ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ

«Курсивъ-Центр» №14 (14)

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

КУРСИВЪ | ЦЕНТР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

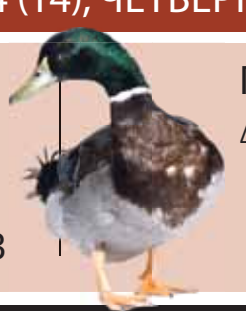
№ 14 (14), ЧЕТВЕРГ, 13 ДЕКАБРЯ 2018 г.

БИЗНЕС: ТАРИФЫ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ СНИЗЯТСЯ ДО 20% 02

БИЗНЕС: КВАСНОЕ ДЕЛО 02

АКТУАЛЬНО: НЕПРИЯТНЫЙ СЮРПРИЗ 03

ПРОЦЕСС: ДИЧЬ НА МИЛЛИОН 04



* Бриф-новости

Миллионы на бизнес

Свыше тысячи микрокредитов на развитие массового предпринимательства было выдано в Карагандинской области, сообщает пресс-служба акимата области.

«Всего на эти цели в регионе в нынешнем году было выделено порядка 5,7 млрд тенге. К настоящему времени выдано 1104 микрокредита на сумму 4,4 млрд тенге, из которых львиная доля предоставлена сельчанам. Микрокредиты получили предприниматели из поселков в городах Каражале, Жезказгане, Шахтинске, Сарани, Балхаше и Темиртау (всего 52 проекта на сумму 204 млн тенге). Кроме того, через фонд развития предпринимательства «Даму» эти города получили шесть микрокредитов на 70 млн тенге», – сообщает сайт акимата области со ссылкой на руководителя управления предпринимательства Татьяну Аблаеву.

Медный завод

Карагандинская область презентовала президенту страны завод по выпуску катодной меди ТОО Sary-Arka Copper Processing, построенный в Шетском районе. «На данный момент все тестовые работы завершены, произведена первая тысяча тонн продукции. Мы планируем создать порядка 550 новых рабочих мест. Наше предприятие соответствует требованиям «Индустрии 4.0» и программы цифровизации», – сказал председатель Совета директоров ТОО «Караван Ресорсиз ЛТД» Кайрат Сатылганов.

Проект строительства завода по выпуску катодной меди вошел в областную Карту поддержки предпринимательства. Его стоимость – 14 млрд тенге. Завод оснащен современным оборудованием от мировых лидеров в данной отрасли. В производстве используются инновационные технологии.

Союз фермеров

В Карагандинской области появился союз фермеров, который объединит сельхозпроизводителей региона и встанет на защиту их интересов.

«В настоящее время принимаются всесторонние, системные меры по развитию агропромышленного комплекса. В этой работе не должны оставаться в стороне и фермеры области. В дальнейшем региональные союзы фермеров будут работать совместно с местными исполнительными органами, защищать права и интересы участников объединения, обсуждать актуальные вопросы развития предпринимательства в сельском хозяйстве», – сказал заместитель акима области Серик Шайдаров.

На совещании, где фермеры объявили о будущем союзе и рассказали о своих проблемах, также были подведены итоги последних 10 месяцев. Так, объем валовой продукции сельского хозяйства в регионе составил 233 млрд тенге. Также было привлечено 13,1 млрд тенге инвестиций. Посевная площадь зерновых культур теперь составляет 833,5 тыс. га. При средней урожайности 12,6 ц с гектара собрано 1,025 млн тонн зерновых.

Знатоки своего дела

Карагандинские предприятия стали обладателями специальной премии «Іскер» НПП РК «Атамекен» – это швейно-трикотажная фабрика Galex Plus и завод по производству сухого кобыльего молока ТОО «Евразия Инвест Ltd». Помимо этого ТОО «Инкар-1» победило на конкурсе «Парыз». Предприятие получило золотую статуэтку в номинации «Лучший коллективный договор».

Конкурс «Парыз» проводится министерством труда и соцзащиты населения РК совместно с министерством энергетики, НПП «Атамекен» и федерацией профсоюзов.

Саранская швейно-трикотажная фабрика является одним из старейших предприятий легкой промышленности в Центральном Казахстане. Фабрика выпускает более 70 наименований продукции: форменное обмундирование, школьную форму, изделия из шерстяного трикотажа.

Продукция ТОО «Евразия Инвест LTD» направлена на экспорт в Европу. Предприятие перерабатывает до 2,5 т кобыльего молока в сутки.

Муки мукомолов

Казахстанские зернопереработчики на грани срыва экспорта

Из-за бюрократических проволочек чиновников и национальных компаний двух стран на казахско-узбекской границе застряли 40 поездов с казахстанской мукой.

Самал АХМЕТОВА

Мукомолы предлагают решить проблему нехватки вагонов для вывоза продуктов на экспорт, за счет автомобильного транспорта. Фото автора

Полгода плохая погода

Основной причиной срыва поставки муки за рубеж отечественные зернопереработчики считают нехватку вагонов. Эта проблема влечет за собой другие: мукомолы теряют покупателей из-за рубежа и, что самое главное, деньги.

«Къ» ранее писал о том, что уборочная кампания в Карагандинском регионе в этом году началась слишком поздно. Причиной этому послужили главным образом погодные условия, которые отнюдь не радовали жителей Центрального Казахстана.

Частые дожди не давали зерну полностью просохнуть, а существующие в регионе три элеватора не справлялись с миллионами тонн урожая. В результате часть зерна пришлось оставить под снегом, а оставшийся уже высохший урожай с большим опозданием поступил на мельницы. Таким образом, мукомолы начали свою работу не как обычно в августе-сентябре, а лишь в октябре.

Тогда и стали заключаться контракты. Но по словам зернопереработчиков, сроки их подписания также запоздали.

«С начала декабря в Карагандинскую область отправлено только три поезда, это очень мало. В то же время только нашей компании нужны 40 вагонов на экспорт в Афганистан, 20 – в Узбекистан и еще столько же по Казахстану. А тем временем я больше месяца не могу получить вагоны», – говорит директор группы компании МУТЛУ **Досмукасан Таукебаев**.

Не нужен нам берег узбекский

Представители АО «КТЖ – грузовые перевозки» считают, что причина кроется в узбекской стороне, которая по непонятным причинам не принимает казахстанскую муку. Именно поэтому на станции Сарыагаш скопились десятки поездов с тоннами муки. По словам заместителя директора филиала по логистике АО «КТЖ – грузовые перевозки» «Карагандинского отделения ГП» **Азамата Сакена**, национальная компания также несет миллионные убытки, как и зернопереработчики. Во избежание еще больших денежных затрат казахстанским перевозчикам пришлось запретить въезд российским поездам, чтобы разгрузить железную дорогу.

«В настоящее время узбекская сторона начала принимать минимальное количество поездов. Во многом благодаря тому, что в Ташкент выехали представители нашей компании, чтобы урегулировать ситуацию. На сегодня в сутки стали проходить 27 поездов», – рассказал Азамат Сакен.

В качестве решения наболевшего вопроса Азамат Сакен предложил предпринимателям пользоваться либо частными компаниями-перевозчиками, либо вообще работать только на казахстанском рынке.

Однако с таким поворотом не согласны карагандинские мукомолы. Так, Досмукасан Таукебаев заявил, что из действующих 25 мельниц внутренний рынок сможет заполнить даже одна. Поэтому такое решение проблемы не устроило предпринимателей. Они не намерены снижать экспорт из-за нехватки вагонов АО «КТЖ – грузовые перевозки».

Что касается частных железнодорожных компаний, то они за свои услуги берут дороже, поэтому и невыгодны зернопереработчикам. Поэтому мукомолы должны искать пути взаимодействия с национальными перевозчиком, считает руководитель управления сельского хозяйства **Сагынжан Апакашев**.

«Возникла необходимость встречи зернопереработчиков и руководства АО НК «КТЖ» для решения назревшей проблемы. Думаю, что перевозчик в состоянии выделить вагоны, а мукомолам рекомендую своевременно сообщать о вопросах, которые у них появляются в связи с отгрузкой продукции», – сказал Сагынжан Апакашев.

Альтернативный путь

В то же время президент казахстанского союза зернопереработчиков **Евгений Ган** в интервью **«Къ»** отметил, что сейчас проблема зашла в тупик. И для частичного ее решения необходимо везти муку на экспорт не только поездами, но и автомобильным транспортом.

«Дополнительные вагоны проблему решат лишь частично. Напомню, мы из года в год сталкиваемся с одним и тем же вопросом. И каждый раз приходится просить у АО «КТЖ» все новые вагоны. Думаю, нам необходимо развивать и другие пути экспорта. Я в данном случае выступаю за перевозку автомобильным транспортом. Потому как отправителей груза становится с каждым годом все больше, и наши контрагенты просто не успевают принимать товар», – считает Евгений Ган.

В этом году в Казахстане было переработано 3,5 млн тонн зерна. Из них 2,3 млн муки отправлено на экспорт. В республике действуют 350 мукомольных предприятий, из которых активно работающих – 250.

Профильтруйте воздух

Война за чистый воздух в Темиртау идет уже третий год, но конца ей нет

Жители Темиртау вновь вступают в борьбу за чистый воздух: прошел почти год, как власти взялись за оздоровление города, но экологическая ситуация не изменилась.

Анжелика ВОЛКОВИЧ

В течение года темиртаусцы бьют тревогу и жалуются на то, что в городе нечем дышать. Металлургический завод беспощадно травит население, и если летом люди наблюдают над городом черный смог, то зимой чернеет снег, который, как индикатор, показывает, что экологическая ситуация в регионе плачевная.

Черный снег на улицах города вновь поднимает волну гневных публикаций в Интернете. Люди на своих страницах активно размещают фотографии и целые серии видеозаписей о том, как дым АО «АрселорМиттал Темиртау» накрывает город. Пользователи рассылают посты с самыми разными названиями: «Дым АМТ с ментолом», «Мама, я надел противогаз», «Здравствуй, Миттал, серый снег». В то, что в городе принимают активные меры по улучшению окружающей среды и контролируют вредные выбросы предприятий, не верит уже никто.

Борьба за чистый воздух в Темиртау идет третий год. Юрист **Сергей Бондаренко** в прошлом году написал несколько жалоб в прокуратуру, где требовал провести проверку на металлургическом комбинате и привлечь к ответственности тех, кто злостно нарушает экологическое законодательство.

«Я крайне возмущен тем, что комбинат, как утверждают, сейчас работает на малой мощности, и все же с него вся гадость сыпется на нас, и мы этим дышим, и мы от этого здоровье теряем. Я возмущен тем, что правительство не разрабатывает и не принимает в отношении инвестора и предприятия АО «АрселорМиттал Темиртау» меры государственного воздействия для решения этой экологической проблемы», – говорит Сергей Бондаренко.

«Нам не надо говорить, что у нас в городе какие-то особые погодные условия, мы все понимаем, что все это металлургический завод, это все состояние очистных сооружений и отсутствие фильтров. Копоть, смог и гарь над городом, все это в наших легких. Все это наглядно показывает, насколько социально ориентирована компания «АрселорМиттал Темиртау», – заявляет в своем видеоролике, размещенном в Facebook, журналист **Олег Гусев**.

Какими должны быть штрафы

Жители города понимают, что комплексный план по оздоровлению города не работает, а ситуацию, кроме самих горожан, никто не контролирует. Компетентные органы, в чьих силах решить большую часть проблем, отмалчиваются. Чиновники реагируют лишь на официальные заявления горожан и жалобы в Департамент экологии Карагандинской области и министерство энергетики, «действенные» меры по решению проблемы ограничиваются лишь штрафами.

«Государству выгодно, чтобы было много выбросов! – говорит независимый эколог **Дмитрий Калмыков**. – На официальном уровне все говорят: снижать выбросы, очищать природу, заботиться о здоровье населения! Ну а фактически в некоторых областях полбюджета – это экологические платежи! У кого поднимется рука потратить полбюджета на уменьшение выбросов, а остальное из чего брать? Дороги, театры, школы и все остальное?»

По мнению г-на Калмыкова, экологические платежи как штраф для автомобилистов. Они должны предотвращать нарушение. Штрафы должны быть такими большими, чтобы все «пристегнулись».

«Можно много говорить о том, что надо. Самое практическое, что надо сделать, – дать общественности доступ к фактическим данным о выбросах. Сейчас идет бесконечное препирательство, люди открывают окна и говорят, что завод душит, выбрасывает больше; завод отчитывается о вложенных десятках миллионов долларов и говорит, что выбросов меньше. Не хватает объективных сторонних данных. АМТ это давно понимает и много лет обещает ввести систему так называемого онлайн-мониторинга, чтобы конкретно на трубе, на источнике, на домне стояли датчики, и лучше независимых организаций. В Интернет нужно выдавать текущую концентрацию, сколько метров в секунду идет выброс. У них это много лет было в плане, были презентации, якобы что-то введено в строй, но вот посмотреть негде», – говорит эксперт.

По данным экологов, только по ионам магния и хлорида зафиксировано превышение в 14,3 раза.
Фото: Денис ГОРОБЦ

Между тем, по данным экспертов РГП «Казгидромет», которые ведут экологический мониторинг и публикуют отчеты и бюллетени, в октябре в Темиртау вновь зафиксирован высокий уровень загрязнения атмосферы. В воздухе выявлен сероводород, который в 11,6 раза превысил ПДК, взвешенные частицы, фенол и аммиак. Медики рапортуют о том, что процент заболеваемости в Темиртау выше среднеобластного на 20–30%, точные цифры не называют, видимо, чтобы не пугать людей.

Меры, которые не спасают

В течение лета в акимате Темиртау проводились совещания по реализации плана по оздоровлению экологической ситуации, но, как показывает практика, сдвигов в лучшую сторону нет, а комбинат продолжает загрязнять атмосферу. Неоднократные проверки металлургического гиганта вновь и вновь выявляют злостные нарушения экологического законодательства. Департамент экологии Карагандинской области штрафует предприятие, дает предписания, а дальше… тишина. Ничего не происходит.

Уставшие наблюдать за экологическим беспределом темиртаусцы устраивают акции, среди горожан появляются активисты, которые пытаются бороться за право на чистый воздух.

4 >>

Урезали коллективно

Тарифы на электроэнергию снизятся до 20%

15 казахстанских предприятий-монополистов в сферах водоснабжения, теплоснабжения, передачи электроэнергии и транспортировки газа снизят тарифы на свои услуги уже до конца текущей недели, в то время как по другим еще проводятся внеплановые проверки. Кроме того, в считанные дни должны быть снижены тарифы на электроэнергию и газ.

Жанболат МАМЫШЕВ

Решения о необходимости проведения внеплановых проверок были приняты на основании работы местных приемных, которые заседают с 7 ноября этого года и приняли уже более 2,5 тыс. потребителей различных услуг. Как сообщил 10 декабря на прошедшем в Астане круглом столе «Прозрачность тарифной политики и принимаемые меры по снижению тарифов» вице-министр национальной экономики **Серик Жумангарин**, в настоящее время из 53 инициированных по Казахстану проверок завершено 26. В результате семи проверок были выявлены нарушения законодательства на общую сумму 9,8 млн тенге. Также на стадии открытия находятся 11 внеплановых проверок, которые проводятся в целях выявления необоснованно полученного дохода монополистами и возврата их потребителям.

«Планируемое снижение (тарифов – **«Къ»**) до конца текущей недели ожидается как минимум по 15 монополистам в сферах теплоснабжения, водоснабжения, передачи электрической энергии и транспортировки газа на сумму 2,7 млрд тенге дополнительно», – сказал вице-министр. Напомним, ранее были приняты решения о снижении тарифов 40 предприятий-монополистов в сферах теплоснабжения, водоснабжения, передачи и снабжения электроэнергией на 28,8 млрд тенге.

Помимо перечисленных услуг, ожидается и снижение оптовых тарифов на газ и электроэнергию, вырабатываемую на станциях. Они могут снизиться уже в среду или четверг, то есть 12 или 13 декабря.

По словам вице-министра национальной экономики С.Жумангарина, из 53 инициированных по Казахстану проверок завершено 26. В результате семи проверок на предприятиях-монополистах были выявлены нарушения законодательства на 9,8 млн тенге.
Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

«Совместно с министерством энергетики проводится работа по снижению оптовых цен на электрическую энергию и газ. Эта работа будет завершена буквально сегодня-завтра, и по итогам завершения этой работы, я думаю, не позже среды мы детально объявим о снижении тарифов по каждому субъекту во всех 17 регионах Казахстана», – сказал г-н Жумангарин.

В свою очередь, вице-министр энергетики **Сунгат Есимханов** сообщил, что тарифы на электроэнергию снизятся до 20%.

«В ближайшие день-два мы ее (работу по снижению тарифов на электроэнергию – **Къ**) завершим. Снижение на крупных электростанциях (составит – **Къ**) до 20%. Есть, конечно, станции, которые по себестоимости (более дорогие – **Къ**), мы, конечно, не можем их обанкротить, в ноль – роста (тарифов – **Къ**) не будет, но в рамках себестоимости они будут работать на прежних тарифах», – сказал он.

Г-н Есимханов отметил, что, в частности, не подешевеет электроэнергия в Аркалыке, поскольку энергия там вырабатывается, в том числе, на дизтопливе. При этом, сообщил вице-министр, принятый в Минэнерго приказ по изменению оптовых цен на газ находится на регистрации в министерстве юстиции. «После этого мы с коллегами из министерства национальной экономики розничные цены утвердим в ближайшие дни – до среды», – сказал г-н Есимханов, отметив, что снижение цен на газ составит до 20%.

Руководитель управления топливно-энергетического комплекса и коммунального хозяйства Астаны **Ербол Толеуо**в сообщил, что предприятия-монополисты «Астана-Энергия», «Астана-теплотранзит» и «Астана Су Арнасы» пришли с письмом в департамент по регулированию естественных монополий и защите конкуренции о самостоятельном снижении тарифов. «На сегодняшний день по тем письмам и расчетам у нас получается снижение по теплоснабжению – на 9%, по водоснабжению – на 10% и по водоотведению – на 10%», – сказал он.

В декабре ожидается и снижение тарифов на услуги КСК, автобусные и троллейбусные перевозки, услуги вывоза мусора и лифтовые услуги в Жамбылской, Алматинской, Западно-Казахстанской, Карагандинской, Костанайской, Кызылординской, Северо-Казахстанской и Туркестанской областях.

«Акимат Карагандинской области обещает: услуги КСК (снизятся – **Къ**) до 3%, лифтовые услуги – до 5%. Акимат Костанайской области: услуги КСК на 5%, лифтовые услуги на 5%. Аналогичное снижение подобных тарифов прогнозируется акиматами Кызылординской, Северо-Казахстанской, Туркестанской и Актюбинской областей», – сказал г-н Жумангарин.

Также с местными исполнительными органами были заключены меморандумы о снижении до конца отопительного сезона розничных цен на уголь на 6–20%. В частности, в Астане уголь подешевеет с 13,5–14 тыс. тенге за тонну до 11,2 тыс. тенге, сообщил заместитель председателя комитета индустриального развития и промышленной безопасности министерства по инвестициям и развитию **Канат Баитов**.

«Со всеми местными исполнительными органами подписали где-то 85 меморандумов, и до конца отопительного сезона они взяли на себя обязательства, что снижение стоимости на шубаркольский уголь составит в среднем на 15-20%, на каражарский – на 6%», – сказал он.

Баитов отметил, что поставка угля в регионы идет в рамках ранее принятого плана. «Хочу отметить даже некоторые акиматы: Западно-Казахстанской, Кызылординской областей, Шымкента, которые полностью обеспечены углем. В Астане и других регионах обеспеченность углем составляет более 95%», – сказал он.

Представитель МИРа отметил, что оптовые поставщики угля покупают его на товарно-сырьевых биржах и перепродают более мелким реализаторам, а также крупным конечным потребителям – бюджетным организациям, промышленным предприятиям. Проведенный министерством анализ показал, что купленный в Астане уголь затем дорожает на 2–5 тыс. тенге за тонну в пристоличных населенных пунктах, расположенных в радиусе 100 км.

Помимо этого ожидается, что с 1 января 2019 года до 50% снизятся тарифы на Интернет. На это «добровольно» пошли операторы связи, заявил вице-министр информации и коммуникаций **Дарын Туяков**.

«23 ноября 2018 года мы в министерстве провели большое совещание, пригласили всех операторов сотовой связи, фиксированных операторов и всех крупных операторов. В ходе совещания в формате круглого стола операторы сами вышли с инициативой, что есть возможность ввести социальные тарифы, как для социально уязвимого населения, так и в целом для абонентов», – сказал он.

В частности, по его словам, АО «Казахтелеком» с 1 января 2019 года вводит тарифный план «Стартовый» с абонентской платой 3499 тенге в месяц, или порядка на 5% ниже по сравнению с аналогичным тарифом. Новый тариф включает в себя 10 Мбит/с Интернета, бесплатную телефонную связь и безлимитные звонки по Казахстану и на сотовых операторов Altel и Tele2.

«Компания «Казтранском» на подключение абонентов до 50% делает снижение, 10%-ю скидку на абонентскую плату, и на порядка 15% «Казтранском» предлагает снизить абонентскую плату за Интернет. Компания «Транстелеком» – это тоже фиксированный оператор – предложила снижение порядка 5% для ветеранов Великой Отечественной войны», – сказал г-н Туяков.

Компания «КаР-Тел» представила новую линейку тарифных планов: «Социальный», «Социальный плюс» и тарифный план для учителей, – предполагающих снижение цен на услуги связи на 50%.

«Если до этого стоимость составляла 1300 тенге (ежемесячно), то сейчас будет 590 тенге. Kcell также предложил новый тарифный план «Комфорт XS+». То же самое – они где-то на 50% снижают тарифы, ежемесячная абонентская плата будет составлять 1390 тенге, до этого было 2590 тенге», – сказал г-н Туяков.

Вместе с тем компания «Мобайл Телеком Сервис» (бренды «Алтел» и Tele2) не предоставила пока предложений о снижении тарифов. «Думаю, что мы от данных операторов тоже получим предложения и в ближайшее время их озвучим», – резюмировал вице-министр.

Квасное дело

Бизнес, который зависит от погоды и времени года

В Балхаше пятый год работает завод по производству кваса, лимонада и бутилированный воды, который открыла семейная пара. Со 100 литров кваса в день производство выросло до 2 т в день. Чтобы нарастить объемы, предприниматели несколько раз брали кредиты по госпрограммам. Из чего состоят «живой» квас и лимонад, какие преимущества дают госпрограммы и почему льготное кредитование доступно не всем, рассказала в интервью «Къ» предприниматель Зауре Абдыкаримова.

Ольга СИВОХА

– У вас три направления в бизнесе – производство кваса, лимонада и очищенной воды. Какое из них самое перспективное, что приносит больше дохода?

– Конечно, вода. Квас – это сезонный продукт, его потребляют в жаркое время – июнь, июль, август. Мы начинаем в первых числах мая и закрываемся в сентябре-октябре. А вот лимонад покупают и в другие периоды.

– Расскажите, как росло производство кваса и почему вы решили его выпускать?

– Когда мы начинали, я делала 100 л в день. Потом, когда в 2014 году давали кредиты по госпрограмме «Дорожная карта бизнеса» в моногородах, мы взяли займ в размере 5 млн тенге, купили оборудование для производства кваса и в день стали выпускать по 500 л. Конечно, боялись, вдруг мы сейчас столько средств и сил вложим, а этот напиток не найдет рынок сбыта. Но у нас пошло. На следующий год мы уже тысячу литров производили. В 2018 году мы стали производить уже 2 тонны в сутки. На следующий год планируем уже 3 тонны выпускать. Кстати, объемы у нас выросли, потому что «Казахмыс» стал у нас заказывать квас для своих работников, которые работают в горячих цехах. В прошлом году они брали 400 л в день, а в этом году уже до 800 литров.

Зауре АБДЫКАРИМОВА, предприниматель

– Из чего делаете свою продукцию и откуда берете ингредиенты?

– Когда мы начинали, то делали лимонад на сахарозаменителе, он дешевый. А сейчас люди стали понимать, что сахарозаменитель это консерванты. А вообще у нас политика – поменьше использовать вот этих всяких добавок. Поэтому сейчас и лимонад, и квас делаем на сахаре. Ароматизаторы мы, конечно, используем. Лимонная кислота, ароматизатор и бензонат натрия добавляются для стойкости. Все ингредиенты мы покупаем в Алматы. Есть специальные фирмы, которые обеспечивают нас необходимым продуктом. Это представители России, Швеции, Германии. Ароматизатор, к примеру, немецкий.

С квасом проще, там в основном вода, сахар. Хотя туда тоже лимонную кислоту мы добавляем, а также сухари и хлебопекарные дрожжи, которые выпускает алматинский завод. Все казахстанское. Преимущество нашего кваса в том, что он как бы «живой». У него срок хранения всего двое суток. Мы сегодня если выпустили, сегодня все и реализовали. Вечером пустые кеги уже приходят.

– Всегда уходит вся продукция, которую произвели на день?

– Нет, бывало несколько раз, выливали по полбака. Однажды даже тонну кваса вылили. Просто потому, что погода резко поменялась, стояло несколько прохладных дней. А кто в такие дни пьет квас? Вылили, потому как уже негодный будет. Такое в начале или в конце лета бывает.

– Вы только на Балхаш поставляете свою продукцию?

– Пока только на Балхаш. Но сейчас через программу «Даму-Өндіріс» оформляем кредит по расширению производства кваса. Хотя он и сезонный продукт, но спрос с каждым годом растет. По этой программе мы хотим приобрести дополнительный транспорт, чтобы возить товар в Трангалык, Чубартюбек и в Приозерск. Поставлять продукт в другие города нам срок хранения не позволит. Квас-то «живой», без консервантов. А если мы срок хранения будем увеличивать, вкус уже другой будет. Если, к примеру, мы решим попасть на рынки Караганды, то придется там свой завод открывать. Но пока такого в планах у нас нет. Это большой город, дорогая аренда, дорогое оборудование. А здесь у нас конкурентов нет. Хотя привозят квасный напиток в бутылках, это не квас. У нас настоящий квас. В Балхаше мы монополисты.

– А привозной квас вам не конкурент?

– Он никак не влияет на наши продажи. Даже завозили разливной карагандинский квас в кегах. Мы думали, он будет конкурентом. Нет. Этот квас тоже уходил, но и наши точки все пустые были к вечеру. В этом году у нас появились фирменные киоски, потому как мы видим, что спрос растет. Раньше мы просто столы и зонтики ставили. Киоски – это уже помещение, допоздна можно работать. В этом году было 11 точек в разных районах города. Мы составили меморандум с отделом предпринимательства на точки. Мы их ставим на сезон бесплатно.

– Это преимущество вам дала госпрограмма?

– Да. Нам пошли навстречу как участникам госпрограмм. Мы, свою очередь, цену не поднимали. 140 тенге стоит литр кваса уже три года. Хотя сырье мы закупаем уже по другой цене, к примеру тот же сахар. Когда начинали, литр напитка стоил 120 тенге.

– Когда сезон кваса заканчивается, остается вода. Ее продажи тоже увеличились?

– Объемы растут потихоньку. Не скажу, чтобы сильно, но растут. Особенно 19-литровые емкости. Но почему-то наши магазины не хотят брать 1,5- и 1-литровую воду. Впрочем, некоторые магазины работают и с нами. Но в основном другую воду берут. Хотя у нас 1,5 л стоит 80 тенге, в магазине она 100 пусть будет. А рядом вода стоит 180 тенге за литр. И ее берут. Бренд раскрученный потому что.

– Штат вашего завода?

– В целом у нас постоянно работает человек 20. На производстве кваса один сотрудник, он смотрит за технологическим процессом, там все в автоматическом режиме. А летом у нас, конечно, увеличивается штат до 40 человек. Мы водителей берем, продавцов. В основном студенты летом подрабатывают, так как работа сезонная.

– Сколько раз для развития производства вы участвовали в госпрограммах и на какие суммы брали кредиты?

– В целом мы получили три кредита. Первый раз в 2000 году мы через Фонд развития предпринимательства взяли 3 млн тенге под 10%. Тогда БВУ под 25–30% давали займы. В городе мы первые были. Мы приобрели тогда линию по розливу газированных напитков и до сих пор ее используем. Потом около 5 млн тенге. На эти средства мы отремонтировали дополнительные помещения. Последний кредит в 5 млн тенге взяли в 2014 году на оборудование для производства кваса, китайское, правда. Купили емкости на 500 л, сироповарочный котел, нагревательные баки.

– Были сложности при оформлении кредита?

– Были, конечно, с залоговыми документами, подготовка документации очень длительный процесс. Мы, наверное, месяца три ездили в Караганду. Тогда еще не было электронных автоматизированных процессов, все приходилось в бумажном варианте носить.

Потом мы не добились кредита по госпрограмме в 2007–2008 годах. У них, знаете, как бывает, пока соберешь все документы, уже нет средств. У меня так было. А потом уже желания нет чего-то добиваться. Столько сил, нервов, денег тратишь, а в итоге оказывается, что все зря. Да и документы, к примеру тот же техпаспорт, обновлять – дело не дешевое. Или та же самая регистрация. Раза три я с этим сталкивалась. Буквально в этом году летом Народный банк объявил о том, что под женский бизнес, именно на производство и торговлю, выделяются деньги под 5%. Я об этом узнала в августе, но пока собирала документы и принесла в банк в конце сентября, оказалось, что денег нет. Теперь я подаю документы через Банк ЦентрКредит, чтобы получить займ по программе «Даму-Өндіріс» на расширение производства кваса. Получается, под 12,5%, но 6% платит государство, 6,5% – мы сами. Документы у меня уже готовы.

– Всем ли доступны госпрограммы?

– Многим предпринимателям не доступны. Они собирают очень много документов на оценку. Требования банка очень жесткие. И я с этим тоже столкнулась. У нас имущественный комплекс, который я несколько раз в залог ставила. В 2015 году последний раз. В этом году вот к документам придрались, что-то оказалось не так. Исправляла. Хотела уже отказаться, но низкие проценты – это основное преимущество госпрограмм.

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
КУРСИВЪ | ЦЕНТР

Газета издается с 13 сентября 2018 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/ц «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ m.kairbekov@kursiv.kz
Главный редактор: Динара ШУМАЕВА d.shumayeva@kursiv.kz
Зам. главного редактора: Мадия ТОРЕБАЕВА m.torebaeva@kursiv.kz
Игорь КЛЕВЦОВ i.klevtsov@kursiv.kz

Редактор кор. пункта в центральном регионе: Самал АХМЕТОВА center@kursiv.kz
Редакция: Анжела ВОЛКОВИЧ, Юлия ПУЛИНА, Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

Корректорское бюро: Вера АН, Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Татьяна ТРОЦЕНКО, Елена ШУМСКИХ
Аналитический отдел Kursiv Research: Айгуль ИБРАЕВА

Технический редактор: Елена ТАРАСЕНКО
Фотографы: Олег СПИВАК, Аскар АХМЕТУЛЛИН, Офелия ЖАКАЕВА
Дизайнеры: Александр ИГИЗБАЕВ, Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию: Танат КОЖМАНОВ
Коммерческий директор: Аина ТЕМЕРЖАНОВА Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz

Руководитель службы по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ Тел. +7 707 950 88 88, s.agabek-zade@kursiv.kz
Служба распространения: Шерхан ШОЛПАНКУЛ Тел. +7 (727) 346-84-41

Подписные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет № 17227-Г, выдано 10 августа 2018 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17
Тираж 1000 экз.

Неприятный сюрприз

Жезказганцы не знают, насколько отощает их кошелек в декабре и с нового года

В преддверии новогодних праздников и объявленного повышения пенсий и зарплат госслужащим и на градообразующих предприятиях жезказганцы опасаются роста цен, особенно на продукты питания. И они действительно поднимутся, обещают продавцы. «Къ» решил изучить цены на социально значимые продовольственные товары в городе.

Юлия ПУЛИНА

Продавцы на рынках не сомневаются в том, что к Новому году поднимутся цены на продкуты.
Фото: архив «Къ»

Известие о повышении пенсий и зарплат не воодушевило жезказганцев. В соцсетях они отреагировали шутками: «Ждем поднятия цен», «Рынки и магазины поднимают цены». В целом в Жезказгане и Сатпаеве укоренилось мнение, что на ценообразование влияют не инфляция, не колебания доллара или цен на нефть или какие-либо внешние факторы, а производители и поставщики товаров и услуг, которые тоже читают новости и моментально реагируют, повышая на все цены.

Между тем продавцы на рынке не видят ничего необычного в том, что в декабре поднимутся цены на продукты: «Каждый год такая ситуация, но после праздников стоимость большинства товаров снова снижается», – уверяет предприниматель **Кулянда Бегалиева**. Она уже несколько лет торгует в овощной лавке на центральном рынке, и уже в этом месяце, по ее словам, ожидается повышение цен вдвое на ананасы, яблоки, виноград, сладкий перец – то, что обычно закупается к праздничному столу.

Впрочем, считает Кулянда Бегалиева, праздники не сильно отразятся на стоимости социально значимых товаров – овощей, в частности. И цена на них зависит не от продавца, а от карагандинских поставщиков и перекупщиков, поскольку в основном в городе продаются привозные овощи и фрукты. К стоимости продуктов поставщика следует прибавить плату за доставку – это 5–10 тенге за килограмм, налоги, аренду павильона. Поэтому и цены на рынке, в социальном магазине или супермаркете сильно отличаются, везде своя накрутка. Другое дело летом, когда из Южного Казахстана приходят фуры с овощами и фруктами, тогда в городе устанавливаются низкие цены на сельскохозяйственную продукцию.

Инфляция и цены

Впрочем, как ранее сообщал **«Къ»**, по мнению главы Национального Банка Казахстана **Данияра Акишева**, на росте цен в целом сказываются потребительский спрос и подорожание продуктов питания. Также финрегулятор отмечал, что уровень инфляции в Казахстане за 10 месяцев составил 6,3%.

А вот по данным Комитета статистики Министерства национальной экономики РК, инфляция в стране за текущий год составила 4,6%. Цены на продовольственные товары увеличились на 3,8%, непродовольственные – на 5,9%.

Инфляция в Карагандинской области только за последний месяц составила 1,1%. Продовольственные товары за месяц подорожали на 1,4%, непродовольственные товары – на 1,2% и платные услуги – на 0,5%. В группе продовольственных товаров наибольший рост цен отмечен на огурцы – на 30,1%, помидоры – на 24,3%, капусту белокочанную – на 14,1%, яйца – на 12,6%, свеклу – на 9,5%, перец сладкий – на 8,8%, снижение цен зафиксировано на морковь – на 2,4%.

В ежемесячном отчете акимата Жезказгана сообщается, что определены 19 наименований социально значимых продовольственных товаров. Из их числа в регионе производятся мука, хлеб, макаронные изделия, картофель, мясо, молоко, кефир и яйцо. Остальные продовольственные товары завозятся из других регионов республики.

В октябре 2018 года по отношению к сентябрю текущего года зафиксировано снижение цен по четырем позициям: картофель (1 кг) на 10,4%, морковь (1 кг) на 30,3%, лук (1 кг) на 7,8%, капуста (1 кг) на 8,2%. И повышение цен по семи позициям: сахар (1 кг) на 5,8%, масло сливочное (1 кг) на 5,6%, масло подсолнечное (1 л) на 2,9%, рис (1 кг) на 2,7%, гречневая крупа (1 кг) на 1,3%, куры (1 кг) на 0,6%. При этом уточняется, что фактически средние цены по городу на социально изначимые продукты питания ниже цен, рассчитываемых статистикой.

Интересный расклад

На 9 декабря 2018 года цены на социально значимые продукты в магазинах и на рынках Жезказгана сложились следующим образом.

Рынок-ярмарка: картофель – 90–100 тенге, капуста – 120 тенге, морковь – 100 тенге, свекла – 150 тенге, помидоры – 500 тенге, огурцы – 650 тенге, перец болгарский – 1000–1200 тенге, яблоки – от 300 тенге, виноград – от 650 тенге, сахар-песок (1 кг) – от 240 тенге, гречневая крупа за 1 кг – от 145 тенге, рис – от 255 тенге, мука – от 110 тенге за 1 кг в/с, говядина – от 1300 тенге (смешанная), свинина – 1400 тенге, куры замороженные (тушка, за 1 кг) – от 850 тенге.

Супермаркет (некоторых видов продукции не было в наличии): картофель – от 100 тенге, помидоры – 550 тенге, огурцы – 700 тенге, перец болгарский – 1200 тенге, яблоки – от 350 тенге, виноград – от 650 тенге, сахар-песок (1 кг) – от 295 тенге, гречневая крупа (800 г, упаковка) – 250 тенге, рис (800 г, упаковка) – от 400 тенге, мука (1 кг, упаковка, в/с) – 180 тенге, куры охлажденные (тушка, за 1 кг) – от 1090 тенге.

Социальный магазин: картофель – 75 тенге, капуста – 110 тенге, морковь – 80 тенге, свекла – 100 тенге, помидоры – 510 тенге, огурцы – 510 тенге, перец болгарский – 980 тенге, яблоки – от 250 тенге, виноград – от 650 тенге, сахар-песок (1 кг) – от 238 тенге, гречневая крупа за 1 кг – от 140 тенге, рис – от 255 тенге, мука (жезказганская, в/с) – от 115 тенге за 1 кг, говядина – от 1290 тенге (смешанная), куры замороженные (тушка, за 1 кг) – от 850 тенге, куры охлажденные (тушка, 1 кг) – 1047 тенге.

В отчете акимата Жезказгана подчеркивается, что в целях недопущения необоснованного роста цен создана комиссия из четырех рабочих групп по мониторингу цен на продовольственные и непродовольственные товары, ГСМ, коммунальные услуги, внутригородские и междугородние пассажирско-грузовые перевозки, медикаменты и все виды платных услуг, оказываемых населению. Еженедельно по субботам в городе проводится городская ярмарка. С начала текущего года проведено 38 ярмарок и реализовано продукции на сумму 436,6 млн тенге. Организована работа пяти «Зеленых караванов», реализовано 86 тонн плодоовощной продукции на 8,4 млн тенге (картофель – 35 тонн, лук – 20 тонн, морковь – 16 тонн, капуста – 15 тонн), функционируют социально ориентированные магазины с низкими ценами.

Операция – утилизация

Карагандинский завод в этом году утилизировал почти 50 тысяч машин

Около двух лет в Карагандинской области работает ТОО «RecyclingCompany», где утилизируют старые авто. Изначально работа предприятия вызывала много споров как со стороны автомобилистов, так и специалистов Союза предприятий автомобильной отрасли. Одни считали, что условия программы невыгодные, другие были уверены, что новая система значительно облегчит в Казахстане вопрос избавления от автохлама.

Анжелика ВОЛКОВИЧ

За сдачу легковой машины на утилизацию можно получить скидочный сертификат на сумму 315 тысяч тенге, за микроавтобус – 450 тысяч тенге, грузовик с прицепом или пассажирский автобус оцениваются в 650 тысяч тенге.
Фото: Виктор ОСИПОВ

Житель Темиртау **Артем Самойлов** давно мечтал выгодно избавиться от своей старой «мазды», пять лет назад машина вышла из строя и стоит мертвым грузом в гараже. Вначале автовладелец думал продать своего железного коня по запчастям, но, изучив программу получения денежной компенсации, решил ею воспользоваться и сдать старое авто на утилизацию.

«Я почитал эту программу, узнал правила и думаю, что возможность выручить за старую машину 150 тысяч тенге – это все-таки выгодно. Мне за мою старушку никто и 100 тысяч не давал. Реализовать ее по запчастям – хлопотно и требует много времени. А так я, по сути, сдаю машину полной комплектации, так что выданный сертификат можно будет выгодно использовать», – считает г-н Самойлов.

Сейчас на территории завода находится 14 тысяч автомобилей. Когда предприятие заработало, многие сомневались в том, что казахстанцы будут активно сдавать старые машины, но на 1 ноября 2018 года предприятие уже переработало 44 тысячи 409 автомобилей. Алгоритм сдачи машины на утилизацию несложный.

«Я уже снял свой автомобиль с учета. Теперь нужно собрать необходимый пакет документов. – говорит Артем Самойлов. – Нужно предоставить удостоверение личности и справку из банка о наличии расчетного счета. Затем я смогу получить сертификат на покупку нового авто, правда, казахстанской сборки. Но думаю новую машину подарить сыну, пусть водит».

Завод «RecyclingCompany» находится на территории СЭЗ «Сарыарка», площадка расположена недалеко от Караганды. Это первый завод по утилизации старых авто в Казахстане. Проект стартовал в 2017 году. Сейчас это предприятие люди называют «кладбищем машин», которые свозят сюда со всех регионов страны.

Цеха по переработке автомобилей вводили в работу постепенно, на заводе успешно переплавляют ветхие машины, получая из них вторичное сырье. Сначала машины разбирают, вынимая из них все ценное, затем прессуют и отправляют в плавку, получая из них черные и цветные металлы. Кроме того, часть машин идет на выработку топлива – синтез-газа, его используют как в домашних условиях, так и в промышленных.

За сдачу легковой машины на утилизацию можно получить и скидочный сертификат на сумму 315 тысяч тенге, за микроавтобус – 450 тысяч тенге, грузовик с прицепом или пассажирский автобус оцениваются в 650 тысяч тенге.

«Механизм скидки предлагается гибкий: сумму сертификатов можно складывать и есть возможность дважды переписывать имя их владельца. В итоге максимально возможная скидка при покупке новой машины может составить до 1 млн 300 тысяч тенге. Это если владелец, к примеру, сдал на утилизацию два грузовика», – сообщают работники оператора РОП.

Генеральный директор завода **Александр Рябинин** знает все проблемные моменты и говорит, что не всегда удается реализовать полученную на заводе продукцию, но абсолютно уверен, что казахстанцы активно интересуются программами по утилизации машин.

«Что касается выдачи сертификатов автовладельцам, здесь существует несколько программ, по ним работает оператор РОП. Но хочу сказать, что ко всем программам, которые существуют, сейчас добавилась у нас еще и переработка сельскохозяйственной техники, и в будущем мы планируем перерабатывать военную технику», – говорит Александр Рябинин.

По его словам, на завод старый автомобиль попадает только после завершения всех юридических процедур.

«Процесс утилизации автомобиля у нас отработан до мелочей. Машину разбирают, сливают масло, машину делят на фракции – пластик, резина и металлы. Затем измельчают с помощью шрейдерной установки, металлические части идут на переплавку в плавильный цех. Уже освоены такие технологии, как производство чугуна, стали, алюминия, сплавов цветных металлов, синтез газа, кроме того, здесь получают печное топливо. Перерабатываем и пластик», – рассказывает о технологии переработки авто руководитель предприятия.

Вторичная продукция переработанных автомобилей востребована на АО «АрселорМиттал Темиртау», а также на Павлодарском плавильном заводе, которые закупают черный лом.

«Мы перерабатываем и алюминий, но этих сплавов у нас немного, пока наши печи не приспособлены для большого количества, но этот продукт тоже востребован. Раньше были проблемы с продажей шин, сейчас их сбыт налажен. Печное топливо покупают частные лица. На реализацию нашей продукции уже заключено порядка 20 контрактов», – говорит гендиректор ТОО «RecyclingCompany» Александр Рябинин.

Несмотря на то, что завод по утилизации автохлама ориентирован исключительно на внутренний рынок, руководителям предприятия поступают предложения о сотрудничестве со стороны российских и китайских компаний.

«Пока на зарубежный рынок не работаем. Но мы имеем сейчас семь контрактов именно по поставке вторичного черного лома, один контракт по поставке вторичного алюминия, по печному топливу подписано семь контрактов, по реализации шин – два контракта. Возникают проблемы с реализацией АБС пластика, его у нас не берут, но наши менеджеры работают над этим вопросом», – говорит Александр Рябинин.

За работой относительно молодого предприятия пристально следят и автомобилисты, многие надеются, что появление этого завода поспособствует обновлению автопарка страны. По статистике, в Казахстане из пяти миллионов различных автомобилей больше половины имеют возраст старше 50 лет, и их исчезновение с улиц городов и поселков позволит значительно улучшить экологию в регионах.

Несмотря на то, что далеко не все владельцы авто считают условия утилизации старых машин привлекательными, программа, предусматривающая получение денежной компенсации за сдачу ветхого автомобиля в размере 150 тыс. тенге (за машину в базовой комплектации) или 48 тыс. тенге (только за наличие кузова и двигателя), позволила оператору РОП почти за два года принять более 54 тысяч транспортных средств. Общий размер выплат населению составил 8,139 млрд тенге. По данным оператора РОП, всего за 12 месяцев действия программы утилизации ВЭТС по скидочным сертификатам было принято 14 632 транспортных средств. Из них 13 455 сертификатов были использованы владельцами на покупку 7359 автомобилей отечественного производства.

Кстати, средний возраст принятых автомобилей от 25 до 30 лет, есть и раритетные машины. Представители «RecyclingCompany» говорят, что очень древние машины пускать под пресс жалко, поэтому в планах компании создать на территории завода музей ретро-автомобилей, таких пока в наличии десять. Сейчас эти машины приводят в порядок и через год установят на площади для всеобщего обозрения. У каждого авто будет табличка с историей пробега, рассказ о том, кому авто принадлежало и как попало под утилизацию.

Показатели по регионам Казахстана

Программа по выпуску старых автомобилей	
Актау	1357
Актобе	3032
Алматы	4356
Астана	2300
Атырау	1264
Караганда	3244
Кокшетау	4887
Костанай	3531
Кызылорда	1889
Павлодар	3332
Петропавловск	3155
Семей	2547
Талдыкорган	3803
Тараз	3858
Уральск	1975
Усть-Каменогорск	2231
Шымкент	7488
Итого	**54 249**

Программа утилизации ВЭТС по скидочным сертификатам	
Актау	729
Актобе	681
Алматы	1449
Астана	534
Атырау	479
Караганда	554
Кокшетау	528
Костанай	1587
Кызылорда	866
Павлодар	1225
Петропавловск	594
Семей	570
Талдыкорган	297
Тараз	1013
Уральск	646
Усть-Каменогорск	718
Шымкент	2162
Итого	**14632**

Источник: по данным оператора РОП

«КУРСИВЪ-ЦЕНТР»
Четверг
13 декабря 2018 г.
www.kursiv.kz

Дичь на миллион

За зимний сезон охотникам разрешено добыть 2050 зайцев и 34 лисицы

В Балхаше закончился сезон охоты на птицу. За три месяца путевки на отстрел уток и гусей взял 381 охотник. В общей сложности любители пострелять в птиц заплатили 990,6 тыс. тенге. Но зачехлять ружья балхашцы еще не собираются. До середины февраля открыт сезон охоты на зайца и лисицу.

Ольга СИВОХА

По подсчетам балхашского общества охотников и рыболовов «Ак Сункар», за три осенних месяца было отстреляно 9300 уток, почти 900 гусей, 1,5 тыс. лысух.
Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

На прицеле у охотников

Осенний сезон в Балхашском регионе уже несколько лет открывается в это время года. Прежде чем выйти на отстрел водоплавающей, боровой и степной птицы, охотники должны купить путевку. По ней строго регламентировано количество дичи, которую можно добыть. Стандартный пример – 3 гуся, 27 уток и 5 лысух. Количество по видам добычи можно поменять в зависимости от предпочтений охотника. Дороже всего обходится гусь – 108,23 тыс. тенге, одна утка стоит 48,10 тыс. тенге, лысуха в два раза дешевле. А вот если отстрелять птицы больше указанного в путевке количества, стоить она будет в десятки раз дороже. Каждая незаконно отстрелянная особь обойдется в 5 МРП, или 12 025 тенге. Помимо «ущерба природе» придется заплатить штраф, сумму которого определит суд.

«Пока охотник не сделал отметку, он не должен даже расчехлять оружие. Должен поставить дату охоты. А после отмечать каждую отстрелянную птицу. Егеря могут в любой момент подъехать и попросить документы и сравнить отметки и количество добычи», – рассказала председатель правления балхашского общества охотников и рыболовов «Ак Сункар» **Нина Кубрикова**.

Между тем государственные инспекторы уже зафиксировали 16 нарушений. Останавливали охотников без путевок и без отметок об отстрелянной дичи, которые они должны ставить при переезде с места на место. Несколько человек на первый раз получили предупреждение. Больше 10 человек заплатят штрафы по 5 МРП.

«Эти нарушения были зафиксированы за осенний сезон. Но рейды продолжаются. Мы выезжаем раз в неделю. Бывают совместные рейды с егерями. Проверяем не только действующие охотничьи угодья, но и те, которые находятся на резерве. Обычно смотрим по погоде, если благоприятная для охоты, значит, выйдут охотники», – говорит руководитель отдела Балхашской инспекции РГУ Карагандинской областной территориальной инспекций лесного хозяйства и животного мира **Денис Абибеков**.

Помимо путевки егеря и природоохранные инспекторы проверяют удостоверение охотника. Этот документ выдается на 10 лет в обществе охотников и стоит 18 152 тенге. Его стоимость меняется в зависимости от размера МРП. Дополнительно выплачивается госпошлина – 2 МРП. Выйти на промысел охотник не может и без разрешения на оружие. Его получают в отделе внутренних дел после прохождения медицинской комиссии и курсов «Динамо».

В этом году желающих выйти на утку больше, чем в прошлом. Охотники взяли 381 путевку, в прошлом году их было 329. По подсчетам балхашского общества охотников и рыболовов «Ак Сункар», за три месяца местные охотники отстреляли 9300 уток, почти 900 гусей, 1,5 тыс. лысух.

Заяц– это не только ценный мех…

Если птица с 30 ноября может летать спокойно, зайцу и лисице придется держать ухо востро до 15 февраля, пока не закроется сезон охоты на пушного зверя. Уже сейчас за ушастыми и хвостатыми охотятся 211 балхашщев, которые взяли путевки. За 1900 тенге каждый может отстрелять 10 зайцев и одну лисицу. Но есть ограничения – в сутки не больше пяти голов животных. Это касается и пернатой дичи. Если же охота была удачной и лимит путевки закончился задолго до окончания сезона, можно взять еще одну. При охоте на зайца свои правила – нельзя преследовать зверька на любом транспорте, будь то машина или снегоход, и «фарить».

«Заяц просто слепнет от света и становится легкой мишенью. Это браконьерский способ, незаконный. Есть охотники, которые ходят на зайца с собакой, мы обычно группой растягиваемся по участку и идем по следу», – добавил охотник **Павел Чеканов.**

В балхашском обществе охотников на сегодня зарегистрированы 320 человек. Среди них одна женщина, которая охотится с 2011 года. Стрелять пушного зверя и птицу можно на четырех участках: «Северный», «Сасыколь», «Чубар-тюбек» и «Кокдомбак» – общей площадью в 105,5 тыс. га. За три с половиной месяца зимнего сезона им разрешено добыть 2050 зайцев и 34 лисицы. С 15 февраля охота под запретом. Весеннего сезона охоты в Казахстане нет уже два года. В 2016 году приказом Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан ее отменили, объяснив это тем, что у птицы в этот период гнездование, и охотники мешают естественному приросту пернатых, в связи с чем численность птицы уменьшается. Охотники страны пытались отвоевать право на весеннюю охоту, собирали подписи против запрета, в январе 2018 состоялось заседание Верховного суда. Но вето с весенней охоты не сняли.

Деньги на ветер?

Грандиозные проекты государства по развитию туризма в Улытау не вызывают оптимизма у туроператоров

На строительство дорог к сакральным местам Улытау чиновники собираются потратить 2,7 млрд тенге. Еще 718 млн они намерены вложить в возведение визит-центра. Однако обернутся ли столь серьезные инвестиции увеличением потока туристов, пока остается загадкой.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

О превращении Улытау в успешный туристический центр давно говорит президент РК **Нурсултан Назарбаев**. Ему вторит аким Карагандинской области **Ерлан Кошанов**. По его мнению, Центрально-Казахстанский регион должен в первую очередь ассоциироваться не с шахтами и Карлагом, а с колыбелью казахской государственности.

Надежда на визит-центр

Хотя в Улытау сосредоточено огромное количество исторических достопримечательностей, нынешнее состояние сферы обслуживания туристов оставляет желать лучшего. Об этом в региональной службе коммуникаций прямо заявил аким Улытауского района **Ануар Омар**. По большому счету, сервис тут представлен всего 29 гостевыми комнатами в домах самих жителей.

«Наплыв туристов приходится на теплое время года – с поздней весны и до конца октября. Сейчас только единичные предприниматели оказывают услуги туристам. Например, один из бизнесменов закупил несколько юрт. Но гостиницы хорошей по-прежнему нет. Надеюсь, в следующем году будет не менее 7–8 точек в виде мини-этноаулов, где будут предоставлять проживание и питание», – поясняет чиновник.

По его словам, подспорьем для подъема туризма должна стать центральная канализация в селе Улытау, отсутствие которой раньше отпугивало инвесторов. Система водоотведения начнет функционировать до конца этого года. В ее строительство было вложено 960 млн тенге. Однако главные надежды глава района возлагает на строительство визит-центра и этноаула «Хан шатыр».

«Весной начнется строительство визит-центра в селе Улытау. Его стоимость – 718 млн тенге. Эта сумма уже выделена из республиканского бюджета. Заказчик – Министерство культуры РК. Все процедуры на сайте госзакупок проведены, определен подрядчик. Кроме того, мы ищем инвестора для строительства этноаула. Его стоимость – 150 млн тенге. Кое-какие предложения уже есть, но пока что кого-либо называть рано», – выступил Ануар Омар.

В здании визит-центра, который планируют разместить на площади 2 тыс. кв. м, будет зал для получения информации о туристических маршрутах, памятниках истории и природы Улытау, конференц-зал, гостиничные номера на 15 человек и кафе на 70 мест.

По словам г-на Омара, на ремонт дорог к сакральным местам в этом году из бюджета, например, только к историческим памятникам Хан Ордасы и Алтын Шокы было потрачено 636 млн тенге. Однако названная сумма расходится с той, которую озвучивал ранее журналистам Ерлан Кошанов.

В Улытауском районе находится свыше 700 зарегистрированных памятников истории и культуры, в том числе и монумент Асану Кайгы.

«В этом году мы начали ремонт дорог, ведущих к сакральным объектам Улытау, к мавзолеям Алаша хана, Жошы хана, к историческим местам Хан Ордасы и Алтын Шокы общей протяженностью 100 км. На эти цели будет затрачено 2,7 млрд тенге. Вместе с тем необходимо еще более 5 млрд тенге для строительства подъездных дорог к сакральным объектам. Эту работу нам предстоит проделать», – говорил аким Карагандинской области.

Впрочем, Ануар Омар не преминул поделиться с прессой хорошей статистикой. По его данным, в этом году Улытауский район посетило 25 тыс. туристов против 11 тысяч, наведавшихся в 2017 году. Большую роль в этом, по его мнению, сыграло проведение двух крупных этнофестивалей – «Жезкиик» и «Кокмайса». При этом большой популярностью в Улытау пользуется паломнический туризм. Чтобы поклониться святыням, сюда приезжают богомольцы не только из других областей Казахстана, но и из стран ближнего зарубежья.

Главное для государства – освоить деньги

Как выяснилось, туроператоры, не понаслышке знающие о положении дел в Улытау, не разделяют энтузиазма властей.

«Строить визит-центр и этноаул еще рано. Запуск этих объектов вряд ли увеличит поток туристов, пока до Улытау тяжело добраться. Дороги, ведущие туда со стороны Караганды, Аркалыка и Кызылорды, находятся далеко не в лучшем состоянии. Из Астаны в Улытау можно приехать напрямик, но дорога просто ужасная», – отмечает директор туроператорской компании «Nomadic travel», председатель историко-географического общества «Авалон» **Виталий Шуптар**.

С точки зрения собеседника, внимание властям следует сконцентрировать не на возведении новых дорог к сакральным местам, а на приведении в порядок существующих магистральных сетей.

«Полевые дороги не нужно асфальтировать, их достаточно просто привести в порядок: отсыпать грейдером, соорудить броды. В противном случае будет нарушен местный колорит. Кстати, в сентябре я был в Улытау с экспедицией и никаких новых дорог, проложенных к Хан Ордасы и Алтын Шокы, не видел», – констатирует он.

Еще одной специфической чертой Улытау является «разбросанность» исторических достопримечательностей. Лишь малая их часть оснащена указателями. Поэтому в одиночку туристам тут тяжело сориентироваться.

«Мы разработали путеводитель в электронном и бумажном формате. Отмечали точки на Google-картах. Тем не менее людям из других мест все еще легко заблудиться, так как указателей в степи почти нет. Поэтому, чтобы поднять туризм в Улытау, нужно сделать такую информацию доступной: выпускать больше карт и путеводителей», – считает Виталий Шуптар.

Фирма «Nomadic travel» делает главный акцент на зарубежных туристах. Большим спросом, как оказалось, у ее клиентов тур в Улытау пока не пользуется.

«Многие интересуются Улытау, потому что место действительно интересное и притягательное, но когда узнают, что дорога туда и обратно из Караганды занимает два дня, желание у них отпадает. Еще одну проблему представляет собой отсутствие общественного транспорта. Если из Жезказгана до Улытау, отдаленном на 130 км, раз в день ходит автобус, то из самого села уже никуда невозможно уехать, хотя расстояния между объектами приличные», – сетует собеседник.

Он полагает, что исправить ситуацию можно с помощью субсидирования пассажирских перевозок, а именно запуска автобусов по маршрутам «Жезказган – Малшыбай», «Улытау – Коргасын», «Улытау – Сарлык».

По словам Виталия Шуптара, сервис в Улытау действительно находится на низком уровне, если не сказать отсутствует вовсе. Идея задействовать местное население в оказании услуг по предоставлению ночлега и питания не принесла желаемых плодов. Поэтому фирме приходится размещать туристов в Сатпаеве и Жезказгане либо предлагать ночевки в палатках.

«Дело в том, что власти делают упор на наших туристах. Вот их и устроит размещение в визит-центре и этноауле. Иностранцев же, напротив, интересуют реальный быт и традиции местного населения. Это хорошо видно по селу Шабанбай би в горах Кызылрай, где наша концепция размещения туристов в гостевых домах прижилась. И не нужно забывать, что для государства главное – освоить деньги, а туризм это все-таки коммерческая отрасль. Поэтому мне тяжело сказать, чем может закончиться строительство таких грандиозных объектов», – подытожил Виталий Шуптар.

Профильтруйте воздух

<< 1

Так, житель Темиртау **Станислав Войцеховский** намеревался судиться с «АрселорМиттал Темиртау», он снял и выложил в Интернет ролик с обращением к руководителям предприятия и властям города, где назвал родной город «Казахстанским Освенцимом».

Чтобы доказать, что предприятие беспощадно нарушает экологическое законодательство, активист стал снимать нарушения на территории комбината. В районе цеха химводоочистки ТЭЦ-2 он обнаружил выведенную за ограждение трубу, из которой периодически выливалась странная жидкость с едким запахом. В своем видеообращении, размещенном в социальных сетях, мужчина заявил, что комбинат сливает ядовитые вещества в почву.

Он написал жалобу в департамент экологии Карагандинской области. После этого чиновники провели проверку, представители департамента экологии приехали на указанное место и установили, что предприятие действительно вредит окружающей среде. В официальном ответе экспертов сообщается, что за ограждением цеха химводоочистки ХВО-3 ТЭЦ на заболоченной территории выявлено два земельных участка желто-оранжевого цвета, общей площадью 1327,19 кв. метров. Представители отдела лабораторно-аналитического контроля Департамента экологии по Карагандинской области отобрали пробы почвы и провели испытания на определение содержания загрязняющих веществ. В результате чего удалось зафиксировать превышение по гидрокарбонатам, ионам кальция, сульфатам, ионам магния и хлоридам в точке отбора почвы.

«По ионам магния и хлорида зафиксировано превышение в 14,3 раза по сравнению с фоном. По нефтепродуктам превышения составляют от 3,9 до 4,4 раза по сравнению с фоном. По металлам – изначальное превышение ПДК по цинку, меди, есть превышение ПДК по марганцу и мышьяку – от 9 до 10 ПДК. За нарушение экологических требований в соответствии со ст. 217 Экологического кодекса РК и ст. 324 ч. 1 КРК об АП на предприятие будет наложен штраф в размере суммы нанесенного ущерба и предъявлен ущерб по прямому методу в установленные законом сроки. Кроме того, выдано предписание по устранению нарушения», – говорится в официальном документе ведомства.

На самом же предприятии до проведения проверки категорически отрицали какие-либо сбросы вредных веществ в почву и сообщали, что ядовитая жидкость ничто иное, как обыкновенная вода. Руководитель пресс-службы АО «АрселорМиттал Темиртау» даже опубликовал видеозапись, где сообщил, что заявления блогера Станислава Войцеховского клевета.

Ложь не внушает доверия

Слыша откровенную ложь работников металлургического предприятия, темиртаусцы теряют веру и понимают, что помощи ждать не от кого. В прошлом году, после того как напуганные черным снегом люди подняли шумиху в социальных сетях и принялись собирать подписи в защиту экологии, аким Карагандинской области **Ерлан Кошанов** поручил группе подчиненных совместно с независимыми экспертами изучить ситуацию и разработать ряд мер по оздоровлению экологии Темиртау. Активисты предложили властям ряд экстренных мер, которые, по их мнению, должны были улучшить положение.

Темиртаусцы требовали проведения открытого мониторинга вредных выбросов АО «АрселорМиттал Темиртау». Настаивали на привлечении к ответственности руководителей АМТ, с принятием ими эффективной программы мероприятий по снижению вредных выбросов, обновлению и установке необходимого пылеочистного оборудования на ТЭЦ ПВС и других объектах комбината, а также постоянного публичного отчета через СМИ о принимаемых мерах.

Также жители города требовали прекратить варварскую обрезку деревьев и говорили об усилении защитного «зеленого пояса» города. Главным требованием в петиции, направленной на защиту экологии, был возврат части денег в город от штрафов за эмиссии, люди требовали направить эти средства на конкретные природоохранные мероприятия.

Кроме того, общественники настаивали на установке системы онлайн-мониторинга на трубах, печах и агрегатах АО «АрселорМиттал Темиртау». Однако многие из этих пунктов так и остались на бумаге.

План есть. И что?

После долгих споров и неоднократных заседаний в городском акимате на свет родился комплексный план, на исполнение которого предполагалось потратить более 50 млрд тенге. Финансирование подразумевалось из разных источников: городской, областной и республиканский бюджеты, инвестиции, а также собственные средства предприятий, надеялись на заемные средства и гранты ПРООН.

Комплексный план по оздоровлению экологической ситуации рассчитан на трехлетний период – до 2020 года. В нем девять блоков, каждый из которых включает конкретные мероприятия, всего в плане 62 пункта. После того как план утвердили, власти заявили, что в него включили самые разные направления, от мониторинга состояния окружающей среды до реконструкции производственного оборудования и управления отходами. Аким Темиртау **Ашим Галымов** отчитался перед областным руководством, сообщив, что в 2018 году в рамках исполнения комплексного плана предусмотрено 7,2 млрд тенге, из которых уже освоено 4,517 млрд тенге, на исполнении находятся еще 52 мероприятия.

Между тем в городе продолжают вырубать деревья под строительство коммерческих объектов, счетчики на объектах комбината так и не появились. Металлургическое предприятие продолжает беспощадно травить горожан. Все это доверия людям не внушает, они уверены, что мероприятия по оздоровлению экологической обстановки в городе остаются лишь на бумаге. В итоге в Темиртау растет социальная напряженность, а желающих сменить место жительства и навсегда покинуть город становится все больше.