



Подписные индексы:  
15138 - для юр. лиц  
65138 - для физ. лиц

# КУРСИВЪ | ЦЕНТР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 2 (02), ЧЕТВЕРГ, 20 СЕНТЯБРЯ 2018 г.

**БИЗНЕС:**  
ДОМ, КОТОРЫЙ ЕЩЕ  
НЕ РУХНУЛ

02

**АКТУАЛЬНО:**  
АНОМАЛЬНАЯ ДОРОГА  
В КАРАГАНДЕ

03

**АКТУАЛЬНО:**  
КТО В ОТВЕТЕ  
ЗА ЭКОЛОГИЮ?

03

**ПРОЦЕСС:**  
НЕВОСТРЕБОВАННЫЕ  
УСЛУГИ

04



## \* Бриф-новости

### 90 лет первой меди Казахстана

В поселке Карсакап жезказганского региона прошло празднование 90-летнего юбилея выплавки первой казахстанской меди.

В этот день состоялось открытие бюста почетного металлурга Кадедра Маткенова, а также открытие после реставрации дома-музея Каныша Сатпаева. Гости праздника присутствовали на памятной плавке чугуна.

Сегодня основным видом деятельности завода является отлив чугунных изделий для предприятий ТОО «Kazakhmys Holding». Завод выпускает порядка 80 наименований товарной продукции в виде комплектующих деталей для оборудования, использующегося на рудниках, фабриках и заводах компании. На заводе работают более 200 человек.

### Первый в республике клуб закупщиков заработал в Караганде

Клуб закупщиков поможет предпринимателям повысить квалификацию в сфере государственных закупок.

«Уже состоялась первая встреча членов клуба, где предпринимателям дали пошаговую инструкцию регистрации на веб-портале государственных закупок.

Эксперт отдела сопровождения проектов Палаты предпринимателей Карагандинской области Байкен Умертаев рассказал о способах осуществления государственных закупок, мониторинг в этой сфере, особенностях проведения камерального контроля. На следующие встречи клуба хотят пригласить опытных экспертов, которые проконсультируют об участии в тендерах», – говорится в сообщении региональной палаты предпринимателей.

### Склад для хранения

Более 10 млрд тенге было выделено на строительство оптово-распределительного логистического центра ТОО «Альфарух». Проект был поддержан по госпрограмме «Дорожная карта бизнеса – 2020». По информации руководства компании, логистический центр начнет работу в конце этого года. В настоящее время объект готов на 90%.

В оптово-распределительном логистическом центре будут располагаться склады для хранения продуктов, в первую очередь овощей и мяса. Для этого здесь установят универсальные морозильные камеры, в которых одновременно может храниться более 10 тыс. тонн продовольствия.

### Сатпаев к зиме готов

Департамент комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей совместно с ТОО «Сатпаевское предприятие теплоснабжения» провели пресс-тур, ознакомив СМИ с подготовкой к предстоящему отопительному сезону. По сообщению ТОО «Сатпаевское предприятие теплоснабжения», за счет собственных средств было отремонтировано более 22 км сетей на сумму 95,4 млн тенге. Также в рамках инвестиционной программы на сумму 214,4 млн тенге капитально отремонтированы теплосети, коллекторы и водоводы города Сатпаева.

### Поликлиника по ГЧП

В Караганде по программе ГЧП открывается поликлиника. Инвестиции в строительство поликлиники составили 440 млн тенге.

«В октябре мы планируем войти в базу данных субъектов здравоохранения. После этого желающие смогут прикрепиться к нашей поликлинике», – сообщила главный врач ТОО «Поликлиника №8 г. Караганды» Маргарита Засухина.

Необходимость в строительстве еще одной поликлиники назрела давно, так как действующий в Караганде городской центр первичной медико-санитарной помощи перегружен. К этому учреждению прикреплено более 91 тыс. человек – это практически каждый второй житель центра города.

## Бизнес – это всегда риск

Почему в Темиртау закрылись предприятия

Госпрограмма «Дорожная карта бизнеса – 2020», направленная на улучшение бизнес-климата в стране, стала для темиртауских бизнесменов трамплином, который позволил им открыть собственное предприятие. Однако не всем предпринимателям удалось удержать свои фирмы на рынке в условиях жесткой конкуренции.

Анжелика ВОЛКОВИЧ

Начиная с 2013 года в городе Темиртау стал активно развиваться малый и средний бизнес, количество активных субъектов в 2013 году исчисляется тысячами, в городе работают 5247 индивидуальных предпринимателей.

Именно в это время начинающие бизнесмены разрабатывают свои проекты и пытаются получить гранты от государства на развитие своего дела, в их числе и такие предприятия, как ТОО «ЕКО 17», которое специализируется на изготовлении экологических изделий из нетканого материала, фирма «NIM», производящая парфюмерно-косметическую продукцию, а также перепелиная ферма и «Цех по производству изделий из древесно-полимерных композитов».

Всего на развитие малого и среднего бизнеса в 2013 году были выделены гранты на 20 млн тенге, на эти средства создано семь новых производств, организовано 89 рабочих мест. Но из созданных предприятий три компании уже закрылись.

### Отличный старт и неудачный финиш

Проект ТОО «Эко-17» по выпуску экологически чистых пакетов и одежды, прошедший без каких-либо проблем отбор координационного совета Карагандинской области, был показательным. На это предприятие не раз приезжали в качестве экскурсантов бизнесмены из других городов, ТОО «Эко-17» чиновники презентовали высоким гостям из столицы. Руководитель производства Валерий Миллер, выигравший грант по программе развития моногородов, за год работы наладил контакты



По мнению представителей акимата Темиртау, предприниматели выдержали срок, оговоренный в условиях госпрограммы, но потом по вполне объективным причинам не смогли продолжить свой бизнес. Фото автора

с промышленными компаниями. Бизнесмен часто рассказывал об удачных договорах с крупными компаниями, даже с такими, как АО «НК «Қазақстан Темір Жолы», которое намеревалось приобрести у темиртауского предприятия одноразовое постельное белье, чехлы для бытовых принадлежностей и одежду.

«В декабре 2013 года нами был получен государственный грант, благодаря этому мы закупили швейные машинки, машину по пайке ручек, бабинорезку и флексовалы. Был запущен в эксплуатацию швейный цех, который производит такие изделия, как комбинезоны, сумки, модульные системы для одежды», – рассказывал о развитии своего производства г-н Миллер.

Но спустя полтора года предприятие приказало долго жить. Как

сообщили позже в городском акимате, у бизнесмена закончились средства и он не смог платить за аренду здания, где размещалась его фирма.

«Предприятие «Эко-17» находилось в арендованном помещении, аренда на него закончилась, и у бизнесмена не было средств и возможности дальше продолжать свое дело. Хотя идея очень хорошая, и этот проект был очень необходим городу», – резюмирует заместитель акима Темиртау по экономическим вопросам Галымжан Спабеков.

### Перепелки не прижились

Аналогичная участь постигла и производство по реализации продуктов перепеловодства в Темиртау. Супруги Елена и Владислав Марковы, изучив рынок, решили

открыть в городе мини-ферму и разводить перепелов. Проведенные ими маркетинговые исследования рынка показали, что мясо и яйца этих птиц были весьма востребованы в области. Предприниматели закупили птицу маньчжурской и японской породы, проштудировали учебники по кормлению и содержанию перепелов, а позже соорудили для птиц вольеры и занялись бизнесом.

Дело пошло в гору, птицы стали размножаться и активно нести яйца. Супруги наладили рынок сбыта продукции, договорились с местными супермаркетами и магазинами. «Яйца реализовывали через магазины, для этого необходимо было оформить соответствующие документы. Мы свой продукт отвезли в карагандинскую неза-

висимую лабораторию, там проводили анализ, яйца соответствовали всем биохимическим признакам и были хорошего качества. У нас все получалось», – рассказывает Елена Маркова.

Перепелиная ферма в Темиртау продолжала успешно развиваться и увеличивать продажи. Марковы задумались о расширении производства. Чтобы удовлетворить спрос покупателей, бизнесменам пришлось в 4 раза увеличить поголовье птицы. В 2015 году супруги вновь воспользовались помощью государства, взяли кредит по программе «ДКБ – 2020» – деньги потребовались на приобретение и реконструкцию недвижимости и расширение производства перепелиного хозяйства.

4 >>

## Цель оправдывает средства?

Контроль топлива, или Бензин попал под наблюдение

С января следующего года на всех автозаправочных станциях страны будут установлены контрольные приборы учета. Помимо измерения качества и количества топлива, приборы будут передавать данные в комитет госдоходов министерства финансов. Однако карагандинские автозаправщики не готовы к предстоящим новшествам.

Самал АХМЕТОВА

В Карагандинской области действует 201 автозаправочная станция. Из них только 140 готовы установить контрольные приборы учета. Некоторые владельцы АЗС уже успели приобрести оборудование. Но это лишь малая часть бизнесменов. Остальные предприниматели пока надеются, что внедрение новых технологий вновь будет отложено, как происходило уже дважды.

Приборы учета топлива помогут комитету государственных доходов контролировать оборот продукции и не позволят уйти в тень нефтяному бизнесу.

Но карагандинских владельцев нефтебаз и АЗС приборы учета вовсе не радуют. Скорее наоборот, вызывают у них тревогу и раздражение. В качестве одной из

причин нежелания устанавливать контрольные приборы учета предприниматели называют высокую стоимость оборудования.

«Как сами приборы учета, так и их программа обойдутся нам недешево. Скажу даже больше, эта будет сумма, сильно превышающая годовую прибыль. А поддержки государства в виде субсидирований или легких кредитов не будет. Поэтому мы просим в таком случае освободить нас на некоторое время от налогов. Таким образом предприниматели смогут приобрести дорогостоящие приборы, каждый из которых оценивается в 2 млн тенге. Вдобавок к нему будет идти плата за программу и обслуживание», – отметил директор ТОО «ГазОйлПром» Владимир Билак, выступая на встрече владельцев АЗС и нефтебаз с представителями департамента госдоходов.

Спикера поддержали коллеги по цеху, которые считают, что, уже отложив два раза внедрение КПУ, можно и дальше не торопиться с установкой оборудования. По их мнению, еще не известно, насколько корректно будет работать прибор учета. Если городские бизнесмены пусть тяжело, но соглашались на установку КПУ, то сельчан такая перспектива и вовсе не обрадовала. Памятуя о том, что Интернет не всегда бывает в полной мере доступен в сельских округах, они вообще не видят смысла приобретать и ставить КПУ, основная



Карагандинские АЗС не готовы к установке контрольных приборов учета. Фото автора

задача которого отправлять онлайн-данные в комитет госдоходов. Районные АЗС выразили опасения, что миллионы, потраченные на КПУ, будут выброшены на ветер.

Однако иной точки зрения придерживаются представители ДГД. Они больше заинтересованы в том, чтобы бизнесмены как можно скорее начали приобретать приборы учета. Ведь до января следующего года остаются считанные месяцы. «Отказ от установки контрольных приборов учета станет нарушением

законодательства и влечет за собой штраф: для физических лиц – в размере 20 МРП, для субъектов малого предпринимательства и некоммерческих организаций – в размере 50 МРП, для субъектов среднего предпринимательства – в размере 100 МРП, для субъектов крупного предпринимательства – в размере 300 МРП с конфискацией нефтепродуктов согласно пункту 8 ч. 5 ст. 281 Кодекса Республики Казахстан «Об административных правонарушениях». В случае повторного право-

нарушения штрафы увеличиваются практически вдвое», – заметил руководитель ДГД Карагандинской области Кайрат Оркашбаев.

Однако поддерживавший бизнесменов заместитель директора палаты предпринимателей Карагандинской области Геннадий Жмуков напомнил, что именно НПП «Атамекен» содействовала отсрочке внесения предложения о том, чтобы отменить или отсрочить установку контрольных приборов учета. Наше ходатайство привело к тому, что сроки были перенесены. Тем не менее это время наступило, хотя надо признать: предприниматели ждут большие финансовые затраты. Особенно они будут бить карманам владельцев небольших АЗС», – сказал Геннадий Жмуков.

Разволнованных бизнесменов чиновники пытались успокоить заверениями о некоторых льготах – так, к примеру, к ним не сразу будут применяться штрафные санкции. Главное, по их мнению, вовремя начать приобретать оборудование. Подобное утешение вряд ли успокоит владельцев АЗС, ведь в результате им все равно придется смириться с действительностью, а оправдают ли контрольные приборы учета затраты предпринимателей – пока неизвестно.





# Невостребованные услуги

## Почему карагандинцы игнорируют онлайн-услуги по переоформлению документов на авто

**Переоформить автомобиль на другого владельца или заменить водительские права не выходя из дома вполне реально, сделать это можно онлайн-способом через портал egov.kz, однако немногие автовладельцы в Карагандинской области пользуются этой уникальной возможностью.**

**Анжелика ВОЛКОВИЧ**

Несмотря на то, что проект АО «Национальные информационные технологии» существует в Казахстане уже больше 12 лет и в систему портала egov.kz интегрировано более 150 информационных систем и баз данных, не все граждане страны имеют электронно-цифровую подпись и спешат воспользоваться правом быстрого переоформления документов и получения справок. Между тем переход к оказанию комплексных услуг онлайн-способом по принципу «одного окна» очень удобен. На сегодня, по данным электронного портала, таким образом представляются 235 государственных услуг.

Быстроту и удобство электронной системы признают как те, кому необходимо получить документы, так и те, кто их выдает. Но людей, которые пользуются электронной цифровой подписью, совсем немного. Взять, к примеру, такие услуги, как регистрация автомобиля или получение водительских прав. Только за восемь месяцев этого года сотрудники специализированного автоЦОНа Караганды обслужили 63 833 клиента, и тех, кто переоформил документы с помощью портала, наберется всего несколько сотен.

«Когда стартовала первая услуга через портал электронного правительства, я сама была очевидцем быстроты этой услуги и удобства», – говорит руководитель специального ЦОНа Караганды Молдир Мадишова. – Сказать, что население осведомлено об этих услугах, мне кажется, это было бы неверно, поскольку сегодня в нашем ЦОНе каждый день очень много народа, и люди привыкли оформлять документы по старинке, им легче прийти в ЦОН, выстоять очередь, подписать все документы и уйти. Пользуются электронной подписью в основном продвинутые пользователи, это даже не молодые, а чуть постаршие люди».

Для того чтобы донести до населения, насколько удобен электронный формат, сотрудники спецЦОНа ведут разъяснительные беседы, специалисты

отделов выезжают в школы и колледжи, проводят там классные часы, кроме того приходят на предприятия, где организуют тематические встречи.

«Недавно в Карагандинской области мы проводили акцию «Получи госуслугу через портал электронного правительства через авторьнок «Орбита». Если людям рассказывать об этом, то они очень заинтересованы. Проблема в том, что многие испытывают страх перед тем, вдруг чего-то не поймут, не ту кнопку нажмут, кто-то не хочет вникать в тему и разбираться в операционной системе портала электронного правительства. На сегодняшний день мы провели множество встреч и разъяснительных бесед, практически каждый человек, живущий в регионе, имеет электронную подпись, у всех она есть, но не все ей пользуются. Сейчас нужна мощная работа по части популяризации данной услуги через портал. Ведь автомобили сегодня чуть ли не у каждого второго», – считает Молдир Мадишова.

К сожалению, говорят специалисты, не все казахстанцы понимают, что ЭЦП имеет юридическую силу. Многие не то чтобы не доверяют электронному формату, они просто сомневаются в себе и боятся не по назначению перечислить деньги или оформить совсем не те документы, которые нужны.

«У нас выдача водительского удостоверения через портал eGov самая популярная услуга, многие пользуются этой возможностью, и это не может не радовать. В начале пилотного проекта мы отслеживали своих клиентов, а потом увидели, что в день человек 10–15 стабильно из дома подают заявления, а потом забирают документы после работы, и успокоились, прижилась услуга. Люди научились», – говорит руководитель ЦОНа.

Если с выдачей водительских прав более или менее автолюбители разобрались, то с такой услугой, как переоформление машины, в Караганде очень часто возникают проблемы.

«Мне необходимо было оформить автомобиль на мою супругу, и так как у нас есть ЭЦП у обоих, решили воспользоваться порталом электронного правительства», – рассказывает житель Темиртау Вячеслав Иванов. – Я зашел на портал и, честно говоря, ничего там не понял, информации очень мало для населения. И названия услуг какие-то там мудреные все, людям сложно ориентироваться. В итоге я не разобрался в процедуре этой сложной, но попытался и проплатил всего одну квитанцию, а нужно было три».

Вячеслав приехал с электронным заявлением в ЦОН, и уже там ему по-



**Быстроту и удобство электронной системы признают как те, кому необходимо получить документы, так и те, кто их выдает.**  
Фото автора

яснили, в чем была его ошибка. С такими, как Иванов, как правило, работают консультанты.

«Переоформление автомобиля – услуга относительно новая, и там есть свои нюансы. Тут необходимо действовать с двух сторон, и покупателю, и продавцу, поэтому сложнее. К сожалению, при онлайн-оформлении происходит очень много неудачных случаев, потому что люди начинают оформлять документы через портал, по каким-то причинам они не заканчивают эту процедуру, оставляют заявку и возвращаются к ней через время, через несколько часов или вообще на следующий день, и в этом их самая главная ошибка. Нужно заявку подавать день в день, услуга оформляется в течение часа от начала и до конца. Нужно дожидаться, чтобы заявка «упала» в соргорт, тогда будет результат», – поясняет Молдир Мадишова.

По ее словам, очень часто происходит так, что клиенты приходят с электронной заявкой, а работники ЦОНа просто не могут найти в базе данных их заявления. В итоге выясняется, что человек оформлял заявку в течение нескольких дней, что делать категорически нельзя.

«Человек начинает оформление в 11 часов, потом отошел от компьютера, сделал свои дела, затем вернулся, оформляет дальше, прошло уже несколько часов, и заявка эта

сгорает. Услуга становится недействительной и потом не стыкуется у нас, мы у себя в компьютере в базе данных не видим этих заявок, потому что они просто неправильно оформлены. Поэтому мне кажется, что разработчикам этой программы необходимо разместить на портале какую-то разъяснительную информацию, ремарку, чтобы люди четко понимали, что нужно делать», – говорит Молдир Мадишова.

В этом году карагандинский специализированный ЦОН уже оформил на 10% документов больше, чем в прошлом. По данным специалистов, люди стали активнее приобретать автомобили, а это значит, что востребованность пошагового внедрения цифрового формата будет только расти. Специалисты автоЦОНа стараются активно продвигать и популяризовать это направление. На протяжении нескольких месяцев они в пилотном режиме выявляли недочеты операционной системы портала egov.kz, а позже на основе их данных программы вносили поправки.

«Мы тестировали систему, были, конечно, проблемы, например, старые штрафы высвечивались, в итоге документы не пропускали по базе, оформление заявки приостанавливалось, минусы были именно в технических моментах, спустя время систему усовершенствовали,

эти недостатки были убраны», – говорит руководитель спецЦОНа.

Проблема в том, говорят специалисты, что сегодня немногие знают о том, что переоформить документы на автомобиль можно вообще не выходя из дома, в автоЦОНе существует даже такая услуга, как «доставка на дом», работники почты привезут переоформленные документы прямо домой или на работу, и стоит это недорого, всего 1400 тенге.

«Хочу сообщить, что сейчас у нас есть даже такая новая услуга, как доставка на дом. Вы если нажмете у себя галочку в компьютере «Доставка на дом» при оформлении документов, я увижу, что услуга требует доставки. В этом случае у нас заключен договор с Казпочтой, ее работники созваниваются с клиентом, договариваются о том, в какое время ему лучше привезти документы, и приносят их домой или туда, куда договорились. Это очень удобно», – поясняет Молдир Мадишова.

Сам же процесс регистрации автомобиля посредством электронного портала происходит следующим образом. Автовладелец оформляет заявку на портале, вбивает необходимые данные в предложенные окошки на площадке egov.kz. Сотрудник РЭО видит у себя в базе данных заявку, он сверяет цифры, и если у владельца авто нет штрафов и уплачены налоги, то заявка утверждается. Далее клиент по базе данных указывает тот ЦОН, где ему удобно получать документы. Позже он приходит в этот ЦОН с электронной заявкой, показывает ее на ресепшн, его провозжат к столу выдачи документов, выдают новый техпаспорт и новый государственный номер автомобиля. Взамен забирают старый техпаспорт, старые госномера, а также квитанции об уплате необходимых платежей. При нажатии кнопки «Доставка на дом» документы автовладельца привозят домой.

Как сообщается на портале электронного правительства, с развитием доступности услуг и сервисов количество зарегистрированных пользователей в стране стало расти в геометрической прогрессии. Ежедневно через портал казахстанцы осуществляют более 100 тысяч услуг. Все это имеет ряд неоспоримых преимуществ, и прежде всего, это колоссальная экономия времени, главное – захотеть во всем этом разобраться.

## Бизнес – это всегда риск

<< 1

Ферма супругов Марковых тоже была показательной, к ним стали приезжать для обмена опытом предприниматели, чиновники рассказывали о них как о примере успешного развития бизнеса, а спустя время темиртауская ферма внезапно закрылась. При переезде в другое здание Марковым не удалось создать для перепелов комфортные условия, постоянные перебои с электроэнергией стали причиной болезни птиц. В итоге предприятие обанкротилось.

### Бизнес с животными – рискованный

Чуть больше года просуществовал в Темиртау еще один проект, открывшийся в 2015 году на грант, также выделенный по программе развития моногородов. Предприниматель Надежда Брюхова открыла первый в Карагандинской области контактный зоопарк домашних животных.

Контактный зоопарк находился на территории бывшего оздоровительного лагеря на правом берегу Темиртау. Сюда массово приезжали семьи: покормить козлят, погостить с коровой, а также покатаются на верблюдах, с удовольствием приходили школьники. Экскурсии организовывали целыми классами. В зоопарке содержали более 70 видов животных. Посетителей встречали важно расхаживающие по территории гуси в жилетках и козлята в галстуках. Предполагалось, что контактный зоопарк будет работать круглый год. Но уже на следующее после открытия лето темиртаусцы узнали, что контактный зоопарк, который стал одним из любимых мест семейного отдыха, испытывает финансовые трудности и находится на грани закрытия. Позже из зоопарка вывели всех животных, а предпринимательнице Надежде Брюховой пришлось объясняться с журналистами. Она сообщила, что владельцы земли, на которой размещался зоопарк, попросили ее освободить территорию.

«Они хотят сдать все в аренду, я ее не тяну. Животных перевезла, устроила в другие зоопарки. Они будут там до тех пор, пока я не



найду подходящую территорию», – сообщила бизнес-леди.

### Конкурентоспособность – залог успеха

В общей сложности, по данным отдела предпринимательства, в Темиртау закрылись пять предприятий, которые брали гранты на развитие бизнеса в 2013–2014 годах.

«К сожалению, есть такие предприятия, которые не смогли развиваться, но в условиях госпрограммы было оговорено, в какой период, например, Фонд «Даму», осуществляющий финансовый мониторинг, будет их контролировать. Там был указан период – один год. Это время предприниматели выдержали, но вот дальше по вполне объективным причинам не смогли продолжить свой бизнес. Например, в зимний период были перебои с электричеством, и на предприятии «Перепелки», к большому сожалению, птицы замерзли. С тех пор у Марковой есть идеи, но начать их реализовывать она пока не может. У контактного зоопарка изначально локация была выбрана неудачная, отдаленная от города, мало кто туда мог добраться, работа оказалась сезонной. Поэтому бизнес, который требует особого отношения к животным и условиям их содержания, это, конечно, бизнес проблемный и рискованный», – считает Галымжан Спабеков.

В целом же, отмечает в акимате Темиртау, МСБ в регионе раз-

вивается успешно. Только с начала 2017 года в рамках программы «Дорожная карта бизнеса – 2020» реализовано 24 проекта на общую сумму более 2 млрд тенге. В городе создано более 262 рабочих мест.

«Проблемы, они, конечно, есть и будут, главное – умение предпринимателей их решать», – говорит Галымжан Спабеков. – На сегодня в бизнесе развитие и выпуск новой продукции уходит на второй план, на первый план выходит качество и реализация готовой продукции. Поэтому очень большая конкуренция, рынок развивается, и в этих условиях, конечно, нелегко. Но, вопреки всему, бизнесмены проекты разрабатывают, защищают, их утверждает региональный координационный совет, а затем фонд «Даму» приступает к финансовому мониторингу, который заключается в отслеживании создания рабочих мест, трудоустройстве граждан. Работа в этом направлении идет».

По данным управления предпринимательства Карагандинской области, по единой программе «Дорожная карта бизнеса – 2020» в области с момента реализации программы финансовая поддержка оказана 1399 проектам, в том числе просубсидировано 997 проектов на общую сумму инвестиций 146,7 млрд тенге; прогарантировано 179 проектов на общую сумму 4,2 млрд тенге; гранты предоставлены по 162 проектам на сумму 411 млн тенге.

## ВЮlife на экспорт

### Как выйти на российский рынок

**Жезказганская компания Вауап поставляет в соседнюю страну лечебно-профилактический сыроворотку и кисло-молочный продукт «Тан» двух видов собственного производства. Россияне продукт распробовали и в августе увеличили закуп на 25%. С начала года на экспорт ушло свыше 600 тыс. т продукции.**

**Юлия ПУЛИНА**

Начало ТОО «Компания «Вауап» с производства бутилированной воды и лимонадов. Сегодня специализируется на производстве напитков, бутилированной воды, сухариков, молочной продукции и функционального питания – специализированных продуктов, обогащенных пробиотиками, пребиотиками, пектином, витаминами и растительными экстрактами. Всего более 70 наименований продукции. В ее активе разработка собственной запатентованной биодобавки Progrevit, прошедшей успешное тестирование в Казахской академии питания.

Участие в программе «Даму Өндіріс ІІ» и контракт с ТОО «Корпорация «Казахмыс» обеспечили расширение ассортимента и увеличение производственной мощности компании до 5000 бутылок в час.

«С 2015 года активно сотрудничаем с градообразующими промышленными предприятиями города», – говорит Баян Исакова, исполнительный директор компании. – Сумели обосновать позитивное влияние специализированных продуктов на показатели состояния здоровья работников компаний группы «Казахмыс», работающих во вредных условиях труда, с дальнейшей ориентацией на профилактику и снижение риска возникновения профессиональных заболеваний. Также учли общую экологическую ситуацию в городе. Наша продукция себя хорошо зарекомендовала, было принято решение расширять рынок сбыта».



**По мнению собственника компании, на деле выйти на российский рынок не сложно. Главное – предложить интересный продукт, качественный и, конечно же, за конкурентную цену.** Фото компании «Баян»

По словам Баян Исаковой, найти партнеров в других регионах Казахстана, а потом и в России компания помогло участие в выставках – областных и международных. Сегодня продукция компании представлена почти во всех областях и крупных городах Казахстана, ее поставляют не только промышленным предприятиям с вредными и тяжелыми условиями труда, но и на розничный рынок.

В конце прошлого года на международной выставке в Алматы представилась возможность предложить свой продукт одной из компаний Барнаула, ее представители как раз интересовались образцами продукции казахстанских производителей – понравилась именно наша витаминизированная сыроворотка. Первую небольшую партию отправили бесплатно, для ознакомления.

С нового года поставки стали постоянными, продукцию отправляли небольшими партиями. В начале лета мы предложили партнерам расширить заказываемый ассортимент и отправили им кисло-молочный продукт «Тан» двух видов, тоже на пробу. И он настолько пришелся по вкусу российскому потребителю, что уже в августе

партнеры увеличили заказ на 25%. Поставки растут, если сравнивать с началом».

По итогам девяти месяцев сотрудничества с российской стороной, помимо Барнаула, продукцию компании отправляют в другие города России: Красноярск, Новоалтайск, Омск, Оренбург, Владимир.

На деле выйти на российский рынок не сложно. Главное – предложить интересный продукт, качественный и, конечно же, за конкурентную цену. Самым сложным Баян Исакова считает сбор документации, сертификатов – оформление документов требует много времени. Помощь в этом оказали в палате предпринимателей «Атамекен».

Имея покупателей в России и других городах Казахстана, «Баян» только с апреля этого года начала постепенно выходить в розницу в своем же городе. А в планах уже выход на рынок Китая, тем более что в этой стране уже есть наработанные контакты и свое производственное оборудование компания «Баян» закупает в Китае. Для экспорта продукции в эту страну компании необходима упаковка, которая позволяет увеличить срок годности продукции.