҚИЫНДЫҚТАРДЫҢ АЛДЫНДА ТІЗЕ БҮКПЕЙМІЗ”

*Жақында дағдарысқа қарсы жасалған бағдарламаның маңызды саласы шағын және орта бизнесті қолдау шараларының орындалу барысы туралы Үкімет алдында есеп берген кезде “Самұрық-Қазына” ұлттық әл-ауқат қорының басшысы Қайрат Келімбетов бұл мәселеге АТФБанк өзінің жеке қаржысымен үлес қосып отырғанын атап көрсетті. Банк осы мақсат үшін “Даму” қорының қаржысына қосымша 10 млрд. теңге қаржы бөлді. Халықаралық UniCredit Group тобының құрамына кіретін қаржы институтының бұл шешімін шетелдік акционерлердің банк елден кетпейді, керісінше қазақстандық экономиканы нығайтуға өздерінің жеке қаржылары арқылы мүмкіндік жасауға бет бұрған қадамы деп бағалауға әбден болады. Әлемнің түрлі өңірлерінде өздерінің қаржылық мүмкіндіктерін қысқартып жатқан жаһандық банктердің қазіргі стратегиясымен салыстырғанда, Топтың бұл саясаты түсініксіздеу сияқты. Алайда бүгінгі әңгімеміздің басты кейіпкері, “АТФБанк” АҚ-ның басқарма төрағасы Александр Пикердің бұл орайдағы көзқарасы мүлде бөлек. “UniCredit әрқашан алыс болашаққа қарайды. Қазақстанның ертеңгі күніне сеніммен қарап, дағдарыстың уақытша құбылыс екенін түсінеді. Сол арқылы өзінің әлемдегі 22 мемлекеттегі клиенттеріне Қазақстан банктер үшін де, бизнес және инвесторлар үшін де қызықты әрі тартымды рынок екенін мәлімдейді”, — дейді банк басқармасының басшысы. Газетімізге берген сұқбатты да Александр ПИКЕР осындай ашықтықпен өрбітті.*

**— Пикер мырза, 2008 жылдың соңында сіз АТФБанктің салымшыларына банк табыстары және провизиясы мәселесінде қалыптасқан ахуалға жан-жақты сипаттама берген едіңіз. Еске сала кетсек, банк желтоқсан айында тұрақтылықты өсіру арқылы табысқа қол жеткізу мақсатында 38,5 млрд. теңге көлеміндегі банк провизиясын қалыптастыруда жеделдік танытқан болатын. Банк тұрақтылығын нығайту мақсатындағы осы қадамдарыңыз сіздің ойыңызша салымшыларыңыздың көңіл-күйіне қалай әсер етті?**

— Ашығын айтсам, банктің шығындары жөнінде ашық айту және оның себептерін түсіндіру, проблемалық несиелер жөнінде әңгіме қозғау оңай болған жоқ. Алайда, біз клиенттеріміздің алдында шынайы болуды және қалыптасқан жағдайды нақты баяндауды маңызды деп таптық. Енді міне, бірінші тоқсанның қорытындысы көрсетіп отырғандай, мұндай қиындыққа тап болған біз жалғыз емес екенбіз. Бүгін көптеген банктердің портфельдері үлкен проблемеларға тап болғандығын бәрі біледі. Дегенмен, біздің банктің бұл қадамы мен саясаты салымшыларымыздың жағдайына кері әсерін тигізген жоқ. Біз қосымша 18 млрд. қаржы алып, провизия жасадық. Осыған байланысты бірінші тоқсанда біз 2,6 млрд. теңге шығын шектік. Бірақ үтстіміздегі жылдың қорытындысында біз толық “плюске” шығатындығымызға сенімдіміз. Шығындарға қарамастан салымшыларымыз бізге сенім артты. Салымшыларымыз сыртқа кеткен жоқ. Ол ол ма, наурыз айының ішінде ғана біздің депозиттеріміз 3 пайызға немесе 70 млн. теңгеге артты. Біз депозиттердің өсімі арқылы да экономиканы белсенді қаржыландырып келеміз.

**— Жақында құрамына АТФБанк кіретін UniCredit Group халықаралық тобының есебі жарыққа шықты. Әлемдік қаржы және экономикалық дағдарысқа қарамастан бұл топтың шоғырланған таза табысы 4 млрд. еуродан асыпты. Бұл ретте ең күрделі болған төртінші тоқсан топқа 505 млн. еуро табыс әкеліпті. Бұл көрсеткіштер UniCredit Group-тың қазақстандық серіктестігі болып табылатын АТФБанктің рейтингіне, тұрақтылығына және қызметіне қалай әсер етті?**

— Басты банкіміздің жетістіктері біз үшін өте қажет. “UniCredit қиындықтарға тап болды және соған байланысты Қазақстандағы серіктесімен қоштасады” деген қауесет те тарады. Енді міне, UniCredit өзінің жетістіктерін паш етіп, мұндай әңгімелерге негіз жоқ екенін дәлелдеді. Біз сенімді жұмыс істеп келеміз. Сондықтан салымшылар да өз таңдауын білдірді. Көптеген клиенттер депозиттердің сыйақысына ғана қарамайды, сонымен бірге банк рынокта қалай жұмыс істейді, олардың акционерлерінің тұрақтылығы қандай дәрежеде екендігіне де көңіл аударады. Бас банкіміздің тұрақтылығы бізге қаржы тартуда және банкті қорландыруда ешқандай проблемаға ұрынбауымызға кепілдік береді.

Қазір біз бас банктен қорландыру қаржысын бұрынғыға қарағанда жоғары бағамен аламыз. Алайда, қаржы тарту бұрынғысынша бәсекелестікте тиімді болып отыр. Қазір біздің алдымызда қыркүйек айына дейін біздегі банктердің қалыпты жұмыс істейтіндігін, банк жүйесі күйремейтіндігін көпшілікке дәлелдеу міндеті тұр. UniCredit Group оған түсіністікпен қарайды. Бас банкіміз бізге: “Бүгін келдік, ертең табыс алуымыз керек” демейді. “Иә, несие беруде қиындықтар бар. Қазақстандық банк жүйесі, экономикасы күрделі ахуалға тап болды. Сондықтан сіздерде тұрақтылық болуы үшін, проблемалар туындамау үшін провизия жасаңдар”, дейді. Егер провизия жасау туралы талап болмаса, бізде табыс мол болар еді. Дегенмен біздің акционерлеріміз қазір мұндай провизия жасау қажеттілік екенін біледі.

UniCredit ұзақ мерзімді жетістіктерге қарайды. Сондықтан бұл топ Қазақстанға жылдам алатын табыстар үшін емес, ұзақ мерзімге арналған жемісті жұмыс үшін келіп отыр. UniCredit Group — жүйелі банк, оның әлемдегі 22 елде клиенттері бар. Олардың көпшілігінің Қазақстан аумағында да бизнесі жұмыс істейді. Сондықтан банк UniCredit Group жүйесінің барлық клиенттеріне Қазақстан өте тартымды рынок екендігін дәлелдеп келеді.

**— Көптеген қазақстандық банктер соңғы 2 жылда бір жағынан шет елдерден бұрын алған несиелерін қайтару мерзімі келгендігіне байланысты, екінші жағынан қайта қаржыландыру мүмкіндіктері жоқтығына және халықаралық несие рыногына кіре алмайтындықтарына байланысты қиындықтарға тап болып отыр. Осыған АТФБанктің шет елдерге қарызының көлемі қандай және оларды қайтарудың мүмкіндігі қандай дәрежеде?**

— АТФБанк-тің мамыр айында 500 млн. доллардан астам қарызды жабуы керек. Бұл қарыздың бір бөлігін UniCredit Group қайта қаржыландырады. Қайта қаржыландыру мүмкіндігі бізге 3 ай мерзімге беріледі. Екінші қарыз қайтару мерзімі күзде келеді. Оның мөлшері — 200 млн. доллар. Біз бұл қарыздарыды толық мөлшерінде жабуды көздеп отырмыз.

**— Қазақстан басқада көптеген мемлекеттер сияқты дағдарыс салқынына ұшырады, дағдарысқа қарсы бағдарлама қабылдады. Соның бірі — ұлттық валютаны девальвациялау. Міне нақ осы шара қызу пікірталас туғызуда. Сіздің ойыңызша содан бергі өткен бірнеше айдың ішінде жасалынған осы шараларға нақты оң баға беретін макроэкономикалық көрсеткіштер пайда болды ма?**

— Қазақстанның дағдарысқа қарсы жасаған бағдарламасы Ұлыбританияда, АҚШ-та және басқа әлемнің жетекші экономикаларында дағдарысқа қарсы жасалған шаралар қағидасымен және көзқарасымен толық сәйкес келеді. Оларда да құрылысқа, шағын және орта бизнеске, банктерге қолдау көрсету шаралары жүзеге асырылуда. Банктердің кейбіреулері мемлекет қарамағына алынуда. Бұл дұрыс та. Бізде бизнес үшін қаржы бар. Соған байланысты “Даму” бағдарламасы жақсы жұмыс істеуде. Жылжымайтын мүлік саласында да бөлінген қаржы тиімді пайдаланылады деген үміт мол. Менің ойымша, бастапқы кезде құрылыс компанияларына барынша жоғары сенім арту қателік болды. Өйткені олар өз міндеттерін дұрыс орындай алмады. Нақ осы мәселеден қорытынды шығарып, “Самұрық-Қазынаның” мемлекет меншігіне пәтерлер сатып алуы жөніндегі шешімі өте дұрыс болды.

Ал теңгені девальвациялау мәселесіне келетін болсақ, экономист ретінде айтарым — экономикалық теория тұрғысынан келгенде бұл дұрыс. Дегенмен осы елде өмір сүретін адам ретінде айтарым, бұл қадам тұрғындар үшін өте ауыр болды. Әрине, бұл ұлттық валюта үшін де үлкен проблема. Өйткені ол халықтың сенімінен айырылды. Қайтадан экономиканы долларизациялау процесі жанданды. Мәселен, бізде сыйақы ставкалары жоғары бола тұра, теңге депозиттері жетімсіз. Оның үстіне соңғы кезде мемлекеттік мекемелер де долларлық депозиттерге көше бастады. Менің ойымша, бұл дұрыс емес: олар өз қаржыларын теңгемен ұстауы қажет. Осындай жағдайлардың салдарынан банкте ұлттық валютаның жетіспеушілігі байқалады. Ал бізге несиені теңгемен беру қажет. Сонымен бірге өзінің күнделікті жұмысында долларлық кіріспен байланысы жоқ шағын және орта бизнес субъектілеріне несиені теңгемен берген біз үшін де тиімді.

**— Дағдарысқа қарсы жасалынған бағдарламаның ең үлкен бөлігі — ипотекалық несиелерді қайта қаржыландыру, шағын және орта бизнесті қаржыландыруға бюджеттік қаржы бөлу болып табылады. АТФБанк өзінің акционерлік капиталына мемлекеттің кіру идеясын қолдамады. Сондай-ақ мемлекеттік көмектің басқа түрлеріне де қосылмады. Дегенмен “Даму” бағдарламасын қосымша қаржыландыруда белсенділік танытуда. Мұны қалай түсінуге болады?**

— Мемлекеттің біздің капиталымызға кіру идеясынан бас тартық. Капиталымызды ұлғайтуға бізге өз акционерлеріміз қаржы бөлды. “Даму” бағдарламасына келетін болсақ, біз оны қызығушылықпен қолдадық. Мұндай қаржыландырудың артықшылығы несиенің теңгемен берілетіндігінде ғана емес, сонымен бірге оның несие алушы үшін өте пайдалы болып отырғандығында. Егер біз коммерциялық талаптар негізінде несиелейтін болсақ, несие алушыларға “Даму” бағдарламасы арқылы беріліп отырған 12,5 пайыздық несиені жүзеге асыра алмайтын едік. Ал “Даму” бағдарламасы банк үшін де, кәсіпорын үшін де, мемлекет үшін де өте тиімді. Себебі нәтижесінде экономиканы жандандыруға жол ашылады. Біз қордан 16 млрд. теңге қаржы алдық. Осыған байланысты біздің банктің барлық бөлінген қаржыдағы үлесі 32 пайыз болды. Бұл осы бағдарламаға қатысушылардың ішіндегі ең жоғарғы үлес. Сонымен бірге біз осы бағдарламаға өзіміздің 10 млрд. теңге жеке қаржымызды салуға шешім қабылдадық. Сол арқылы бизнесті қаржыландыру жөніндегі ұлттық бағдарламадағы өз үлесімізді еселедік. Бұл орайда біз қаржыландыру бойынша біздің клиенттеріміздің бұрын алған несиелерін қайта қаржыландыруға, енді бір бөлігі жаңа несиелер беруге жұмсалады. Қаржы берген кезде біз UniCredit Group тәуекел-менеджменті жүйесінде тәжірибеден өткен технологияларды пайдаланамыз.

**— Қаржылық секторда соңғы кезде қалыптасқан жағдай жалпы банктің несиелеу саясатына қалай әсер етті. Несиелеудің қағидаттары, ережелері, жағдайлары өзгерді ме, несие алушыларға қойылатын талап қандай және несие портфелінің сапасы қандай?**

— Иә, біз несие алушының төлем қабілетіне мейлінше қатал қараймыз. Жалпы алғанда олардың несие алуға деген мүмкіндігі күрделенді, оларға қойылатын талаптар қатайтылды. Біз несие шартына несие алушыларды бас прокуратура тексеруі мүмкін деген тармақ енгіздік. Соған байланысты кейбір клиенттеріміз несие алудан бас тартты. Осыған байланысты алғашқы траншты 1 сәуірге дейін игермедің деп бізге айып салынды. Біз өз міндеттерімізді тек 8 сәуірде орындадық. Менің ойымша, бұл дұрыс қадам емес. Банкке қысым жасалуда. Несиелеу шешімін жан-жақты тексеріп, барынша екшеп барып беру қажет. Ал ол үшін уақыт керек.

**— Әрине, бүгінде ұзақ мерзімді болашаққа байланысты болжау айту қиын. Солай бола тұрса да банк үстіміздегі жылға және жақын болашаққа қандай міндет пен мақсат қойып отыр.**

— Қазіргі жағдайда болжау айту өте қиын. Біз биылғы жылы да табысты болғымыз келеді. Соған байланысты биылғы жылы алдымызға біршама өсу деңгейін міндет етіп қойдық. Әрине, ол жалпы экономикалық ахуалға тікелей байланысты. Алайда біз өзіміздің жеке даму стратегиямызды жүзеге асыру арқылы біршама өсу межесіне жететінімізге сенімдіміз. Сол сияқты жаңа несиелер беру арқылы да, жаңа салымшылар тарту арқылы да жұмысымызды жақсарта бермекпіз.

**— АТФБанктің сарапшылары өздерінің соңғы сараптау есептерінде Қазақстан экономикасы бірінші тоқсандағы қиындықтардан кейін, екінші жартыжылдықта баяу өсу сатысына көтеріледі дейді. Бұл болжам қандай мүмкіндіктерге, деректерге және индикаторларға негізделіп жасалынған?**

— Біз екінші жартыжылдықта жағдай түзелетіндігін алдын ала болжап отырмыз. Менің ойымша, солай болатындығына куә боламыз. Макроэкономикалық ахуалды жақсартудың нақты алғы шарттары бар. Ең бастысы биылғы мол астықтың негізі қаланды. Мұнай қоры да жеткілікті. Қазақстанда экономикалық ахуалды жақсартуға мүмкіндік беретін мұнан басқа да оң факторлар жеткілікті. Атап айтқанда газ, металл және басқа да қазба байлықтары мол. Ең бастысы, елде саяси тұрақтылық қалыптасқан. Мемлекеттік бюджеттің жағдайы да алаңдаушылық тұғызбайды. Осының бәрі экономикалық ахуалға оң ықпал етіп, болашаққа деген сенімді нығайтатындығы сөзсіз.

**Әңгімелескен**
**Алевтина ДОНСКИХ.**

**Ерхат ИСҚАЛИЕВ:**

# “Қазақстандық вагондар отандық босалқы бөлшектерден жасалынуы және жөнделуі тиіс”

*Қазіргі дағдарыс кезінде көптеген Еуропа елдері өз экономикаларын ынталандыру негізіне “жұмсақ” протекционизм саясатын алып отыр. Бүгінгі күні отандық өндірушілерді қолдау ұлттық өндіріс пен халықтың әл-ауқатын нығайту ісінің ең бір алысты көздейтін дұрыс шешіміне айналуда.*

*Дағдарыс біздің еліміз бен экономикамыздың жекелеген салаларын одан әрі дамыту ісінде өз өзгерістерін ұсынды және оны әр тараптандыру шараларын жүзеге асыруда сөзден іске көшудің қажеттігін көрсетіп берді. Мәселен, қуатты мәшине жасау индустриясының қалыптасуы еліміз үшін көптеген проблемаларды шеше отырып, экономикаға жаңа күштердің қосылуына мүмкіндік берер еді. Әрине, ол үшін үлкен күш жігердің қажет болатындығы түсінікті.*

*“Қазтеміртранс” АҚ жүк вагондарын жалға берумен қатар, жылжымалы құрамды жөндеу және жаңғырту жұмыстарымен шұғылданады. Осы істе өндірістің отандық құрамдастықтарын арттыру мәселесіне үлкен көңіл бөлуде. “Қазтеміртранс” АҚ президенті Ерхат ИСҚАЛИЕВ осы бағытта қандай шаруалардың тындырылып жатқан жайында әңгіме қозғады.*

**— Ерхат Серікұлы, ұлттық компаниялар мен әртүрлі кәсіпорындар сатып алатын тауарлар мен қызметтерде отандық өндірушілер шығаратын өнімдер үлесінің аз болу себебі неде деп ойлайсыз?**

— Бұл проблеманың табиғатын танытуға әсері бар бірнеше факторды атауға болады. Соның ішінде бірінші кезекте отандық өндірушілердің тауарлар бағасының импортпен салыстырғанда қымбаттығын, өнімнің жаңа түрлерін игеру үшін білікті қызметкерлер мен қажетті технологиялық құралдардың жеткіліксіздігін айтқан болар едім. Осы ретте, ескеретін бір мәселе отандық зауыттардың өндірістік қуаттары еліміздің ішіндегі тұтынушылар сұранысын толығымен қанағаттандыруға қабілетті бола тұра сатып алу үрдістерінің шектен тыс күрделі болып келуі осы істі инвестициялауға мүмкіндік бермейтін. Енді бұл жөніндегі заң жеңілдетілген тұста, қазіргі дағдарысқа байланысты тұтынушылардың қолында қаржы жеткіліксіздігі орын алып отыр.

Кеңестер Одағы кезінде темір жол мәшине жасау саласы Ресей мен Украинаға қарай бағытталғаны белгілі. Міне, осы елдерде вагондар өндірісі қанат жайды. Сондықтан қазіргі күні осы істе олардың басымдықтары анық байқалуда. Бұдан оларға өндірген өнімдерін өз ішінде ғана пайдаланып қоймай, сонымен қатар экспортқа шығарудан едәуір қаржы да түсуде. Әрине, қазіргі күні қай жерде болсын өндіріс көлемі азайды. Осыны пайдаланып, теміржол техникаларан жасау саласын өз ішімізде өрістете түсуіміз қажет-ақ. Алайда бір өкініштісі, бізде вагондар құрастыру мен босалқы бөлшек өндірісінің техникалық құжаттамаларының жоқтығы өз алдына, сонымен қатар, тиісті жобалау институттары мен конструкторлық бюролардың болмауы да іске үлкен қолбайлау болуда.

**— Қазіргі дағдарыс жайына байланысты отандық өндірісшілерді қолдау қажеттілігі барынша өзекті бола түсті. Міне, осы бағытта “Қазтеміртранс” АҚ қандай жұмыстарды жүргізуде? Отандық тауар өндірушілермен ынтымақтастықтың нәтижелері туралы әңгіме қозғай аламыз ба?**

— Біз компанияның вагон жөндеу кәсіпорындарының, сондай-ақ “Қамқор” ЖШС бөлімшелерінің босалқы бөлшектерге деген қажеттілігі туралы мониторингті жүйелі түрде жүргізіп отырамыз. Осы бойынша айтатын болсақ, барлық жөндеу кәсіпорындарының жалпы жылдық қуаты 52,6 мың вагонды құрайды екен. Соның ішінде біздің вагон жөндеу депосының мүмкіндігі 7,2 мың бірлікке дейін жетеді. Бұл бізге жеткіліксіз. Өйткені, “Қазтеміртранс” АҚ-ға кемінде жылына 20 мың вагон жөндету қажет болса, соның әрі кеткенде 3-4 мыңын ғана өз кәсіпорындарымыз атқара алады.

Компанияда “Қазтеміртранс” АҚ филиалдары үшін жылына қанша вагон жөндеу қажеттігін ескере отырып, 10 жылдық арнайы жоспар жасалынған. Біздің мақсатымыз алдағы уақытта вагон құрастыру мен жөндеу үрдістерін оқшау қызмет саласы ретінде жетілдіру болып табылады. Осы үшін біз вагон және босалқы бөлшектер шығаратын отандық өндірісшілер қызметін ынталандыруымыз және вагондарды құрастыру мен жөндеуді толықтай Қазақстанда шығаратындай жағдайды қамтамасыз ету ісіне өзіндік үлес қосуымыз қажет. Бұл ретте “білікті тапсырысшы сапалы жеткізушіні туындатады” деген қағиданы басшылыққа аламыз.

Басқа да ұлттық компаниялар секілді біздің алдымызда Елбасының өткен жылдың 13-ші қазанында Үкіметтің кеңейтілген отырысында берген тапсырмасына сәйкес тауарлар, жұмыстар мен қызметтерді сатып алудың жалпы көлемінде қазақстандық мазмұнның үлесін арттыру міндеті тұр. Осы бағыттағы алғашқы қадамымызды біз өткен жылдың маусым айында бекіте түскен болатынбыз. Біз сол кезде “Қазақстан мәшине жасаушылар одағы” және “Атамекен” ұлттық кәсіпкерлер палатасы секілді ұйымдардың қатысуымен дөңгелек үстел өткізіп, осы кездесу аясында ынтымақтастық туралы алғашқы меморандумға қол қойдық. Сонымен қатар, кәсіпорынымызға қажетті босалқы бөлшектердің тізбесі тіркелген жарияланымның таныстыру рәсімін өткіздік.

Үстіміздегі жылы осындай дөңгелек үстел мәшине жасаушы кәсіпорындардың қатысуымен Орал қаласында болып өтті. Мұндай кездесулердің пайдасы мол екен. Өйткені, осындай кездесулер арқылы мәшине жасаушылармен ынтымақтастықты кеңейтудің жолдары жан-жақты талқыланып, осыған сәйкес жаңа қадамдар жасалынады. Мәселен, Оралда өткен дөңгелек үстел нәтижесінде біз “Орал “Зенит” зауыты” АҚ, “Орал құйма-механикалық зауыты” ӨК, “Батыс Қазақстан мәшине жасау компаниясы” АҚ, “Белес” құрылыс және мәшине жасау кәсіпорындары консорциумы, “Омега” аспап жасау зауыты” АҚ секілді өңірдегі бірқатар ірі кәсіпорындармен ынтымақтастық меморандумына қол қойып, өзімізге қажетті босалқы бөлшектер жарияланымының тұсаукесерін өткіздік.

Әрине, барлық кәсіпорындар бірдей “Қазтеміртранс” АҚ-ға қажет болатын босалқы бөлшектерді шығара алмайды. Өйткені, ондай өнімдерді жасаудың өзіндік өндірістік, техникалық ерекшеліктері мен проблемалары бар. Бірақ, кез келген үлкен істі жүзеге асыруға белгілі бір уақыт қажет болатындығын естен шығармауымыз керек. Сондықтан бізбен ынтымақтастыққа талап қылған кәсіпорындардың бәрінде болып, олардың мүмкіндіктерін зерттеу ісін дәстүрге айналдырдық. Соның ішінде біздің мамандар қажетті босалқы бөлшектерді жасауға қажетті техникалық құжаттамаларды әзірлеу ісінде, оларды ТМД елдеріндегі зауыттардан іздестіруде үлкен көмектер көрсете алады. Сонымен қатар, біз өнімді сертификаттауда мәшине жасаушылар үшін қажет болатын арнаулы жол картасын әзірледік. Бір сөзбен айтқанда, бізбен ынтымақтастыққа түскен кәсіпорындар қажетті бөлшектерді жасаудың конструкторлық құжаттамаларымен біз арқылы танысып, қажетті әдістемелік кеңестер ала алады.

**— Босалқы бөлшектер мәселесі біршама түсінікті сияқты. Ал енді Қазақстанда жасалған вагондарды сатып алу ісі қалай шешілуде?**

—Таяуда ғана біздің компания қазақстандық вагондарды дайындау жөнінде “ЗИКСТО” АҚ-пен келісімге қол қойды. Бұл келісімде біз 2009 жылы “ЗИКСТО” АҚ бізге 167 жартылай вагонды жасап, 1000 дөңгелекті парды жөндейтіндігі жөнінде уағдаластық. Алдағы уақытта “Қазақстанда жасалынған” деген белгілмен шығатын 12-9796 үлгісіндегі бірінші жартылай вагондарды өндіріске қоюдың абыройлы міндеті осы “ЗИКСТО” АҚ кәсіпорнына жүктелінгендігін айтпақпын.

Айтпақшы, “ЗИКСТО” АҚ шығарған екі вагон қазірдің өзінде біздің компания мамандарының тестілеуі мен сертификаттауынан өтті. Біз бұл істі “Қазақстан темір жолы” ҰК” АҚ-ға қажет болатын тауарлы-материалдық игіліктерді сатып алудағы қазақстандық мазмұнның үлесін арттыру бағдарламасының аясында атқарған едік. Енді осындай бағдарлама біздің компанияның өзінде қабылданды.

Бұл бағдарлама 2013-ші жылға дейінгі мерзімді қамтиды. Оның мақсаты — біздің компанияның импортқа деген тәуелділігін азайту, осы арқылы қазақстандық мазмұнды арттыра отырып, отандық өндірісшілерге қажетті қолдау көрсету.

**— Әрине, мұндай бағдарламаның отандық өндірісшілердің проблемаларын шешуге едәуір үлес болып қосылатындығы анық. Сіз осы істің жалпы мемлекетіміз үшін маңызын қалай бағалаған болар едіңіз?**

— Отандық өндірушілерден арнайы бағдарламаларға сәйкес тауарлар мен қызметтерді сатып алу ісін өркендету елімізге, яғни, мемлекетімізге экономиканы әртараптандыру секілді маңызды стратегиялық бағытты жүзеге асыруда үлкен қолдау болады деп есептеймін. Бұл жағдай сыртқы сауда балансын Қазақстан пайдасына қарай бұруға, еліміздің ішкі жалпы өніміндегі мәшине жасау саласының үлесін арттыруға, темір жол саласын дамыту мен пайдалануда импортқа деген тәуелділікті арттыруға, индустриялық тұрғыдан дамуға жаңа мүмкіндіктер беретіндігі анық. Мөның өзі өз кезегінде жаңа технологияларды енгізу арқылы отандық өнімнің бәсекелестік қабілетін арттыруға, темір жол мәшинелерін жасау саласының маңызды бағыттарына инвестициялық ресурстарды тартуға жәрдем көрсететін болады. Қысқасын айтқанда, “Мемлекеттік сатып алу туралы” Заңға енгізілген соңғы өзгерістер отандық өндірісшілерге өз өнімдерін сату рыногын кеңейтуге, сауда айналымдарын жақсартуға қолайлы болып отыр. Бұл ақыр аяғында өңірлік экономиканың дамуына да әсер етпек.

Әрине, бұл істе белгілі бір нәтижелер туралы айтуға әлі ертерек. Өйткені, отандық зауыттар мен техникалық құжаттамаларды жасау және оларға әдістемелік көмектер көрсету күрделі жұмыс үрдісі болып табылады. Дегенмен соған қарамастан, біз биылғы жылдың өзінде отандық өндірушілерден сатып алатын тауарлар көлемін өткен жылғы 30 пайыздан 60 пайызға дейін арттыруды жоспарлап отырмыз.

**— Әңгімеміздің соңында Қазақстан мәшине жасаушылардың әлеуеті туралы сіздің пікіріңізді білгіміз келеді.**

— Әлемді шарлаған қазіргі дағдарысқа байланысты кез келген елде, кез келген тауарлар мен қызметтер рыногында сұраныстың едәуір дәрежеде азая түскендігі анық. Бұл кейбір жағдайда көптеген тауарлардың тапшылығын азайта түсіп отыр. Алайда бұл уақытша құбылыс. Дағдарыс аяқталысымен вагондарға деген сұранысты қайта арта түспек. Сарапшылардың алдын ала болжауы бойынша, ТМД елдеріндегі жаңа вагондарға деген қажеттілік 2015 жылға дейін 350 мың вагонды құрайтын болады. Бұл аз дүние емес. Сондықтан бізге мәшине жасаушылармен бірлесе отырып, еліміздің қолында бар мүмкіндіктерді және болашақта қалыптасатын жағдайды қазірден бастап мықтап ескеруіміз қажет. Мәселен, біздің жеріміз ұлан-байтақ, жолдары ұзақ шақырымдарды құрайды, оның үстіне әлемде интеграциялану үдерістерінің етек алуына орай еліміздің транзиттік маңызы да артып келеді. Демек, алдағы уақытта темір жол арқылы жүк тасымалының әлдеқайда арта түсетіндігі анық. Осыны ескеріп, жүк вагондарын құрастыру ісін қазірден бастап жолға қоюымыз керек. Осыған орай еліміздің темір жол техникалары саласындағы импортқа деген тәуелділігін жою басты міндеттеріміздің бірі.

Отандық вагон жасау өндірісін құру және қалыптастыру үшін бірқатар шараларды қолға алған дұрыс деп ойлаймын. Солардың қатарында салық ауыртпалықтарын жеңілдету, отандық мәшине жасау саласын субсидиялау тетіктерін енгізу, негізгі қорларды жаңарту арқылы саланың технологиялық артта қалуын азайту мәселелері бар. Сонымен қоса, ғылыми-зерттеу, тәжірибе-конструкторлық әзірленімдерді қаржыландыру жағдайын жақсартып, білікті кадрларды әзірлеу ісіне барынша мән беруіміз керек.

Мәшине саласын дамыту дегеніміз ұзақ мерзімдік саясаттың үлесіндегі мәселе. Сондықтан одан бір демнің ішінде жақсы бір нәтижелерді күтудің қажеті жоқ. Мұндай саланы дамытудың барынша күрделі шаруа болып табылатындығын ескере отырып, біз ең алдымен өзге елдердің тәжірибесіне, технологиялық жетістіктеріне барынша мән беруіміз қажет. Қысқасын айтқанда, жаңа бір велосипед ойлап табумен шұғылданбай-ақ, ең бірінші кезекте осы істе елеулі тәжірибесі бар Ресей мен Украина өндірісшілерімен бірлескен кәсіпорындар құрғанымыз, олардың кадрлар дайындау жүйесін пайдаланғанымыз жөн.

Мәшине жасау саласын дамыту ісінің тағы бір ерекшелігі, ол көптеген істердің жиынтығы нәтижесінде ғана іске аспақ. Мәселен, әрбір босалқы бөлшекті әзірлеу оңайлыққа түспейді. Сонымен қатар, олардың халықаралық талаптарға жауап беру қажеттігін ескеруіміз керек. Біз қазір осы істі вагондар құрастыру мен босалқы бөлшектер дайындау мәселесінде отандық өндірісшілерді ынталандыру секілді аса қажетті де, маңызды алғышарттардан бастап отырмыз. Біз бұл мәселеде “Қазақстандық вагонды отандық босалқы бөлшектерден жасалуы мен жөнделуі керек” деген қағиданы басшылыққа аламыз. Бұл қағиданың дұрыстығын алдағы өмір көрсетеді деп ойлаймын.

**— Әңгімеңізге рахмет.**

**Әңгімелескен**
**Әсел ҒАББАСОВА.**

# Сенбілікке белсенділік жоғары

**Фарида БЫҚАЙ, “Егемен Қазақстан”.**

*Облыстық энергетика және коммуналдық шаруашылық басқармасының мәліметінше, облыста жақында болып өткен елді мекендер тазалығы және көріктендіру жұмыстарына арналған сенбілікке 106 мың адам қатысыпты. Ал, облыс орталығында көктем шыға әр апта сайын өтетін тазалық шарасына қаланың барлық кәсіпорын, мекемелері, оқу орындары мен мектептер жақсы үлес қосып келеді.*

*Ал, жалпы қала тазалығын сақтау, көріктендіруге байланысты ерте көктемнен бастап тазалық айлығын өткізу қазір жақсы дәстүрге айналды. Бұл істе кәсіпорындар үлгі-өнеге көрсетуде. Мысалы, облыс орталығындағы 69 ірі кәсіпорын және 834 шағын және орта кәсіпкерлікпен айналысатын мекемелердің 7630 адамы қолдарына сыпыртқы, күрек алып сенбілікке шықты. Бұлардың қатарында “ДорСтрой”, “Иннова”, “Казстройимпульс”, “РубиКом” жауапкершілігі шектеулі серіктестіктері, “Сүт” акционерлік қоғамы және басқа да өндіріс орындарының жұмысшы-қызметкерлері бар. Шенеуніктер де жұмыс киімдерін киді. Сөйтіп, тазалық айылығында облыс орталығынан 700 тонна күл-қоқыс шығарылды, тазарту жұмыстарына 75 техника жұмылдырылды.*

*Жалпы, сенбілік күні облыс бойынша бұл күні 50 мың тонна күл-қоқыс шығарылып, ауыл-аймақ бір тазарып қалды. Қала сыртындағы күл-қоқыс қабылдайтын орындар бұл күндері түгелдей тегін қызмет көрсетті. Көше бойларындағы 546 ағаш түптері тазаланып, әктеліп, жаңадан 450 ағаш отырғызылды. Сұлтанмахмұт Торайғыров атындағы университеттің студенттері оқу корпустарының айналасын тазалап, 30 тонна күл-қоқыс шығарды, бұған 15 жүк көлігі пайдаланылды. Бұл жұмысқа 7 мың студент пен оқытушы қатысты. Университет ауласына 400 түп ағаш отырғызылды.*

*Павлодар облысы.*

0 5 10 15 20 25 30 35 40 45 50 55 60 65 70 75 80 85 90 95 100
тест-метка