



**СИТУАЦИЯ:**  
С ГРАМОТНЫМ КЛИЕНТОМ  
БАНКУ НЕЛЕГКО  
ИМЕТЬ ДЕЛО

02

**СИТУАЦИЯ:**  
КУДА УХОДЯТ ДЕНЬГИ  
ПОТРЕБИТЕЛЕЙ?

02

**В ФОКУСЕ:**  
ЗЕРНОВОЗ  
И НЫНЕ ТАМ

03

**НАШЕ ДЕЛО:**  
ТЕПЛИЦА ДЛЯ СТАРТА

04



## \* Бриф-новости

### Снижен тариф на отопление

В декабре потребители в Павлодаре будут платить меньше за отопление.

На основании акта надзора прокуратуры области департаментом по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей с 1 по 31 декабря текущего года снижен тариф по передаче и распределению тепла для потребителей. Общая сумма экономии составит более 107 млн тенге.

«Это стало возможным в результате проверки деятельности АО «Павлодарэнерго» в области тарифообразования. Было установлено, что в период с 2015 по 2017 год монополистом в тариф за теплотенергию необоснованно включались производственные потери другой (аффилированной) компании – ТОО «Павлодарские тепловые сети», что повлияло на рост цены за услугу для населения», – сообщили в прокуратуре области.

Парламентский комитет по аграрным вопросам провел выездное заседание, на которое приехали также представители Акмолинской и Северо-Казахстанской областей. По словам председателя комитета Сапархана Омарова, около 400 поправок депутаты уже рассмотрели и со своими рекомендациями направили в правительство. Работа выходит на финишную прямую, но замечания вносить еще не поздно.

### Отток продолжается

За 9 месяцев 2018 года из СКО выехали 3332 человека, в другие регионы РК перебрались 984 североказахстанца, за границу мигрировали 2348 человек, сообщает областной департамент статистики.

В основном жители СКО переезжают в РФ – 98% всех выбывших в СНГ. В другие страны мира отправилось 248 человек. Основными странами эмиграции являются Польша, Германия и США. Среди выезжающих в СКО самой большой поток идет из РФ (82,5%).

По межрегиональной миграции число прибывших по сравнению с аналогичным периодом 2017 года возросло на 1,1% и составило 4716 человек. 34,1% мигрантов прибыли из Акмолинской области, 19,1% – из Астаны. Выбыли в данные регионы 37,9 и 28,7% человек соответственно.

### Недолго музыка играла

Разбойное нападение на экспедиторов одной из фирм в Павлодарской области полицейские раскрыли в течение 4 часов. Злоумышленники, заполучившие более 8,5 млн тенге, не успели воспользоваться средствами.

«По подозрению в совершении уголовного правонарушения задержаны трое жителей областного центра. Ранее мужчины 34, 36 и 48 лет не привлекались к уголовной ответственности», – проинформировали в полиции.

Деньги были найдены и изъяты, проводится расследование по части 2 статьи 192 УК РК (разбой). Подозреваемые водворены в изолятор временного содержания.

### Не для работы, так для жизни

В Костанайской области территорию индустриальной зоны в случае отсутствия интереса бизнесменов могут передать под жилищную застройку.

Строительство индустриальной зоны в городе Житикаре Костанайской области началось в 2014 году. Здесь планируется разместить новые проекты МСБ. Приоритетные направления – переработка сельскохозяйственной продукции, производство промышленного оборудования, производство строительных материалов, строительство теплиц и овощехранилищ и другое. Но в эксплуатацию площадку пока не ввели. На обустройстве объекта общей площадью 70 га изначально требовались 488 млн тенге, из которых более 300 млн направлены на возведение инфраструктуры. Что касается потенциальных претендентов на размещение в индустриальной зоне, пока конкретных предложений нет. Те, кто изъявлял желание ранее, пока от своих планов отказались. Поиск инвесторов ведется.

## Меняйтесь раньше, чем вас заставят

*Костанайские аграрии оценивают грядущие изменения в законодательстве для АПК без особого оптимизма*

**Сельскохозяйственный бизнес снова ощущает ветер перемен. Около 600 изменений планируется внести в 10 действующих кодексов. Инициатива исходит от Министерства сельского хозяйства.**

**Жанара АХМЕТ**

В Костаное проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам регулирования агропромышленного комплекса» с предпринимателями и представителями местной исполнительной власти недавно обсудили мажориты.

Парламентский комитет по аграрным вопросам провел выездное заседание, на которое приехали также представители Акмолинской и Северо-Казахстанской областей. По словам председателя комитета Сапархана Омарова, около 400 поправок депутаты уже рассмотрели и со своими рекомендациями направили в правительство. Работа выходит на финишную прямую, но замечания вносить еще не поздно.

### От желтой к зеленой

Предложенные МСХ поправки касаются субсидирования, страхования, ветеринарии и фитосанитарии, земельных вопросов, аграрной науки. Вполне ожидаемо обсуждение началось с изменения форматов государственной поддержки. Прямые субсидии отменяются: в растениеводстве с 2019 года, в животноводстве с 2020 года. Из 54 действующих пока субсидий останется 34.

В принципе, этот вопрос решен не сегодня, правила ВТО запрещают прямые финансовые вливания государства в частный бизнес, так как это искажает себестоимость товаров и является антиконкурентным. Непрямые возможны. Поэтому поддерживающие меры так называемой «желтой корзины» должны заместить косвенные, «зеленые». Пример – возобновление в этом году субсидирования ставок вознаграждения по кредитам на приобретение основных фондов, лизинг техники, сельскохозяйственных животных. Кроме того, МСХ предлагает перечень инструментов, введение которых требует изменений в законодательстве.



Предприниматели отмечают, что удобрения ежегодно дорожают, а субсидирование их впрямую будет невозможно, если хозяйство не сделает агрохиманализ почв. Фото: Офелия ЖАКАЕВА

### Занимайте – поможем

Одно из нововведений – электронные аграрные расписки. «Фактически это векселя, которые эмитируются под будущий урожай и привязаны к площади земельного надела, – пояснил вице-министр сельского хозяйства Берик Бейсенгалиев. – Приведу пример. Хозяйство, имея 1000 га посевных площадей, под урожай с прогнозируемой урожайностью 10 ц/га может эмитировать расписки на 300–400 т зерна».

Они будут только электронными. Могут использоваться как залоговые для банков, а это значит, что указанные расписки дадут аграриям доступ к кредитам.

Такую же роль смогут играть и страховые полисы после того, как система страхования в сельском хозяйстве пройдет полную перестройку. МСХ настаивает на переходе от обязательного страхования к добровольному. Действовавшая ранее система себя изжила, отметил г-н Бейсенгалиев. В отраслевой закон с 2009 года изменения не вносились, нормы компенсации не покрывают затраты. На практике сельхозпроизводителю проще заплатить штрафы, чем застраховать посевы. В дальнейшем при оценке имущества и ущерба предлагают применять индексный метод, ос-

нованный на космическом мониторинге земель, дистанционном зондировании.

### Часть вместо целого

В фитосанитарии МСХ предлагает уйти от действующей схемы субсидирования, видя в ней сплошные минусы. Ежегодно, по словам вице-министра, на обработку полей против вредителей выделяется 2,2 млрд тенге, из которых только 700 млн используется на оплату пестицидов, а две трети суммы – на приобретение услуг по их хранению, транспортировке и на саму обработку. В итоге обрабатывается лишь 55% площадей, нуждающихся в защите от вредителей, а именно 1,9 млн га из 3,4 млн. Деньги расходуются неэффективно. Централизованная процедура закупок затягивает сроки получения земледельцами пестицидов, ограничивает выбор средств защиты. Поскольку они в основном импортные, цена зависит от нестабильного валютного курса. Наконец, закуп услуг химобработки на незначительных массивах поставщикам не интересен, в итоге малые участки не обрабатываются вообще.

В этой связи Минсельхоз предлагает перейти от полного финансирования фитосанитарных

мероприятий к удешевлению их для аграриев. Исключение составит обработка против стадных саранчовых и карантинных объектов на землях запаса. По подсчетам министерства, такой подход позволит за те же деньги довести площадь обработки до 100%, а высвободившиеся средства направить на восстановление повреждаемого пестицидами зеленого фонда.

Пока обоснование необходимости изменений в фитосанитарии депутатов не вполне убедило. По мнению мажоритов Мурата Темирганова, нагрузка на аграриев может оказаться чрезмерной, они вообще будут игнорировать обработку, что спровоцирует распространение вредителей.

### Благими намерениями...

Костанайские сельхозники эти опасения подтверждают, считая, что часть нововведений ощутимо ударит по их карману. «Для себя я уснул: тех, кто старается жить на свои деньги, государство поддерживает никак не намерено, – поделился размышлениями с «Къ» руководитель АО «Заря» Александр Климов. – Зато всячески будет поощряться кредитная зависимость. А субсидии на займы – это поддержка банков, а не крестьян».

Директор ТОО «Трояна» Юрий Малышко согласен с тем, что в целом прямую поддержку надо снижать. Нельзя вечно рассчитывать «на халыву». Но есть нюансы. По мнению предпринимателя, сегодня необходимо более активное использование минеральных удобрений в растениеводстве. Он также отмечает, что удобрения ежегодно дорожают, а субсидирование их впрямую будет невозможно, если хозяйство не сделает агрохиманализ почв. «В теории это выглядит вполне оправданно. Но это большая работа и большие деньги. Мы вот попытались сделать, нашли фирму – 5 тыс. тенге стоит агрохиманализ одного гектара, а у меня их 8,5 тыс., – привел расчеты предприниматель. – То есть мне надо более 40 млн тенге, чтобы ТОО ушли на удобрения. Эта сумма значительно превышает субсидию. У нас хозяйство крепкое, и то чувствительно. Кто меньше и беднее, наверняка откажется».

С одной стороны, можно предположить, что проведение агрохиманализа и обработки площадей – дело хозяйское. С другой стороны, земля – государственная, хоть и в аренде. И за снижение плодородия почвы ответственность для частного предпринимателя. Ее на самом деле у сельхозпроизводителей и сейчас немало, а грядущие изменения в законодательстве еще добавляю.

### Да будет так

Впрочем, были новации, которые предприниматели безоговорочно одобряют. До сих пор в РК 196 лицензированных хлебоприемных предприятий ограничены в своей деятельности перечнем, установленным законом «О зерне». Они не могут, например, предоставлять услуги своих подъездных железнодорожных путей, заниматься реализацией крупной продукции, переработкой и реализацией маслосемян. Эти виды сопутствующих услуг им могут разрешить предоставлять.

Кроме того, МСХ предлагает ликвидировать рассредоточение функций ветеринарного надзора и контроля между местными исполнительными органами и комитетом по ветеринарии. Согласно проекту закона предусматривается оставить за ветслужбами акиматов реализационные функции, а контроль и надзор, как когда-то, должны будут осуществлять структуры, подведомственные комитету по ветеринарии МСХ.

## Как не увязнуть в Иртыше?

*Павлодарские речники надеются, что интерес к ним иностранных инвесторов не станет мыльным пузырем*

**В 2019 году планируется первая отгрузка в Китай партии павлодарского кокса. Речники считают, что это может стать началом возрождения маршрута из Павлодара вверх по самой протяженной трансграничной реке.**

**Марина ПОПОВА**

Единственный в стране действующий и занимающийся перевалкой грузов порт на реке АО «Павлодарский речной порт» находится в ожидании перемен. Иностранцы покупатели местной продукции загорелись идеей получать груз самым дешевым способом – по воде. В 2017 году товарооборот между РК и КНР составил \$10,5 млрд. Это на 32,6% (\$2,6 млрд) больше, чем годом ранее, сообщает Finprom.kz.

Статистика взаимной торговли Павлодарской области с Китаем свидетельствует о стабильном росте товарооборота. За последние три года он вырос более чем в 2 раза. И если в российский Омск везок по течению является, соль, песок отправляются каждый навигационный сезон, то направление вверх по реке до границы с Китаем, обещающее стать перспективным, пока в разработке. Вариант доставки грузов по Иртышу до конечного пункта Тугыл на озере Зайсан (далее по железной дороге. – «К») предпринимателям из Китая приглянулся. Маршрут проходит по реке Иртыш через три шлюза: Шульбинский, Усть-Каменогорский, Бухтарминский. Стоит вспомнить, что до начала 70-х годов прошлого века по Иртышу осуществлялись перевозки грузов из Китая в Казахстан и далее в направлении Сибири.

По итогам навигации 2018 года павлодарские речники перевезли порядка 800 тыс. т грузов. В прошлом году этот объем составил 1,2 млн т. В текущем году в РФ было доставлено 63,7 тыс. т щебня, что чуть ниже уровня прошлого года, но вырос объем перевалки соли. За летний период ее было доставлено 15,2 тыс. против 5 тыс. т в 2017 году. Из общего объема грузов, отправленных в Россию, павлодарским флотом было перевезено 7353 т, российским – 56 396 т.



В 2019 году планируется отправка по воде в Поднебесную первой партии павлодарского кокса. В российском же направлении, как надеются речники, следующий год станет прорывным, а РФ наконец примет участие в двунаправленных работах на Иртыше. Фото автора

# Банковский омбудсман: С грамотным клиентом банку нелегко будет иметь дело

Банковский омбудсман не рассматривает обращение заемщика, если он предварительно не обращался в обслуживающий его банк или если по его договору банковского займа имеется вступившее в силу решение суда. В интервью «Къ» Ерсерик Сийрбаев рассказал, с какими вопросами чаще всего обращаются к нему заемщики и как сделать так, чтобы при возникновении проблем финансовый институт согласился изменить условия договора.

**Ирина АДЫЛКАНОВА**

— Ерсерик Даменович, какие выводы можете сделать спустя пять лет после вступления в должность банковского омбудсмана, какие проблемы удалось решить в части повышения уровня взаимоотношений граждан и финансовых организаций?

— Институт финансовых омбудсманов действует в мире уже почти 200 лет. Развитие рыночных отношений, интеграция экономики нашей страны в мировую экономику способствовали не только повышению уровня и расширению спектра финансовых услуг населению, но и развитию институтов защиты прав потребителей финансовых услуг. Доказательством этому является законодательное учреждение институтов страхового омбудсмана в 2008 году и банковского омбудсмана в 2011 году. Эти институты не являются альтернативой общественным или государственным институтам защиты прав потребителей, а дополняют эту сферу профессиональным подходом при рассмотрении разногласий каждый в своей отрасли.

— Ведется ли статистика обращений к банковскому омбудсману начиная с 2011 года? Растет или уменьшается ежегодное количество жалоб и урегулированных споров в досудебном порядке?

— Институт банковского омбудсмана в первую очередь рассматривает вопросы, связанные с урегулированием разногласий между заемщиком – физическим лицом и кредитором. Но при этом банковский омбудсман не рассматривает обращение заемщика, если он предварительно не обращался в обслуживающий его банк по данному вопросу или если по его договору банковского займа имеется вступившее в силу решение суда.

— Среднем ко мне обращаются более 1000 человек в год. Рост обращений был очень заметным после обнародования Национальным банком РК про-



граммы рефинансирования ипотечных жилищных/ипотечных займов. Всех интересовали вопросы касательно условий программы, оснований для рефинансирования и отказов в нем. Наблюдается и сезонность обращений: их количество возрастает к концу года, так как многие хотят решить свои финансовые проблемы до наступления нового года и встретить его без долгов. Но в общей массе увеличивается число обращений по финансовым и юридическим аспектам, банковским займам и другим услугам, предоставляемым БВУ, что, бесспорно, свидетельствует о росте финансовой активности граждан.

— Изменилась ли тематика обращений, разногласий, связанных с ипотечными займами? Какие проблемы выходят сейчас на первый план?

— Можно выделить основную тему обращений заемщиков. Это, конечно, изменение условий выплаты займа. То есть если в силу различных обстоятельств заемщик не может исполнять надлежащим образом условия графика платежей. При этом он считает, что финансовый институт обязан пойти на уступки и поменять условия погашения так, как хочется заемщику, а кредитор своим отказом нарушает его права. Но законодательство говорит нам о другом. Так, в соответствии со ст. 401 Гражданского кодекса РК любое изменение условий договора возможно только с согласия двух сторон, то есть заемщика и финансового института.

— При этом я хочу отметить, что данная ситуация не считается разногла-

**Е. Сийрбаев: «Я всегда рекомендую заемщикам не игнорировать приглашение в суд, а попытаться в ходе разбирательства уменьшить просроченные проценты, штрафы и пени».**

нием, так как, подписав договор, заемщик уже согласился с его условиями, согласился и с юридическими последствиями неисполнения этого договора. В рамках своих полномочий я могу рекомендовать кредитору рассмотреть возможность изменения условий договора на взаимоприемлемых условиях с учетом сложившегося финансового состояния заемщика.

— Нередко в ходе трехсторонних переговоров заемщик находит дополнительные возможности исполнения своих обязательств, а выверенное и мотивированное обращение заемщика вынуждает финансовый институт согласиться на изменение условий погашения займа.

— Что становится причиной обращения в банковскому омбудсману и в суды?

— К банковскому омбудсману заемщики обращаются, если они не удовлетворены или не согласны с ответом банка на их просьбу или жалобу. Если в итоге рассмотрения обращения банковским омбудсманом не удается достичь урегулирования разногласий, то на этом считаются исчерпанными возможности досудебного урегулирования споров. При этом заемщик имеет право обратиться в суд на любой стадии разногласий. Нередко результаты досудебного рассмотрения обращений заемщиков банковским омбудсманом становятся востребованными и используются в ходе судебных разбирательств по требованию сторон. В последнее время есть прецеденты возврата комиссии за ведение ссудного счета (КВСС) в судебном порядке по иску заемщика. Но известно, что большую часть исков подают не заемщики, а сами кредиторы в рамках претензионно-исковой работы. Я всегда рекомендую заемщикам не игнорировать приглашение в суд, а попытаться в ходе разбирательства уменьшить просроченные проценты, штрафы и пени.

— Какие претензии у банков к заемщикам, которые они чаще всего высказывают на встречах с банковским омбудсманом?

— Есть и такие заемщики, которые требуют полного списания долга, возврата залогов. Такой подход я не считаю конструктивным, ведь возврат долга – одна из основных обязанностей заемщика после добровольного подписания кредитного договора. Здесь правда на стороне банков. Чтобы разногласия не возникли, банкам необходимо работать над повышением финансовой грамотности как состоявшихся, так и потенциальных клиентов. С грамотным клиентом нелегко будет иметь

дело, но это будет экономически целесообразно и взаимовыгодно.

— Остается ли спорным вопрос о взимании комиссий за ведение ссудного счета? По вашим данным, этот вопрос чаще разрешается в досудебном порядке или клиенты банков вынуждены обращаться в суд? Есть ли статистические данные по данному вопросу?

— Банковские комиссии должны быть понятны каждому клиенту. В период с февраля 2011 года по 1 июля 2016 года некоторые банки в договорах использовали комиссии под наименованием КВСС. Но по банковскому законодательству ссудный счет не является банковским счетом, а служит для внутреннего учета самих банков. Поэтому устанавливать комиссии под таким наименованием оказалось неправильно, что было выявлено в последующем в ходе некоторых судебных дел по взысканию задолженности. Так как изменить наименование комиссии в договорах в одностороннем порядке невозможно, банки стали возвращать заемщикам комиссию за ведение ссудного счета по решению суда или при обращении заемщика. Возможно, эти случаи и породили слухи о том, что банки необоснованно взимают и другие комиссии при выдаче займов. Сегодня постановлением Национального банка РК № 134 от 30 мая 2016 года комиссии и иные платежи по займам ограничены специальным перечнем, который используется при расчете ГЭСВ – годовой эффективной ставки вознаграждения. Надо отметить, что комиссии из этого перечня не всегда могут совпадать с наименованиями комиссий в договорах, заключенных до 1 июля 2016 года. Но это не должно служить основанием для новых сомнений.

— По вашему мнению, стали ли казахстанцы внимательнее относиться к заключаемым договорам, повысилась ли общая финансовая грамотность, удается ли им отстаивать свою правоту?

— Современные реалии таковы, что банковские услуги, в том числе и кредитные продукты, широко представлены на рынке и востребованы населением. Но немало примеров приводится в СМИ, когда заемщики испытывают затруднения, не могут своевременно вернуть заемные средства, попадают в долговую яму. Все эти ситуации возникли из-за финансовой и правовой неграмотности, неправильной оценки своих финансовых возможностей. Сегодня клиенты банков отличаются от клиентов, которые

были лет 10–15 назад. Сейчас на рынке финансовых услуг востребован грамотный клиент, который использует одновременно несколько видов банковских услуг, а не только один в виде потребительского кредита. Это и мобильный банкинг, и платежные карточки, зарплатные проекты и программы лояльности, ценные бумаги и интернет-услуги. Поэтому сегодня в стране активно реализуется программа по повышению финансовой грамотности, поддерживаемая Национальным банком РК. Много центров поддержки населения, где бесплатно принимают юристы, финансисты. Уровень правовой и финансовой грамотности растет, и благодаря этому будут снижаться финансовые риски заемщиков и кредиторов.

— Большая часть споров решается в судах или все же в досудебном порядке? Наметились ли в этой части четкие тенденции?

— Право заемщика, как и любого гражданина, разрешать споры в суде отражено в нашем законодательстве, запретить человеку защищать нарушенное, по его мнению, право нельзя. При своевременном и правильном обращении к кредитору многие вопросы решаются в досудебном порядке. Если не решается вопрос с кредитором, право на обращение ко мне также закреплено в нормативных документах Национального банка РК. Каждый заемщик при наличии или отсутствии спора может обратиться ко мне за консультацией. Принять обращение в свое производство я могу только при наличии письменного ответа банка на обращение заемщика. Иногда заемщик, минуя финансовый институт, сразу обращается в разные организации по защите прав потребителей, пишет во все инстанции, при этом взгляд или мнение финансового института на возникшую проблему он даже не пытается узнать. В таких случаях я всегда рекомендовал и рекомендую обратиться в финансовый институт, в котором был получен заем, отразить свою ситуацию и свое видение разрешения вопроса, дожидаясь ответа и уже исходя из него делать какие-либо выводы и определять следующие шаги. Зачастую заемщику, получившему у меня консультацию и четко сформулировавшему свое видение решения проблемы, удавалось урегулировать ситуацию при первом же обращении в финансовый институт.

— Поэтому не стоит избегать своего кредитора, а нужно, наоборот, идти на контакт и не вынуждать его использовать всевозможные методы взыскания задолженности.

## Куда уходят деньги потребителей?

Компании, уличенные прокуратурой в необоснованных взысканиях, оштрафованы в СКО

Североказахстанские прокуроры выявили факты завышения тарифов на тепло и электроэнергию со стороны местных субъектов монополий, входящих в группу АО «Севказэнерго». Нарушения касаются тарифной политики в отношении индивидуальных предпринимателей и превышения допустимого уровня экономии по некоторым статьям затрат. Монополисты свои тарифные сметы уже подкорректировали, и с декабря жителям СКО будут приходить квитанции с пониженной, компенсирующей стоимостью.

**Павел ПРИТОЛЮК**

Тема нарушений в отрасли предоставления коммунальных услуг стала главной на экстренно созванном 7 ноября президентом РК Нурсултаном Назарбаевым заседании Совета безопасности. Глава государства отметил, что с 2009 года в стране действует программа «Тариф взамен на инвестиции», целью которой является модернизация генерирующих предприятий и инженерных сетей за счет поступающих от населения средств. Но тотального обновления мощностей не последовало. Казах-

станские прокуроры выяснили, что в стоимость услуг ряд компаний включали не только нужные ремонтные работы, но и премии, различные бонусы, вознаграждения по кредитам. В общей сложности ущерб составил 14 млрд тенге.

«Вместо того чтобы снизить затраты населения по этим пунктам, расходам, смотрите, что происходит. Такое может произойти по двум причинам: или это сознательное противостояние посланию президента, чтобы принизить его роль, или головотяпство, которое происходит в результате безответственности и непонимания своей роли и ответственности. Я считаю преступлением и то и другое. Один только пример – город Капчагай. Тариф в период программы вырос в 2 раза, но износ мощностей увеличился – был 53, стал 77%. Все нарушения стали возможными вследствие бездействия и отсутствия контроля со стороны министерств национальной экономики, энергетики и местных исполнительных органов», – отметил глава государства на заседании Совета безопасности 7 ноября 2018 года.

Между тем, с точки зрения общественного деятеля Петра Свонка, у нас в тарифной политике порядка нет. «Правильно президент в своем послании сказал, что надо навести порядок в ЖКХ и с тарифами монополистов», – заметил г-н Свонк в комментариях местным СМИ. Однако, по его мнению, для того чтобы получить ожидаемый ре-

зультат, необходимо прежде всего внести изменения в действующее законодательство. «Все эти годы правительство старалось дерегулировать отрасль, дать монополистам достаточно средств для того, чтобы они их использовали для своего развития, и при этом без всякого контроля. Эта политика частично сработала, но, поскольку контроль нет (а отрасль чрезвычайно коррупционнотемная), думаю, что около четверти всех ресурсов расходуется не на благо дела», – отмечает эксперт.

В обширном списке необоснованно завысивших тарифы компаний и ТОО «Петропавловские тепловые сети» (ПТС). Еще до вступления президента, 6 ноября, в административном центре СКО состоялись публичные слушания, организованные палатой предпринимателей, по вопросу целевого использования средств базовыми субъектами естественных монополий. Инвестпрограмма тепло-снабжающего предприятия была принята в 2016 году и рассчитана до 2020 года. С 2016 года также начал действовать предельный тариф на тепловую энергию, тоже до 2020-го. Как отметил в своем докладе генеральный директор ТОО «ПТС» Игорь Рыбас, реконструкция тепловых сетей компании осуществляется за счет собственных средств, займов ЕБРР и бюджетного субсидирования по программе «Нуры жол». Ожидаемое исполнение инвестиционной

программы за 2018 год составит 503,9 млн тенге, или 15,6%. Однако сделать все намеченное в этом году не получится.

«В связи с выделением бюджетных средств со стороны государства Европейский банк реконструкции и развития не выделит инвестиционный заем, так как проекты финансируются только в равных долях: 50% – инвестиционный заем ЕБРР, 50% – бюджетное субсидирование. На основании вышеназванного принято решение перенести реализацию трех проектов на 2019 год», – рассказал г-н Рыбас.

Руководитель ТОО «ПТС» пояснил, что коммуникации сильно изношены (больше 65%) и нужны деньги на их ремонт.

«В 2014 году у нас износ был 86%. То есть представьте, какое состояние тепловых сетей сегодня в городе! Срок годности завод-изготовитель трубе дает 25 лет. То есть держатся они только за счет того, что в советские трубы закладывалась большая потенциал качества. А 47% сетей на сегодня затоплены грунтовыми водами. Труба в намокшей изоляции, лежит в холодной воде. Наружный износ превышает все нормы», – говорит г-н Рыбас.

Также, по словам гендиректора «Петропавловских тепловых сетей», ежегодная ремонтная кампания хоть и опережает изначально запланированные объемы, но до необходимых еще далеко.

«У нас по тарифу положено за год менять 11,9 км сетей. Мы меняем 13 км за счет экономии. Но сейчас при протяженности сети 233 км и при износе в 65% норма замены должна составлять 26,6 км в год. Представьте состояние тепловых сетей! О каком снижении тарифов здесь можно вообще говорить?» – недоумевает Игорь Рыбас.

Однако понизить цены на услуги монополистам все же пришлось. В начале ноября прокуратура СКО установила факт необоснованного завышения компаний тарифов для субъектов бизнеса. Как выяснилось, в связи с отменой на законодательном уровне дифференцированных тарифов по зонам суток индивидуальные предприниматели должны рассматриваться как юридические лица и к ним необходимо применять тариф как к соответствующей группе потребителей. Вместо этого бизнесменам предъявлялись такие же счета, как и физлицам. Учитывая, что объемы тепло- и энергопотребления у ИП получались внушительные, счета также выходили большими.

«Установлен факт выставления ТОО «Севказэнерго» счетов-квитанций индивидуальным предпринимателям за потребленную электроэнергию по завышенным ценам. Мерами реагирования предприятие возместило потребителям 40 млн тенге путем снижения тарифа с 19,41 до 15,51 тенге», – говорится в официальном сообщении на сайте областной прокуратуры.

Аналогичные нарушения зафиксированы и на предприятиях ПТС и АО «СК РЭК», входящих в состав АО «Севказэнерго», которое, в свою очередь, входит в АО «Центрально-Азиатская электроэнергетическая корпорация».

Так, ТОО «ПТС», которое также превысило в тарифной смете допустимый уровень экономии по статьям «социальный налог» и «услуги стороннего транспорта», переплатили около 70 тыс. человек. Как пояснили в департаменте комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей по СКО, возмещать 31 млн тенге переплаты монополист будет через компенсирующий тариф, который начал действовать с 1 ноября текущего года до 31 октября 2019-го.

На «дочек» «Севказэнерго» – АО «Северо-Казахстанская распределительная электросетевая компания» (передача электроэнергии) и вышеупомянутые «Петропавловские тепловые сети» (передача и распределение тепловой энергии) – наложены административные взыскания.

«За нарушения в сфере естественных монополий ТОО «Петропавловские тепловые сети» и АО «Северо-Казахстанская распределительная электросетевая компания» привлечены к административной ответственности с наложением штрафов на сумму 2,6 млн тенге», – сообщили «Къ» в прокуратуре СКО.

<p>ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ <b>КУРСИВЪ   СЕВЕР</b></p> <p>Газета издается с 28 августа 2018 г. Собственник: ТОО «Altesco Partners» Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б./«Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119 Тел./факс: +7 (727) 346-84-41 E-mail: kursiv@kursiv.kz</p>	<p>Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ m.kairbekov@kursiv.kz</p> <p>Главный редактор: Динара ШУМАЕВА d.shumayeva@kursiv.kz</p> <p>Зам. главного редактора: Динара ТОРЕБАЕВА m.torebaeva@kursiv.kz</p> <p>Изабел КАЕВЛОВА i.klevtsov@kursiv.kz</p>	<p>Редактор кор. пункта в северном районе: Ирина АДЫЛКАНОВА north@kursiv.kz</p> <p>Редакция: Альбина САГИТОВА Павел ПРИТОЛЮК Жанар АХМЕТ Татьяна МОРОЗ Марина ПОЛОВА</p>	<p>Корректорское бюро: Вера АН Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО Татьяна ТРОЩЕНКО Елена ШУМСКИХ</p> <p>Аналитический отдел Kursiv Research: Абдул ИБРАЕВА</p>	<p>Технический редактор: Елена ТАРАСЕНКО</p> <p>Фотографы: Олег СПИВАК Аскар АХИМЕТУЛЛИН Ормания ЖАКАЕВА</p> <p>Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ Вячеслав БАТУРИН</p>	<p>Директор по развитию: Танат КОЖИМАНОВ</p> <p>Коммерческий директор: Ана ТЕМЕРЖАНОВА Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz</p>	<p>Руководитель службы по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ Тел. +7 707 950 88 88, s.agabek-zade@kursiv.kz</p> <p>Служба распространения: Шерхан ШОЛТАНКУЛ Тел. +7 (727) 346-84-41</p>	<p>Полные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138</p> <p>Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан</p> <p>Свидетельство о постановке на учет № 17228-Г, выдано 10 августа 2018 г.</p> <p>Отпечатано в типографии РПИК «Дизайр» РК, г. Алматы, ул. Кандықова, 17 Тираж 1080 экз.</p>
--	---	--	---	---	--	--	--

# Земля раздора

## Костанайских предпринимателей продолжает лихорадить от изменений в земельном законодательстве

Передача 345 участков под бизнес акиматами признана незаконной. Теперь к пострадавшим присоединились владельцы торговых павильонов, работающих не один год. Они стали невольными жертвами беспорядочных земельных отхождений.

Татьяна МОРОЗ

Девять костанайских предпринимателей более 10 лет арендовали земли ТОО «Фарватер». А сейчас предпринимателей малого бизнеса штрафуют за «самовольную установку павильонов на государственной земле».

На совете по защите прав предпринимателей Костанайской области пытались разобраться в запутанной истории, которая стала причиной нескольких судебных тяжб. В палату предпринимателей обратился ИП «Баеменов М. Б.» которому в 2016 и 2017 годах решением акима города Костаная были предоставлены в аренду на 5 лет земельные участки площадью 18 и 380 кв. м на территории оптово-розничного рынка на улице Складской. Правоустанавливающие и идентификационные документы были оформлены как положено. А через год, в июне 2018-го, тот же акимат подал иск в суд о расторжении договора аренды, так как земельные участки были предоставлены без процедуры торгов.

Также в ходе рассмотрения обращения индивидуального предпринимателя было выявлено новое обстоятельство. На части предоставленной земли давно работали торговые павильоны. Их владельцы исправно платили арендную плату за нее ТОО «Фарватер». Данная компания сдавала территорию базы уже 10 лет. За это время некоторые магазины «вышли» за ее пределы и фактически находятся



на государственной земле без оформления права землепользования.

После получения участков М. Б. Баеменов сообщил девяти владельцам павильонов, что намерен на своей территории также поставить свои торговые точки.

Часть предпринимателей передвинула свои вагончики на территорию ИП «Баеменов М. Б.», и предприниматель занял всю предоставленную ему территорию. Однако Костанайская региональная торговая ассоциация, учредитель ТОО «Фарватер», обратилась в Министерство сельского хозяйства РК без проведения аукциона», – рассказал начальник отдела по защите прав предпринимателей региональной палаты **Ренат Давлетпаев**.

По его словам, акимат города уже расторг договор в судебном порядке. «В настоящее время ИП «Баеменов М. Б.» обжаловал данное решение в апелляционной инстанции. Но при вынесении судом решения о расторжении договора аренды с ИП «Баеменов М. Б.» части пред-

Владельцы торговых павильонов на ул. Складской могут лишиться бизнеса.

Фото предоставлено ПП Костанайской области

лению земельными ресурсами Министерства сельского хозяйства РК внесено предписание в акимат города Костаная о расторжении договора аренды с ИП «Баеменов М. Б.», так как участок был предоставлен в нарушение Земельного кодекса РК без проведения аукциона», – рассказал начальник отдела по защите прав предпринимателей региональной палаты **Ренат Давлетпаев**.

По его словам, акимат города уже расторг договор в судебном порядке. «В настоящее время ИП «Баеменов М. Б.» обжаловал данное решение в апелляционной инстанции. Но при вынесении судом решения о расторжении договора аренды с ИП «Баеменов М. Б.» части пред-

принимателей будет необходимо либо получить земельные участки под павильонами в аренду, либо арендовать участки у других лиц для размещения своих торговых точек», – пояснил г-н Давлетпаев.

Сейчас владельцы магазинчиков, ИП «Баеменов М. Б.», ТОО «Фарватер» вовлечены в многочисленные судебные споры, в том числе по поводу взыскания долгов и неустоек за аренду земли с индивидуальных предпринимателей, по расторжению с ИП «Баеменов М. Б.» договора аренды земли, в разбирательстве между ИП, департаментом энергонадзора и другими.

«Мы провели рабочие встречи со всеми сторонами, и можно с большой долей вероятности предположить, что при получении земельных участков в аренду одной из сторон две другие стороны будут проталкивать, что повлечет многочисленные жалобы в компетентные госорганы, иски в суд. Кроме того, судебная практика по такой категории дел по всей республике, а также позиция органов прокуратуры и Министерства сельского хозяйства всем известна – предоставление земельных участков без аукциона возможно только под исключительными случаями, такие как реализация инвестиционных, то есть производственных товаров», – добавил начальник отдела по защите прав предпринимателей региональной палаты.

Ситуация усугубил и тот факт, что вдоль ул. Складской идет воздушная линия электропередачи 10 кВ и, согласно Правилам установления охранных зон объектов электрических сетей, охранный зона для такой линии составляет не менее 10 м. Правда, есть и исключение – по согласованию с организацией, в ведении которой находятся сети, расстояние до бли-

жайших жилых, производственных и непроизводственных зданий и сооружений может составлять два метра. Но и этого согласования не было.

Как отмечают владельцы павильонов, пока стороны выясняют, кто прав, а кто виноват, и пеняют на безалаберность госорганов, разведших беспорядок в земельных делах, они несут убытки. Изначально предприниматели ежемесячно вносили плату за аренду участков для торговли ТОО «Фарватер» и спокойно работали. А сегодня их начали штрафовать за самовольную установку торговых вагончиков на государственной земле.

«Только в судах выяснили, что находится на госземле. Если земля не принадлежит «Фарватеру» и была выдана с нарушениями Баеменову, то почему нельзя отдать нам эти участки по закону? Мы честно работаем, платим налоги», – говорит предприниматель **Бибигуль Жакупова**.

По словам председателя совета по защите прав предпринимателей **Владимира Шакуна**, по окончании судебных тяжб возможны два варианта развития событий: либо хозяина спорного участка определит аукцион, либо территория и вовсе не достанется никому, а будет подвергнута зачистке как земля общего пользования.

По данным прокуратуры Костанайской области, всего в регионе выявлены факты нарушений по передаче 345 земельных участков общей площадью 3,8 тыс. га для строительства коммерческих объектов и сенокосения без аукционов. 180 из них находятся в областном центре. В свою очередь в акимате Костанайской области пояснили, что действуют в рамках законодательства.

# Зерновоз и ныне там

В октябре и ноябре 2018 года Костанайская область недополучила 23% запрашиваемых зерновозов. Хотя еще месяц назад железнодорожники обещали, что не подведут и не допустят повторения прошлогодней истории, когда аграрии с трудом отправляли зерно на экспорт.

Татьяна МОРОЗ

О фактах нехватки вагонов говорили в акимате Костанайской области на совещании с участием председателя правления АО «НК «Қазақстан темір жолы» Каната Алпысбаева. Местные чиновники озвучили результаты анализа по поставке вагонов за октябрь и начало ноября 2018 года, проведенного в регионе совместно с 17 крупными мельничными комплексами и с зерновыми трейдерами.

Вагонов нет

«В октябре поданы заявки на поставку 3015 вагонов, в том числе под зерно – 1979 вагонов, под муку – 1036 вагонов. Из них фактически поставлено всего 2265 вагонов, или 67% от требуемого количества (в том числе под зерно – 1542 вагона, под муку – 723 вагона. – «Къ»). Разница недопоставленных вагонов составляет 750 вагонов, или 23%», – отметил заместитель акима Костанайской области **Сергей Карлюк**.

К разговору подключились и предприниматели, рассказавшие о своих проблемах. К примеру, ТОО «Аруана-2010» в октябре недополучило 66 вагонов и было вынуждено приостановить производство мучной продукции и приемку зерна. В настоящее время товарищество из недопоставленных 66 вагонов получило всего 28, а из заявленных



Меморандум по обеспечению транспортом подписан, но главное – чтобы он был исполнен. Фото автора

в ноябре 140 вагонов вообще не получило ни одного. ТОО «ДЭН» подписало выгодный контракт на поставку 37 тыс. т зерна в Китай, но выполнить обязательства в срок они не успевают. В октябре предпринятию требовалось 208 вагонов, получили только около половины – 121.

«Для обеспечения перевозки данного объема требуется 616 вагонов, на данный момент получили лишь 300. Но для того, чтобы успеть выполнить контракт, а мы должны вывезти зерно до 20 декабря, нужно еще 300 вагонов. Просим железную дорогу их обеспечить», – пояснил представитель ТОО «ДЭН» **Сергей Степаненко**.

По данным мониторинга зернового рынка, за истекший период 2018 года из Костанайской области

отгружено больше 2 млн т зерна, в том числе на экспорт – более 1,76 млн т. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года экспорт зерна увеличился

в 2 раза. При этом отгружено в другие области республики 446,2 тыс. т зерна. Что касается муки, то за этот период нынешнего года отгружено всего 835,8 тыс. т, в

том числе на экспорт – 740,1 тыс. т. Экспорт муки увеличился на 18%. По информации национального перевозчика, представленной акиматом Костанайской области, для обеспечения бесперебойной работы и транспортировки урожая в этом году региону выделяется 1500 крытых вагонов, 2500 зерновозов, что составляет 25% имеющегося парка.

В выходные работаем

«Одним из главных проблемных вопросов является отгрузка зерна в выходные и праздничные дни элеваторами. В прошлом году из 41 элеватора в выходные и праздничные дни 15 элеваторов осуществляли отгрузку по двойному тарифу, 3 элеватора – по полутарифу. В текущем году была проведена разъяснительная работа с директорами хлебоприемных предприятий, и в настоящее время 30 из 40 хлебоприемных предприятий (ХПП) в выходные и праздничные дни работают без применения повышенного тарифа, 10 ХПП работают по полутарифу, двойной тариф ХПП не применяется», – пояснил Сергей Карлюк.

После совещания пресс-служба АО «НК «Қазақстан темір жолы» официально сообщила, что по

итогах встречи между национальной компанией и акиматом Костанайской области подписан меморандум о взаимопонимании и сотрудничестве.

«В настоящее время АО «НК «ҚТЖ» проведена работа по закреплению подвижного состава по областям, привлечению дополнительного парка вагонов, организации перевозок зерна в контейнерах, маршрутизации вагонопотоков по направлениям, регулированию тарифной политики с предоставлением дополнительных льготных условий», – отмечается в сообщении. Помимо этого в рамках меморандума АО «НК «ҚТЖ» ежемесячно планируется обеспечить прием и перевозку грузов сельхозпредприятий области в объеме не менее 450 тыс. т зерна и 200 тыс. т продуктов перемолта, а для обеспечения вывоза экспортного объема за Костанайской областью закрепляется 1989 вагонов. Такой меморандум АО «НК «Қазақстан темір жолы» подписало и с акиматом Акмолинской области. Согласно документу компаний ежемесячно планируется обеспечить прием и перевозку грузов сельхозпредприятий области в объеме не менее 550 тыс. т. Под погрузку на станции назначения акмолинского отделения железной дороги закрепили 2280 зерновозов.

Экспортные цены на зерновые культуры и муку в долларах за тонну, в т. ч. НДС 0% (франко-элеватор) на 31.10.2018

Наименование станций	Пшеница 3-го класса, с клейковиной		Пшеница 4-го класса	Пшеница 5-го класса	Ячмень 2-й класс	в/с	Мука		Условия поставки
	23-24%	27-30%					1-й сорт	2-й сорт	
Петропавловск (ЮУЖД)	152-157	159-164	145-150	-	151-156	253-258	229-234	204-209	DAF
Сарыағаш	171-176	177-182	168-173	-	173-178	264-269	240-245	216-221	DAF
Луговая	170-175	178-183	165-170	-	170-175	261-266	237-242	212-217	DAF
Тобол	164-169	167-172	157-162	-	161-166	262-267	234-239	211-216	DAF
Ақтау	182-187	188-193	175-180	-	181-186	279-284	254-259	231-236	FOB
Бекбабад	191-196	200-205	187-192	-	192-197	289-294	264-269	251-246	СРТ
Хайратон	240-245	243-248	233-238	-	239-244	322-327	310-315	275-280	СРТ
Кудукли	243-248	245-250	238-243	-	243-248	329-334	305-310	281-286	СРТ
Саракс	206-211	209-214	195-200	-	200-205	293-298	267-272	263-268	-

Источник: <http://www.kazakh-zerno.kz/>

# Как не увязнуть в Иртыше?

<< 1

Кроме того, впервые за последние 15 лет в Казахстан был доставлен лес в объеме 6 тыс. кубометров.

Между тем, как рассказал «Къ» главный инженер АО «Павлодарский речной порт» **Алексей Гладков**, на правительственном уровне был рассмотрен вопрос о возобновлении транзитного движения судов и перевозке грузов до границы с Китаем.

В Павлодаре уже проведены встречи с представителями КНР. В 2019 году планируется отправка по воде в Поднебесную первой партии павлодарского кокса от ТОО «Установка прокатки нефтяного кокса – ПВ», проектная мощность которого составляет 205 тыс. т продукции в год. Сегодня компания производит 190 тыс. т. Заместитель директора предприятия по выпуску кокса

**Рашит Галинуров** сообщил «Къ», что среди основных покупателей – АО «Каззахстанский электролизный завод», потребляющий 30% продукции, 20% приходится на долю российской ОК «Русал». В этом году около 3 тыс. т «на пробу» взял Таджикистан. Но почти половина прокаленного кокса, производимого в Павлодаре, реализуется в Китай, куда его отправляют железнодорожным транспортом.

Через год предприятие планирует выйти на проектную мощность и будет перерабатывать 280 тыс. т с приделом на рост продаж. Но чтобы реализовать план по поставкам водным транспортом, что намного дешевле, чем по железной дороге, и привлекательно для партнеров, нужно создать соответствующие условия.

«В межевой период, когда сброс воды с ГРЭС падает до 600–650

Главная судоходная река Северного Казахстана – это Иртыш, который используется для судоходства на протяжении 3784 км – от п. Боран (ВКО) до реки Обь. На территории Казахстана протяженность судоходных путей составляет 1718 км

куб. м, наши баржи грузоподъемностью 1 тыс. т проходят. Сложнее это делать на участке от Павлодара до Курчатова, где дно скалистое, и углубить его невозможно. Так что требуется большая вода. Проблему можно решить только за счет увеличения сбросов Шульбинской ГРЭС. Предварительная договоренность на правительственном уровне имеется. Если грузопоток пойдет серьезный, то рассматривается возможность по увеличению сбросов воды до 1200 куб. м в минуту. Это позволит держать уровень воды таким, чтобы мы могли на нормальную осадку выводить баржи. Это повысит рациональность перевозок и рентабельность всего этого процесса», – считает Алексей Гладков.

Не только Китай

Однако и российское направление для павлодарских речников остается не только главным, но и перспективным. Речь идет о поставке щебня в Тюменскую область. Вопрос обсуждается не первый год. Возможно, 2019-й станет прорывным.

«На следующий год по большой воде планируют вывезти в начале навигации 100 тыс. т инертного материала в Тюмень. Потребуется большой объем перевозок, а значит, и судов, так что речь может идти о восстановлении Верхне-Иртышского пароходства, суда которого курсировали от Семей до Омска. Перевозка по реке по рациональности выигрывает до 30% по сравнению с железнодорожным транспортом», – говорит Алексей Гладков.

И если путь будет проторен, то появится надежда, что российская сторона примет наконец участие в дноуглубительных работах на Иртыше. Намечается еще одно направление деятельности для речного порта – возобновление Северного морского пути. В этом заинтересована уже корейская сторона. Делегация Южной Кореи прибыла в Павлодар, изучила его возможности и потенциал. То, что в регион можно доставлять баржами крупногабаритные грузы, доказала модернизация на ПНХЗ. По Северному морскому пути через Обскую губу, затем по Иртышу в Казахстан доставили реакторы весом до 800 т. Станут ли речные пути дорогами к развитию речного грузового судостроения в Казахстане, будет понятно совсем скоро.

# Теплица для старта

В Костанайской области начали развивать гидропонику

Одной из первых последовательниц выращивания зелени и овощей в водных растворах стала 21-летняя девушка из Костанайского района. В этом году она открыла теплицу.

**Татьяна МОРОЗ**

Татьяна Горбач о собственном деле мечтала давно. После окончания школы пошла учиться на технолога по зерну, но по специальности поработать не удалось. Девушка серьезно занялась фитнесом, а затем стала и персональным тренером.

«Три года я думала, за что можно взяться. Нравилась идея установить теплицу для выращивания овощей, но все расчеты показывали, что запускать такое дело в нашем резко континентальном климате очень дорого. По предварительным подсчетам, мне нужно было не менее 6 млн тенге, которых у меня просто не было», – рассказывает девушка.

Однажды ей на глаза попало объявление о государственных курсах обучения предпринимательству. Долго Татьяна не думала, записалась и прошла их. Ей предложили написать бизнес-проект для получения социального гранта, размер которого составлял 1 млн тенге. Именно в такую сумму должны были уложиться молодые бизнесмены в начале пути.

«Я проанализировала рынки и остановилась вновь на теплице. Правда, значительно удешевив проект с помощью использования новых технологий. Теплицу решено было оснастить по методу гидропоники. Вместо обычной земли здесь используется вода с добавлением различных материалов – щебня, гравия, керамзита, сена. Жидкость обогащают специальными витаминами и минералами. Этот раствор снабжен целым комплексом полезных веществ, которые содержатся в нем



в нужных пропорциях. В отсутствие грунта корневая система питается от раствора, который подается к корням растения. Главное – перед покупкой изучить состав раствора и использовать его строго по инструкции», – рассказывает Татьяна.

При использовании технологии гидропоники за счет постоянного поступления веществ, необходимых для роста и созревания, большого объема воды, кислорода культура вызревает в 2-3 раза быстрее, чем при классическом способе выращивания. Технология позволяет получить здоровые и сильные растения, не подверженные болезням. Еще стоит отметить, что при выращивании культур традиционным способом растения могут страдать от нехватки кислорода в глубине грунта, из-за чего они начинают сохнуть. При

**Татьяна Горбач на грант в размере 1 млн тенге приобрела оборудование для теплицы.**

Фото автора

использовании гидропоники таких проблем не возникает. Также благодаря этой технологии отсутствуют проблемы грибковых и иных заболеваний, появления вредителей. Не нужно использовать ядохимикаты, а значит, растения будут экологически чистыми.

Еще в 1699 году английский натуралист Джон Вудворд описал свои эксперименты по разведению перечной мяты в беспочвенной среде. Однако первое упоминание о коммерческой гидропонике относится к 1938 году. В американском журнале Time вышла статья о крошечном острове Уэйк в Тихом океане. В ней говорилось, что на острове установлены бочки с минерализованной водой, в которой растут бобы, томаты и другие овощи. Еда предназначалась для экипажей самолетов. Во время Второй мировой войны таких ферм стало больше

Грант в 1 млн тенге девушка получила в рамках социального проекта Zhasproject, на эти деньги она уже купила нужное оборудование. Нашла фирму в Костане, которая доставила и смонтировала три установки.

«В указанную сумму уложился. Также приобрела часть нужных полезных смесей. Трудности были лишь с поиском места размещения», – подчеркивает молодая предпринимательница.

Дело в том, что по условиям проекта бизнес должен располагаться по месту прописки, а Татьяна живет в поселке Октябрьский Костанайского района. Подходящее помещение с отоплением ей удалось найти в здании поселкового акимата, где она арендует один из самых больших кабинетов. Плату за аренду в 30 тыс. тенге Татьяна Горбач считает подъемной. Но есть и проблемы – в селе нет водопровода. Воду для работы системы завозят в бутылках.

«Самое главное, что весь процесс здесь автоматизирован. Есть настройки светового дня, полив раз в 5 дней, каждый день не нужно поливать, это очень удобно. Я уже убедилась, что в такой теплице все быстрее растет, чем в грунте, а значит, и урожай будет не один. Здесь еще можно выращивать овощи, клубнику, я хочу попробовать по-

садить цветы и пряные травы, базилик к примеру», – рассказывает она.

Татьяна показывает свою необычную теплицу. Сейчас здесь подрастает вторая партия салата. Семена девушка тоже заказывала самые ходовые.

«Интересовалась у ресторанов, какие сорта салата востребованы. Оказалось, самое главное, чтобы листья были не прямые, а «кучeryвые». Стоимость пучка такого салата, завезенного из Челябинска, – 270 тенге. Сорт «айсберг» стоит 1700 тенге. Цена на лук зависит от сезона – пучок от 50 до 200 тенге», – поясняет девушка.

Что касается конкуренции, то, по словам Татьяны Горбач, в Костанайской области рынок свежей зелени вполне развит, но большие объемы обеспечиваются импортным возом. Татьяна уже сейчас ищет потенциальных клиентов среди многочисленных продуктовых магазинов и кафе. Она подумывает заключить договоры с продавцами на рынках и с фермерами. В зимнее время, когда людям не хватает витаминов, а особенно накануне праздников, зелень не будет залеживаться, уверена она.

Сейчас Татьяна бесплатно раздает всю выращенную зелень жителям своего поселка. Среди ее первых клиентов многодетные и малообеспеченные семьи. Таковы условия проекта. Однако через полгода молодая предпринимательница планирует увеличить объемы салата и лука и начать продавать продукцию. Какова будет ее себестоимость, Татьяна только подчитывает. Во многом это зависит от расходов на коммунальные услуги. Татьяна знает, что ежемесячная прибыль на первоначальном этапе не будет большой. Но с ростом объема продаж она тоже увеличится.

## Превратить отходы в молочные реки

Генетический потенциал КРС в условиях севера используется только на 60%

Ученые Северо-Казахстанской области задумали исправить ситуацию, обогатив корма для повышения производительности молочных пород. В качестве белковой и жировой добавки предлагают использовать отходы масличных культур. Сейчас совместно со столичными коллегами проводят эксперименты.

**Дарья СТЕПИНА**

Как вывести на новый уровень молочное животноводство в северных регионах страны, не избалованных теплом и долгим летом? Ответ на этот вопрос ищут авторы проекта под говорящим названием «Новые технологии рационального использования отходов послеуборочной обработки масличных культур». Его реализуют ученые Северо-Казахстанского научно-исследовательского института сельского хозяйства совместно с Казахским научно-исследовательским институтом переработки сельскохозяйственной продукции.

Работу начали в этом году, завершить планируют в 2020-м. В результате диверсификации растениеводства в этом году в

площади посевов масличных культур увеличены на 285 тыс. га и доведены до 1 млн га. Чем шире этот клин, тем актуальнее проблема утилизации отходов. Ученые предлагают использовать их в качестве кормовой добавки.

«Отходы послеуборочной обработки масличных культур содержат в основном некондиционную часть основного продукта – мелкие, щуплые, имеющие повреждения семена. Но тем не менее это семена масличных культур с содержанием масла от 20 до 63% от массы. Это корм с хорошо сбалансированным по аминокислотному составу белком», – утверждает заведующая научно-инновационным комплексом Северо-Казахстанского научно-исследовательского института сельского хозяйства кандидат сельскохозяйственных наук Жибек Нокушева.

Она говорит, что генетический потенциал скота в условиях СКО используется в лучшем случае на 60%. Причина как раз в том, что кормовая база зачастую оставляет желать лучшего. Так, например, в молочном скотоводстве задачей номер один является повышение содержания жира и белка в молоке, выполнить которую без надлежащего кормления невозможно.

«Нужно увеличить общее количество скармливаемых кор-

мов, обеспечить необходимое разнообразие, рацион должен быть сбалансирован по энергии, белку, клетчатке, минеральным веществам и витаминам, корма должны быть высокого качества. В настоящее время в Казахстане ощущается ограниченность кормовых ресурсов, что является сдерживающим фактором в развитии животноводства», – говорит Жибек Нокушева.

Также спикер отмечает, что нехватка даже 1% кормового белка в рационе скота ведет к перерасходу кормов до 3,5% и повышению себестоимости продукции на 4-5%. Ученые рекомендуют перерабатывать отходы органического происхождения, используя экструзионную технологию, проще говоря – с помощью дробления под воздействием высоких температур и давления. Это позволяет получить стерильный стабилизированный корм. Применение кормового экструдата в животноводстве существенно увеличивает продуктивность животных – до 40%, утверждают ученые. Более того, неблагоприятно влияет на здоровье животных, особенно молодняка, падеж которого часто происходит на животноводческих фермах при занесении патогенной микрофлоры в пищеварительную систему. Сотрудники Северо-Казахстанско-



Нехватка даже 1% кормового белка в рационе скота ведет к перерасходу кормов до 3,5% и повышению себестоимости продукции на 4-5%. Фото: Офелия ЖАКАЕВА

го института сельского хозяйства еще два года будут изучать отходы масличных культур с точки зрения их кормовой ценности. За это время ученые составят четкие

рекомендации для фермеров и владельцев личных подсобных хозяйств. В каком виде добавлять масличные культуры в комбинированный корм? Для каких сель-

скохозяйственных животных он предназначен? В каком возрасте он будет максимально эффективен? На эти и другие вопросы они обещают найти ответы.

## Бизнес мелким не бывает

Татьяна Магданова из города Рудного три года назад отказалась шить одежду для людей и теперь обшивает собак и кошек. Созданные ею эксклюзивные наряды носят животные не только в Казахстане, но и в России.

**Татьяна МОРОЗ**

«Идея шить одежду для четвероногих друзей родилась не случайно, – рассказывает Татьяна Магданова. – Все чаще об этом стали просить клиенты. Сначала были разовые, индивидуальные заказы, но постепенно спрос увеличился».

С первыми изделиями пришлось повозиться – найденные в интернете выкройки были сложны, а считая по ним одежда оказалась для животных не очень удобной. Заказов стало больше, и Татьяна решила проанализировать рынок: промониторила все имеющиеся предложения от магазинов, пересмотрела диалоги на форумах собаководов и владельцев. Как выяснилось, в Костанайской области эта ниша была занята. Владельцы животных вынуждены заказывать такую одежду в основном по интернету или покупать китайский товар, качество которого не хвалят. И тогда Татьяна решила – отказалась от аренды ателье для пошива одежды и соорудила мастерскую дома. Перед



**Свой бизнес Татьяна Магданова продвигает через соцсети.**

Фото автора

тем как приступить к делу, потрудились над сбором информации. Требовалось узнать о трендовых фасонах, распространенных размерах и актуальных сегодня цветах одежды. На помощь пришли социальные сети. Татьяна, прочитав множество литературы про собак и кошек, решила создать свои выкройки,

чтобы одежда для четвероногих питомцев стала более комфортной: без лишних швов, с вырезами в нужных местах, удобными застежками, которые позволяют быстро одеть и раздеть питомцев. Выбор материала для такой одежды – немало важная вещь. Для летних вещей Татьяна использует бязь, для зим-

них – болонью. Расцветка зависит от пожеланий клиента. Она шьет не только одежду, но и обувь. Сейчас в ателье предлагают широкий выбор продукции из натуральных тканей: теплые комбинезоны для прогулок в холодное время года, оригинальные кофточки и футболки на лето. Цена летних костюмов от 800 тенге до 1,5 тыс. тенге, зимние дорожки – от 4,5 до 5 тыс. тенге. В месяц сейчас продается примерно 30 наборов, но периодически она шьет и большие партии для магазинов.

«Этим летом мы с супругом открыли в России и предложили зоомагазинам свою продукцию. Несколько партий у меня забрали сразу, мы договорились о партнерстве. Из-за разницы в курсе валют им выгоднее покупать изделия у нас. К примеру, в Костане зимний комбинезон стоит 5 тыс. тенге, в РФ в переводе на тенге – 10-11 тыс. 60% моей одежды отправляется именно туда. В Казахстане продаю в Астане и Костане. В областном центре у меня договор с одним из зоомагазинов», – рассказала модельер.

Татьяна использует все возможности, чтобы продвинуть свое дело. Читает специальные книги по маркетингу продаж, учится искусству интернет-продвижения, участвует в семинарах по госпрограммам. Именно там ей помогли разработать бизнес-план, которому женщина следует и сегодня. У нее уже есть

постоянные клиенты, они приводят своих животных в домашнее ателье для снятия мерок. К слову, Татьяне пришлось учиться обращаться с четвероногими, чтобы как можно качественнее снимать мерки. Другие клиенты, из соцсетей, а Татьяна ведет странички в самых популярных из них, высылают мерки, высказывают пожелания, а уже после Татьяна отправляет готовые костюмы по почте.

Год назад Татьяна тоже завела собаку. Йоркширского терьера Миру она решила вырастить моделью, и сейчас с его помощью тестирует новые фасоны. Ведь основная проблема для популярных сейчас гладкошерстных собак – это зимний холод. Они постоянные ее клиенты, нуждающиеся в свитерах, комбинезонах, всевозможных куртках. Летом одежду покупают значительно реже – в основном для постоянно мерзнувших пород.

Авторскую коллекцию для животных в этом году бизнесвумен представила на региональном конкурсе «Лучший товар Казахстана» в номинации «Лучшие товары для населения». Опыт участия у нее уже есть. В прошлом году ИП «Магданова» выставила коллекцию одежды для людей и даже завоевала специальный приз «Золотая игла». Женщина подчеркивает, что бизнес у нее перспективный, но клиентов нужно не только найти, но и удержать качественным товаром.