



БИЗНЕС:
МУСОРНАЯ СТОЛИЦА

стр. 2

БИЗНЕС:
КАК ЗАРАБОТАТЬ
НА ПРИНТЕ

стр. 2

ТЕМА НОМЕРА:
ЯМ НА ДОРОГАХ БЫТЬ
НЕ ДОЛЖНО

стр. 3

ТЕМА НОМЕРА:
ГОСЗАКУПКИ
С НАРУШЕНИЯМИ

стр. 3

Бриф-новости

Утилизировать отходы по-корейски

Завод по утилизации отходов построят корейские инвесторы в Казахстане. Меморандум о сотрудничестве по строительству завода по утилизации отходов с производством энергии подписали ТОО «Оператор РОП» и корейский инвестор Hanki Industrial Co. Подписание соглашения состоялось 22 апреля в ходе Казахстанско-корейского бизнес-форума в Нур-Султане. Планируемая мощность завода по газификации отходов – 100 тыс. тонн отходов в год. За счет непрерывности процесса газификации будет обеспечена непрерывная подача электроэнергии и тепла на нужды города. В целом в ходе форума было подписано 34 соглашения на сумму \$3,2 млрд. В их числе меморандум о сотрудничестве по строительству завода по производству ферросплавов казахстанской компании ТОО «Mineral Product» с корейской Sac Holding, соглашение о реализации проекта по производству оборудования для теплиц, реализация проекта по производству лифтов и предоставление услуг по модернизации лифтового оборудования между ТОО «Казахстанская лифтостроительная компания «Казлифт» и LGS Elevator Korea Ltd.

Казахстанцы «подсели» на кредитки

Как сообщает Ranking.kz количество платежных карт в обращении за год увеличилось на 23% и составило на конец февраля 2019 года 24,1 млн. Доля карточек международных систем выросла с 99,56% до 99,99%.

Количество активных карточек за аналогичный период увеличилось на 28,4%, до 12,7 млн. Из них доля международных систем за год выросла с 99,67% до 99,99%. Среди активных карточек высокие темпы годового роста показывают кредитные: к концу февраля 2019-го их количество выросло почти вдвое, до 2,7 млн карт, годом ранее рост в аналогичном периоде составлял 31,9%. Число активных дебетовых карт за год увеличилось на 18,5%, до 9,7 млн, годом ранее был отмечен рост на 19,3%.

Количество дебетовых карт с кредитным лимитом и предоплаченных за год выросло на 8,4%, до 375,2 тысячи, годом ранее их количество сократилось на 2,7%.

Интерес к рынку кредиток у двух наиболее популярных в РК международных платежных систем – Visa и MasterCard – кардинально отличается. Так, если у Visa удельный вес кредитных карточек среди активных составляет сразу 34,1% (годом ранее – 21,1%), то у MasterCard – лишь 1,9% (годом ранее – 3%). В целом же объем розничных кредитов у населения вырос на 15,1%, до 6,1 трлн тенге.

Расследование полета

По информации пресс-службы Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК, начато досудебное расследование по факту крушения самолета в Караганде. Легкомоторный самолет FK-14 B2 Polaris был куплен в 2013 году на заводе-изготовителе в Польше. Общее количество налетов составило около 1100 часов. Судно перед вылетом прошло полный осмотр и было исправно, говорят в пресс-службе министерства. Напомним, 21 апреля 2019 года на посадочной площадке «Балапан» компании «Авиационный учебно-тренировочный центр», в четырех километрах от села Уштобе Бухар-Жырауского района, потерпел крушение двухместный самолет FK-14 B2 Polaris.

В поисках новой волны инвестиций

В Карагандинской области реализуются 35 новых крупных инвестиционных проектов на сумму более 1 трлн тенге

В любой развивающейся стране привлечение иностранного капитала служит неким рычагом поступательного развития и позитивного функционирования экономики. Казахстан в этом плане не является исключением. Возможно, именно поэтому премьер-министр РК Аскар Мамин поручил акимам активизировать работу с зарубежными инвесторами. Вопрос лишь в том, готовы ли иностранные компании вкладывать миллиарды в казахстанскую экономику.

Зарина КОЗЫБАЕВА

Выступая 22 апреля на заседании правительства, глава казахстанского Кабмина Аскар Мамин поднял вопрос об улучшении бизнес-климата в стране. В частности, по его мнению, основным драйвером должны стать прямые иностранные инвестиции. В этой связи глава Кабмина видит необходимость в организации конкретной работы по привлечению новой волны инвестиций в экономику страны.



Композит: Вячеслав БАТУРИН

«Здесь имеется значительная конкуренция не только на мировом уровне, но и в нашем регионе. Поэтому нужно постоянно работать над улучшением деловой сферы и бизнес-климата. Отдельно отмечу, что Елбасы поставлена задача по обеспечению устойчивого развития экономи-

ки, что потребует от нас увеличения в среднесрочный период объема инвестиций в основной капитал до уровня 30%», – напомнил премьер-министр.

Детальный просчет?

Аскар Мамин полагает, что для системного подхода в решении

данного вопроса необходимо все важные решения по привлечению инвестиций выносить на рассмотрение Координационного совета, первое заседание которого планируется провести уже в мае текущего года.

Также на площадке МФЦА будет создана единая экосистема по

работе с инвесторами. «В эту систему войдут все институты развития, которые будут работать по принципу «одного окна». МФЦА должен стать региональным центром инвестиций», – уточнил премьер-министр.

стр. 4 >

Юг давит на цены

Какие продукты питания и почему подорожали в Темиртау в этом году, выяснял «Курсив»

Как отмечает Комитет по статистике МНЭ РК, еще в марте текущего года в стране начали дорожать некоторые продовольственные товары, повышение цены составило 1%. Заметили это и жители Темиртау, рост цен зафиксирован на овощи и фрукты, но специалисты связывают это с сезонностью.

Анжелика ВОЛКОВИЧ

Соседи виноваты

Рост стоимости плодоовощной продукции в Темиртау отмечают как рядовые жители города, так и чиновники, анализирующие ситуацию и отвечающие за сдерживание цен.

«В последнее время у нас отмечается повышение цен на плодоовощную продукцию, в первую очередь это коснулось капусты белокочанной. На лук репчатый цена увеличилась на 23%. За март по отношению к прошлому месяцу капуста белокочанная подорожала на 28,5%, по данным статистики, лук репчатый – на 23,2%, морковь – на 6%», – отметила в комментариях «Курсиву» руководитель отдела предпринимательства и сельского хозяйства Темиртау Айганым Исенова.

По ее словам, в наблюдающемся сегодня повышении цен нет ничего необычного, это связано прежде всего с сезонностью и уменьшением запасов старого урожая.



Фото: Офелия ЖАКАЕВА

Так, стоимость лука репчатого сегодня в Караганде составляет 92 тенге за килограмм, в Темиртау он дороже – чуть больше 118 тенге за 1 кг. Цена капусты в Темиртау составляет 284 тенге за килограмм, хотя еще в конце прошлого года ее можно было купить за 200 тенге за килограмм.

«Дело в том, что и капуста, и лук у нас поставляются из южных регионов республики, а также из Кыргызстана и Узбекистана. Поставщики подняли цену, соответственно, это отразилось и на нас», – говорит Айганым Исенова.

Специалисты также отмечают, что повышение цен на капусту связано еще и с тем, что основной поставщик – Киргизская Республика – поднял оптовую цену на

продукцию в связи с большим оттоком товара в другие регионы.

«Мы, конечно, почувствовали эту разницу, но цена на капусту поднялась не только для Темиртау или Карагандинской области, это была такая волна скачков цен республиканского характера», – говорит руководитель отдела предпринимательства.

Дорогая пшеница

В I квартале этого года в Темиртау отмечают и рост цен на муку пшеничную первого сорта, как следствие, изменения коснулись цен на хлеб пшеничный из муки первого сорта и всех других изготавливаемых из нее продуктов.

«Цена на пшеницу в этом году изменилась с 50 тыс. до 70 тыс.

тенге за тонну, это повлияло на цену муки первого сорта, она у нас увеличилась приблизительно на 14%. С апреля текущего года подорожал хлеб торговой марки «Орион» на 10 тенге, что тоже связано с повышением цены на муку первого сорта», – говорят в отделе предпринимательства.

Стоит отметить, что повышение стоимости пшеницы повлияло сразу на несколько продовольственных товаров, подскочила цена на муку, рожки, а также все хлебобулочные изделия.

Мука первого сорта в Темиртау стоит сегодня почти 113 тенге за кг. Чтобы удержать цены на хлеб на прежнем уровне, в акимат пригласили представителей одного из самых крупных в регионе

производителей хлебобулочных изделий. Он активно занял рынок в городе металлургов после того, как встал местный хлебозавод. Чиновники попытались убедить бизнесменов в том, чтобы те не поднимали цены на хлеб.

«У нас предприятие «Сарыарка Нан» представляет сегодня приблизительно 55% общего потребления по хлебу. То есть в ближайшее время повышение цены у них не запланировано», – уверяет Айганым Исенова.

Реагирование рынка на изменение оптовых цен

В целом, согласно статданным, цены на продовольственные товары в апреле 2018 года по сравнению с апрелем 2017 года в регионе выросли на 5,5%. В этом году в Темиртау поднялись в цене алкогольные напитки, подорожала молочная продукция. Цена на рыбу и морепродукты осталась на уровне последнего квартала прошлого года.

Как отмечают в темиртауском акимате, для сдерживания цен в городе металлургов проводят социальные ярмарки. «Жители уже привыкли к этому, еженедельно в субботу выходят на ярмарку и закупают социально значимые продукты, цены ниже рыночных на 20%. Мы приглашаем на ярмарки местных товаропроизводителей, в основном это крестьянские хозяйства близлежащих районов. Это является самой действенной мерой при изменениях и колебаниях цен», – поясняет Айганым Исенова.

стр. 2 >

Мусорная столица

Главными виновниками в распространении мусора в Караганде оказались предприниматели. Именно их предложил штрафовать аким области Ерлан Кошанов. А вывозящая ТБО компания, ТОО «Горкомтранс», еще в прошлом году предложила систему сбора мусора по-ташкентски, которая в разработку так и не вошла. Но вопрос бытовых отходов так и висит в воздухе.

Самал АХМЕТОВА

Хотели по-ташкентски, получилось как всегда

Превратившись из столицы угольной в столицу мусорную, Караганда последние несколько лет прочно удерживает этот статус. И если раньше к этой экологической проблеме местные власти относились индифферентно, то весна текущего года вызвала повышенный интерес со стороны акимата Карагандинской области и как следствие – ажиотаж среди акимов уровнем ниже, полицейских, коммунальных служб и предпринимателей. Последние оказались в этой цепочке сами того не желая.

Во-первых, наказать их штрафом за мусор во дворах и на территории, где находятся магазины, кафе и рестораны, предложил аким области Ерлан Кошанов. Во-вторых, шквал критики обрушился на мусоровывозящую компанию ТОО «Горкомтранс».



Штраф в размере от 30 до 100 МРП грозит предпринимателям за антисанитарное состояние города.

Теперь за ненадлежащее состояние территории МСБ грозит штраф от 30 до 40 МРП, крупным предпринимателями – до 100 МРП.

Не желающий быть оштрафованным мелкий бизнес тут же нашел виновного и обратился с жалобой на него в палату предпринимателей. Еще одним поводом для обращения явилось противостояние представителей МСБ с жильцами домов, во дворах которых находятся магазины и кафе.

«Есть проблема с крупногабаритным мусором, который еще в прошлом году вывозился раз в неделю. Теперь же он складывается возле контейнеров, которые тоже старые и дырявые. Из них на землю вываливается весь мусор, который услугодатель не убирает. Наш район (Октябрьский район города Караганды – «Курсив») из-за мусора кишит крысами», – говорит владелица магазина Алма Салимбаева.

Однако у директора ТОО «Горкомтранс» Марата Бимагамбетова

на этот счет имеется свое мнение. На совете по защите прав предпринимателей услугодатель стал утверждать, что мусор вывозится по графику. По его словам, в городе работает около 50 единиц спецтехники и грузовых машин.

«В 2018 году мы разработали систему вывоза мусора по-ташкентски. Согласно ей, пришлось оптимизировать контейнерные площадки. Мусорные баки убрали за 100 метров от дворов. Зимой 2019 года начали оформлять

земельные участки для будущих мусоросборных пунктов. Со следующего месяца начнем их строительство», – сообщил Марат Бимагамбетов.

Однако пока задуманная ташкентская система не воплотилась в жизнь, так как требует финансовых вложений. А вот мусорные площадки уже по-карагандински убрали. И горожане продолжили складировать мусор на местах, где ранее стояли баки.

Штрафами мусору не поможешь

Разгорячившийся месяц назад в одной из поездок по областному центру Ерлан Кошанов потребовал штрафовать не только бизнес, но и разносящих сор по городу земляков. Ситуация не поменялась и поныне.

Впрочем, по мнению Марата Бимагамбетова, она и не может быть другой. В Караганде не хватает 600 мусорных контейнеров. Еще примерно столько же требуют замены. В настоящее время новые баки поставят лишь на 56 площадках. До 1 мая услугодатель обещал поставить еще 25 контейнеров. Остальные – по мере поступления средств.

«Мы ставили вопрос санитарной очистки Караганды перед местными исполнительными властями. Тем не менее все затраты по-прежнему приходится брать на себя. Сейчас все инвестиции идут на замену мусорных площадок», – говорит Марат Бимагамбетов.

Поддержал предпринимателя юрист РПП Азамат Даненбаев,

который считает, что акимат переключает обязанность по воспитанию населения на компанию. Задача ТОО «Горкомтранс» – это лишь вывоз и захоронение бытового мусора.

«Предприятие не должно прививать культуру карагандинцам. Это задача других ведомств. Также и вывоз крупногабаритного мусора горожане и местные власти должны расценивать как помощь государству. А вместо этого ТОО получает одну лишь критику», – сказал Азамат Даненбаев.

То, что город находится в неприглядном состоянии, признал аким Октябрьского района Караганды Мейрам Кожухов. В то же время он заметил, что и ТОО не всегда добросовестно выполняет свои обязательства.

«Зимой ТБО не вывозились, так как, по словам руководства предприятия, у них часто ломалась техника. Из-за этого контейнерные площадки были переполнены. Сегодня проблема остается, а мусор разлетается в радиусе до 300 метров. Акимат предложил ТОО в помощь разнорабочих, которые снимают ТБО с деревьев, достают из колодцев и ливневок», – сказал Мейрам Кожухов.

Он также сообщил, что только в одном Октябрьском районе за апрельские субботники было вывезено более 200 КаМаЗов ТБО. Для улучшения санитарного состояния своего района местный акимат объявил конкурс: самый чистый двор получит в подарок детскую площадку, которую за свой счет построят... предприниматели.

Как заработать на принте

Молодые предприниматели рассказали «Курсиву», как запустить свое дело без опыта и не опустить руки после ошибок и просчетов, на каких принтах на одежде можно заработать и что сегодня лучше всего работает в качестве рекламы.

Юлия ПУЛИНА

По словам Светланы Шин, одного из партнеров студии печати «Арт-Студио», решиться открыть свое дело было непросто. Тем не менее весной 2018 года молодые люди определились с идеей – нанесение принтов на одежду: футболки, свитшоты – и начали ее реализовывать.

Все лето ушло на поиск финансирования и отработку идей, и только в сентябре они наконец смогли напечатать свой первый принт на футболке.

Старт в 2 миллиона

Предприниматели подсчитали, что на запуск дела необходимо будет заложить 3–4 млн тенге. В поиске этих средств они вначале внимательно изучили рынок, возможности для получения кредита по госпрограммам, обращались в акимат. Тем не менее условия кредитования Светлану Шин и ее партнера Олега Ковалева не устроили – требовался залог в виде недвижимости. А так как они оба ушли с работы, чтобы начать свой бизнес, то рисковать не стали.

С учетом реалий «ужали» бюджет до 1,5 млн тенге, оформив кредит в банке как физические лица. Но затем выяснилось, что на неучтенные затраты потребуются еще не менее 500 тыс. тенге.

Сегодня в распоряжении «Арт-Студио» есть офис, где установлено оборудование, но нет торговой точки. Работа с клиентом, покупателем ведется через Интернет, в основном



Фото из архива Светланы ШИН

через Instagram. Эту площадку предприниматели выбрали, так как в свое время Светлана Шин прошла курсы обучения Insta-администратора: есть навыки, определенный опыт, это быстро и дешево.

Разделили сферы ответственности. Олег Ковалев взял на себя оборудование и материалы, Светлана Шин – продвижение, продажи и раскрутку.

Сопутствующие материалы

Оборудование, как уточняет Светлана Шин, закупили в России и Казахстане, часть его – американского производства, часть – российской компании, но корейской сборки. Китайского производства станки сразу решили не рассматривать, хотя их цена существенно ниже. В решении вопроса сыграла роль мысль о качестве оборудования из Китая. «Если станок перегорит, то бизнес просто встанет, а главное, мы не сможем сами его отремонтировать», – рассказывают предприниматели.

Затем, по их словам, встал вопрос о выборе ткани. «Долго

выбирали и до сих пор в поиске – рассматриваем разные варианты, чтобы улучшить качество одежды. Искали поставщиков все лето, но так и не нашли в Казахстане ни одного хорошего швейного производства, ни одной компании, которая поставит в больших объемах хорошего качества футболки, свитшоты для таких компаний, как мы», – говорят Светлана и Олег.

Сегодня «Арт-Студио» заказывает нужные футболки и свитшоты из России и Франции.

Детали дела

У компании есть запас готовых белых и черных футболок. Как выяснилось, клиент в Жезказгане и Сатпаеве консервативен, и цветные футболки не пользуются спросом. С вырезом тоже единицы просят. За полгода работы, по словам бизнесменов, они успели изучить потребителя, выяснили ходовые размеры, какие рисунки нравятся людям.

По большей части клиенты готовы заплатить за индивидуальную вещь, оригинальную, которой нет ни у кого в городе. Есть заказы и на готовые принты.

Наносится принт на футболку или свитшот двумя способами. Один из них – сублимация, краска впечатывается в ткань специального состава: верхний слой полиэстер, а нижний – хлопок. Синтетика держит краску долго, будет яркая и красивая, а хлопковый слой, чтобы телу было комфортно.

Второй способ нанесения – плечный, сначала создается дизайн принта, затем готовится специальная текстильная пленка, вырезается рисунок и под прессом впечатывается в ткань.

«Ежедневно в своем аккаунте выкладываем модели, цвета, размеры, предлагаем принт», – рассказывает Светлана Шин. – Если заказчик устраивает или он предлагает свой принт, оформляем заказ. В наличии есть определенное количество свитшотов для примерки. Впрочем, часто заказчик приходит со своими собственными идеями и готов подождать, ведь свитшоты заказываются в России только по просьбе клиента и предоплате, а их себестоимость на выходе получилась очень высокой».

На вопрос, чему в первую очередь отдается предпочтение – цене или бренду, Светлана Шин не задумываясь отвечает: «Мы, естественно, сразу решили, что наша стратегия – в первую очередь растить имя, бренд, а не доход. Поэтому дешевле и некачественное не возим».

Сарафанное радио

Впрочем, одного Интернета для раскрутки недостаточно, поэтому в самом начале Светлана Шин взяла пакеты с образцами и обошла все магазины, салоны красоты, рестораны, предлагая изучить ассортимент, оставляя визитки. Этого хватило, чтобы об «Арт-Студио» узнали, и небольшие компании стали первыми заказчиками. «Кто-то сделал заказ, понравилось, рекомендовал знакомым – сарафанное

радио» в помощь», – объясняет Светлана.

По ее словам, самый большой заказ на футболки сделала местная студия танца «Айла» – около 80 футболок в подарок детям, выступающим на танцевальном турнире. «Замечательно то, что они подарили детям футболки, а потом к нам пришли родители этих детей уже как клиенты», – рассказала Светлана Шин. – А сейчас мы рассматриваем коллаборации с другими предпринимателями, брендами, новые и интересные проекты, чтобы избежать стандартной рекламы».

Включите мозги

Есть много вариантов, в какую сторону развиваться дальше. Главная задача – добавить новые технологии нанесения, есть необходимость в новом оборудовании. Есть стремление сделать такое, чего не только в их городе нет, но и во всем Казахстане не найти. Конечно же, есть интерес и потребность добавить новые фасоны, виды одежды, в идеале – найти швейное производство, сейчас в студии работают только с тем, что предлагают поставщики.

«На самом деле в бизнесе сегодня нет особых проблем или таких, которые нельзя решить», – считает Светлана Шин. – Основная проблема – отсутствие опыта у начинающих. Когда открывали студию печати «Арт-Студио», сделали достаточно ошибок и просчетов еще до стадии запуска. Но мы быстро поняли, что, если бизнес не пошел, нужно поменять подходы в работе, креативить. Клиентов нет, потому что о вас не знают. Включив мозги, можно найти кучу способов увеличить бюджет, не затратив больших средств на рекламу. Когда в бизнес заходили, партнер сказал: «Будь готова к тому, что в первые три года денег не будет. Будем работать если не в минус, то в ноль». Впрочем, ни в минус, ни в ноль «Арт-Студио» не уходила».

Юг давит на цены



Айганым ИСЕНОВА, руководитель отдела предпринимательства и сельского хозяйства Темиртау: «Дело в том, что и капуста, и лук у нас поставляются из южных регионов республики, а также из Кыргызстана и Узбекистана. Поставщики подняли цену, соответственно, это отразилось и на нас».

< стр. 1

В целях сдерживания инфляционных процессов, говорят в акимате, специалисты отдела предпринимательства проводят мониторинг цен по 19 наименованиям социально значимых продуктов питания. Делается срез цен в девяти объектах торговли – это рынок, супермаркеты, социальные павильоны, а также обычные магазины.

Затем все данные заносятся в единую республиканскую информационную систему «Мониторинг цен», а после сведения экспортируются далее в единую диспетчерскую службу.

«Мы любим изменения, касающиеся цен на социально значимые продукты питания, в департамент агентства по регулированию естественных монополий направляем в обязательном порядке; если замечаем факты какого-то резкого скачка в ценах, тоже принимаем меры, но подобного не было, в последнее время слышим от предпринимателей аргументированные ответы, так как продавцы реагируют на повышение цен оптовиками. Но резких колебаний цен и необоснованных повышений замечено не было. То есть это просто идет реагирование рынка на изменение оптовых цен», – резюмировала г-жа Исенова.

Дорога в никуда

В Караганде конкурсы госзакупок по ремонту дорог проходят с нарушениями

Вопрос демпинга в конкурсе госзакупок остается одним из обсуждаемых среди бизнесменов, отмечают юристы РПП «Атамекен». Поэтому одной из тем обсуждения на совете по защите прав предпринимателей стало обращение застройщиков, которых волновали вопросы, касающиеся выполнения работ по ремонту автомобильных дорог.

Самал АХМЕТОВА

«Почему одним потенциальным поставщикам можно демпинговать до 40%, а другим – лишь на 10%, хотя и те, и другие выполняют примерно одинаковую работу по ремонту дорог?» – таким вопросом задался юрист региональной палаты предпринимателей Азамат Даненбаев, выступая на заседании совета по защите прав предпринимателей.

Как он отмечает, для среднего ремонта автомобильных дорог демпинг может быть не более чем на 10%. В то же время стоимость работы на текущий ремонт признается демпинговой, если она ниже цены, выделенной на конкурс, более чем на 40%. Однако различие между двумя видами работ состоит лишь в том, что при среднем ремонте составляется ПСД и осуществляется ведомственная экспертиза.

«Однако не все заказчики при объявлении закупок на средний ремонт автодорог прикладывают к конкурсной документации дефектную ведомость, прошедшую экспертизу. При этом потенциальным поставщикам в данном случае не запрещается снижать свое ценовое предложение более чем на 10% от цены, когда как при текущем ремонте – более чем на 40%», – утверждает Азамат Даненбаев.

На совете по защите прав предпринимателей он напомнил, что с нарушением действующего законодательства заказчиками, в лице которых выступили отдел государственных активов и закупок города Караганды и аппарат акима поселка Актас, были проведены закупки на средний ремонт автомобильных дорог. Данные закупки на сегодняшний день находятся на стадии обжалования.

По мнению правозащитника, несмотря на законодательное разграничение текущего и среднего ремонта дорог, на практике в обоих случаях проводятся одни и те же работы. Таким образом, не имеющие на руках ведомственную экспертизу подрядчики снижают цену до 40%. В то же время участвующие в конкурсе на средний ремонт предприниматели также не всегда предъявляют этот документ и снижают цену лишь на 10%.

«Ввиду отсутствия контроля со стороны уполномоченного органа данные закупки признаются состоявшимися, и при этом заказчики не несут никакой



Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

ответственности. Департаментом госаудита при проведении камерального контроля эти нарушения, видимо, не выявляются. Возникает ограничение конкуренции в госзакупке среди потенциальных поставщиков. Учитывая, что при таком раскладе заказчик лоббирует интересы некоторых подрядчиков, появляется основание для проявления коррупционных рисков, снижающих добросовестную

конкуренцию», – считает Азамат Даненбаев.

По мнению юриста, средний вид ремонта, который на деле оказывается текущим, в первую очередь выгоден для крупного бизнеса. Именно его интересы и учитываются во время конкурса госзакупок. Потому как большим подрядным организациям невыгодно демпинговать ниже 10%. При единых требованиях на оба вида ремонта в конкурсе

могут участвовать все виды бизнеса. Но сегодня МСБ не имеет возможности скидывать только 10%. А вот «гиганты», наоборот, не хотят опускаться до 40%.

На претензию правозащитника руководитель камерального контроля департамента государственного аудита по Карагандинской области Данияр Нурмуханов ответил, что до марта 2019 года он и его коллеги не могли указывать на технические

нарушения и уведомлять о них участников конкурса.

«С 2016 по 2019 год уполномоченный орган не имел права отменять итоги госзакупок. Ситуация изменилась в этом году. Теперь всю документацию, размещенную на портале, поставщики могут обсудить. В том числе и сумму демпинга. Но на деле видно, что никто из предпринимателей ничего не обсуждает», – говорит Данияр Нурмуханов.

Чиновник задался вопросом, почему подрядчики жалуются после того, как проиграли конкурс, а не в начале? Что же касается демпинга, то, по словам Данияра Нурмуханова, мнения по этому поводу расходятся и у представителей крупного бизнеса.

«К нам обратилось ОЮЛ «Ассоциация дорожно-строительной отрасли Карагандинской области» с требованием оставить 10%. Другой поставщик, ТОО «Караганды жолдары», наоборот, считает, что необходимо предоставить демпинг до 40%», – сообщил Данияр Нурмуханов.

Он также подчеркнул, что по нынешнему законодательству при среднем ремонте нельзя скидывать больше 10%. Однако существуют недобросовестные фирмы, которые продолжают демпинговать ниже порога.

Поэтому по поручению Комитета внутреннего государственного аудита МФ РК будет проведено 16 внеплановых проверок по прошедшим с нарушениями конкурсам госзакупок.

Ям на дорогах быть не должно

Аким Темиртау отправился с проверкой по отремонтированным в прошлом году дорогам. Цель одна – увидеть брак и заставить дорожников исправлять недоделки.

Анжелика ВОЛКОВИЧ

Причин, по которым миллионы тенге вкладываются в дороги, а потом их ремонт не оправдывает ожиданий, множество. Неблагоприятная погода, отсутствие качественных строительных материалов, экономия подрядчиков на работах и отсутствие специализированной техники. Дают о себе знать и сброшенные ради выигрыша конкурса цены. А если ко всему прибавить отсутствие нормальных ливневок в городе и обильные талые воды, разрушающие асфальт, картина и вовсе выходит плачевная.

Этой весной новым отремонтированным дорогам, в которые за два года вложили почти 4 млрд тенге, вновь требуется ремонт. С наступлением теплой погоды аким Темиртау Галым Ашимов, собрав руководителей подрядных организаций, производивших ремонт автотрасс в прошлом году, отправился в рейд по дорогам.

Надо переделать

Обход начался с дороги по пр. Республики, ее в 2017 году от улицы Караганды до пр. Металлургов отремонтировала фирма «Армстрой», здесь укладывали щебеночно-мастичный асфальтобетон. Ремонтники утверждали, что это дорогостоящее покрытие отличается долговечностью, однако спустя два года покрытие стоимостью в 365 млн тенге начало разрушаться.

«На улице Калинина переезд очень плохой, надо его сделать! И потом, еще дальше, вот их тут два-три переезда. Трамвай разбивает эти переезды, ничего не сделаешь, а автолюбители этого не понимают и начинают возмущаться. Несмотря на то что это ответственность трамвайного парка, принадлежащего АМТ, вам придется делать. Комбинат что-то делает, конечно, но этого недостаточно. А вот ямы на дорогах уже ваша обязанность исправлять», – обратился аким к подрядчику.



Фото: Виктор ОСИПОВ

Впрочем, последний, отвечая на вопросы прессы, говорит, что в целом дорога находится в удовлетворительном состоянии. «Нужно пролить еще швы. Но мы довольны. Благодаря тому, что мы добавляем присадки в казахстанский битум, асфальт держится», – заявил руководитель ТОО «Армстрой» Григорий Аюпая.

Он подчеркнул, что на дорогах проводился средний, а не капитальный ремонт, а трещины – это температурные изменения, существует три года гарантии, и в течение месяца фирма обязуется все недоделки устранить.

Из-за дороги – в суд

Особые нарекания у акима вызвала дорога на пр. Металлургов, ее ремонтировали два года назад, однако сегодня понятно, что компания «Караганды ЖолКурылыс» с задачей не справилась. Новый асфальт не пережил и года, проезжая часть вся раскрошилась, посреди дороги образовались большие ямы. В прошлом году фирма в рамках гарантийных обязательств уже устраняла нарушения, однако в этом году автотрасса стала еще хуже.

«Руководитель подрядной организации не пришел, прислал своего работника, который в укладке асфальта участия не принимал, поэтому ничего сказать не может. Но здесь очень много нарушений. Вся проблема в том, что у него нет своего асфальтобетонного завода, и он брал асфальт везде, где только мог. Вам не стыдно за дорогу?» – обратился Галым Ашимов к подрядчику.

Гарантийный срок по ремонту дороги у компании еще не вы-

шел, поэтому она также будет устранять выявленные недостатки за свой счет, иначе фирму «Караганды ЖолКурылыс» ждет суд, пояснил аким.

По мнению Галыма Ашимова, дорожное полотно по пр. Металлургов вообще необходимо капитально отремонтировать, нужно полностью срезать асфальтный слой вглубь на 25 см и укладывать полотно в два слоя. К этим работам планируют приступить в ближайшие годы.

1,5 млрд в асфальт

В этом году власти планируют потратить на ремонт дорог в Темиртау еще 1,5 млрд тенге. Намереваются отремонтировать улицы Амангельды и Коммунаров. Укладка асфальта и установка новых бордюров обойдется в 600 млн тенге.

«Мы будем ремонтировать и внутриквартальные дороги. Мы уже сделали шесть микрорайонов, будем доделывать вторую часть восточной стороны города, где мы не доделали, – это 70-й, 71-й кварталы, а также 9-й микрорайон и Горка Дружбы», – пояснил Галым Ашимов.

Уже, по данным темиртауского акимата, разработана проектно-сметная документация, объявлен тендер.

Все стройматериалы, по словам главы города, будут проверять эксперты.

«Есть лаборатория по асфальтным пробам, там качество асфальта подтверждается. Мы пользуемся ее услугами. В прошлом году заключения пришли нормальные, однако погодные условия вносят свои коррективы», – резюмировал аким.

Кто виноват?

Трещины на шестиполосной трассе Темиртау – Караганда стали притчей во языцех

Обнаружившиеся прошлой весной дефекты бетонного полотна до сих пор не получили предельно ясного объяснения. По официальной версии, всему виной стала погода, но не обошлось и без упущений подрядчика.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

В шаге от «черного списка»

Реконструкция участка дороги от Темиртау до Караганды протяженностью 15,8 км была начата в 2017 году. К работам стоимостью 6,3 млрд тенге (с учетом скидки) по результатам конкурсного отбора приступило ТОО «СейСер». И уже следующей весной одну из крайних полос бетона покрыла паутина трещин. Причины их возникновения позже пытались выяснить с помощью георадара. Прибор показал переувлажнение нижних слоев дорожной одежды.

По мнению экспертов, вкупе с оживленным транспортным трафиком это обстоятельство и привело к нежелательным последствиям. Вместе с тем подрядчик не сразу укрепил обочины, из-за чего под дорогу просочилось много воды.

За затягивание сроков и допущенный брак ТОО «СейСер» рас-

критиковал министр индустрии и инфраструктурного развития Роман Скляр. Он пригрозил, что фирма попадет в «черный список», если не приведет дорогу в надлежащий вид к окончанию срока реконструкции, которое приходится на 1 октября 2019 года. К слову, сдать дорогу в эксплуатацию подрядчик обещал еще два года назад.

Недоработки в проекте

Как утверждает представитель ТОО «СейСер» Дархан Казамбаев, являющийся руководителем проекта реконструкции трассы, сроки пришлось продлевать из-за недоработок в проектно-сметной документации, которую подготовило ТОО «Каздорпроект».

Согласно договору и ПСД, подрядчик обязался полностью снять старые слои дорожной одежды и уложить на их место новые, расширив существующую проезжую часть до шести полос. В самый низ должна была пойти песчано-гравийная смесь (38 см), в середину – шлак вперемешку с щебнем и цементом (18 см), наверх – бетон (27 см).

«В ходе выполнения работ мы столкнулись с непригодностью грунта. Кое-где он оказался глинистым толщиной от 1,5 до 2 м, кое-где – скалистым, что потребовало проведения взрывных работ. В итоге нам пришлось понести большие затраты, кото-

рые не были учтены проектом», – рассказывает г-н Казамбаев.

По его словам, проект предусматривает схему доставки на участок дорожно-строительных материалов, согласно которой песчано-гравийная смесь должна транспортироваться из карьера ТОО «Техностройиндустрия». Но только на этапе строительства выяснилось, что предприятию необходимо доплачивать за дробление камня, а песка там и вовсе нет.

Еще одной недоработкой собеседник называет неверные расчеты, связанные с изготовлением деформационных швов. «По технологии бетон заливают сплошным монолитом и спустя время нарезают специальным образом, чтобы придать правильное направление трещинам, которые появятся вследствие естественного расширения полотна. Получившиеся швы следует расширять и углублять для укладки асбестового шнура, а сверху заливать мастикой. Если этого не сделать, вода просочится внутрь и разрушит основание дороги. Выполнять эти работы и приобретать дополнительный материал нам пришлось за свой счет, поскольку в проекте подобные траты не были указаны», – продолжает представитель дорожной фирмы.

стр. 4 >



Фото предоставлено подрядчиком ТОО «СейСер»

ОБЩЕСТВО

Прощание со школой – с размахом или без?

Родители балхашских школьников готовы потратить на выпускные 100–150 тыс. тенге

Министр образования Куляш Шамшидинова предлагает казахстанским школьникам отказаться от пышных выпускных балов. Глава ведомства уверена: их вполне можно заменить душевными вечерами на территории учебных заведений. «Курсив» подсчитал, во сколько в этом году обойдется родительскому бюджету выпускной вечер и на каких расходах можно сэкономить.

Ольга СИВОХА

Школа, школа, я считаю

Опрос родителей балхашских выпускников показал: готовиться к прощанию со школой некоторые начали уже с сентября – забронировали ведущего вечера, оператора и фотографа; с января подготовкой занялись плотную – уже определились, по сколько нужно сдать каждой семье на выпускной бал. Суммы вышли в 40–60 тыс. тенге. В зависимости от количества учащихся общий бюджет классов от 400 тыс. тенге до 1 млн тенге.

На примере отдельно взятого класса из девяти выпускников: дороже всего обходится фото- и видеосъемка – 120 тыс. тенге с класса. За ресторан, по информации родителей, придется заплатить 100 тыс. тенге. Отдельно за декор зала и фотозону – 30 тыс. тенге, еще около 50 тыс. тенге

уйдет на мероприятие в школе – цветы, ленты выпускников, виньетки (3500 тенге) презенты первоклассникам.

«Нас в классе мало, девять человек всего, и мы по 40 тыс. тенге собираем. Это учитывая, что у нас абсолютно обычный класс, без каких-то сверхъестественных запросов», – добавляет мама выпускника Оксана Живицкая.

Платье в пол и прочие расходы

Цены на платье, в которых школьницы собираются дефилировать на празднике, стоят от 20 тыс. до 100 тыс. тенге и больше.

«Платье мы покупали в Караган-де, еще в январе. В 100 с лишним

тысяч тенге нам обошлось. Знакомые, у кого выпускаются девочки, говорят, у них примерно такие же цены», – рассказывает мама выпускницы Алина Верстова.

Босоножки или туфли к наряду обойдутся примерно в 20 тыс. тенге, клатч – 5–10 тыс. тенге.

Выпускница алматинской школы стилистов, владелица нескольких магазинов одежды в Балхаше Диана Абилямажинова считает, что наряд на выпускной может обойтись в гораздо меньшую сумму.

«У нас в городе можно одеться на любой карман, очень много интернет-магазинов в помощь. Не обязательно, чтобы и 20 тыс. платье стоило. На скидках можно

приобрести наряд в пределах 7 тысяч, клатч со скидкой можно найти буквально за 2–3 тыс. тенге. Но обувь, конечно, лучше брать хорошую, чтобы ее после можно было носить».

Записываться к визажистам и парикмахерам выпускницы начали уже с декабря прошлого года. За вечерний макияж родители заплатят от 3 до 7 тыс. тенге – в зависимости от мастера. 3–5 тыс. тенге будет стоить прическа.

«Это средняя цена на самые популярные прически – сейчас девушки на выпускной выбирают небрежные пучки и естественные локоны. В качестве украшений для волос предпочитают небольшую брошь или веточку,

цена на них 1–2 тыс. тенге», – добавляет парикмахер Татьяна Бадьлова.

Еще 4 тыс. тенге придется отдать за маникюр с покрытием гель-лаком.

Главное, чтобы костюмчик сидел

Приготовления парней к выпускному начинаются с выбора костюма. Большинство балхашских выпускников за ним съездили или собираются в Караганду и Алматы – там больше выбор фасонов, цветов и ценовых предложений. В среднем стоимость комплекта из пиджака и брюк составляет 20–30 тыс. тенге. На туфли при-

дется потратить около 20 тыс. тенге. Еще около 10 тыс. тенге нужно заплатить за рубашку, 5 тыс. – за галстук или бабочку.

В Балхаше в этом году оканчат школу около 300 выпускников. Каждой семье прощание со школой обойдется в сумму от 100 до 150 тысяч тенге с учетом вечера и нарядов. Несмотря на это, большинство родителей не готовы отказаться от пышного празднования этого мероприятия. Некоторые считают это одним из важнейших событий в жизни ребенка, другие – потому что при альтернативном решении, отмечая праздник в школе, большая часть забот ляжет на плечи занятых родителей.



ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ВЫПУСКНОЙ ВЕЧЕР

Девушки		Парни	
ПЛАТЬЕ	₸ 20–100 тыс.	КОСТЮМ	₸ 20–30 тыс.
ТУФЛИ	₸ 20 тыс.	РУБАШКА	₸ 10 тыс.
АКССУАРЫ	₸ 10 тыс.	ТУФЛИ	₸ 20 тыс.
МАКИЯЖ	₸ 3–7 тыс.	ГАЛСТУК/БАБОЧКА	₸ 5 тыс.
ПРИЧЕСКА	₸ 3–5 тыс.		
МАНИКЮР	₸ 4 тыс.		
		Выпускной вечер ₸ 40–60 тыс. <i>ресторан/оператор-фотограф/ведущий/прочее</i>	



Кто виноват?

< стр. 3

Суд да дело

К настоящему моменту трасса реконструирована на 80%. Ввиду отсутствия постановления правительства о переводе земель из категории лесного фонда в категорию транспорта непостроенной остается ветка, которая должна связать новый автобан с Восточным обходом Караганды. Вместе с тем еще не полностью завершены работы на участке вблизи Темиртау.

«По проекту на выполнение работ предоставлялось 27 месяцев, по договору – 12. Изначально мы должны были сдать дорогу 1 декабря 2017 года. Однако по объективным причинам сроки продлевались сначала до 1 декабря 2018-го, затем – до 1 октября 2019-го. Вообще, мы и раньше строили бетонные трассы, но с трещинами стол-

кнулись впервые», – убеждает г-н Казамбаев.

В конце 2017 года ТОО «СейСер» подало в суд на заказчика и проектировщика, чтобы получить компенсацию за непредвиденные расходы. Ответчики с иском не согласились по нескольким причинам. Во-первых, НК «КазАвтоЖол» не имеет права производить корректировку проектно-сметной документации, связанную с увеличением сметной стоимости. Подрядчик, заключив договор, выразил согласие исполнить обязательства в соответствии с условиями договора и ПСД. Во-вторых, при разработке проекта ТОО «Каздорпроект» не были допущены ошибки или упущения. От остальных подрядчиков, параллельно выполняющих работы на двух других участках дороги по той же ПСД, жалоб не поступало. Поскольку размер

заявленных истцом корректировок ПСД превысил сметную стоимость строительства, суд отказал ему в удовлетворении требований.

Версия подрядчика

Дархан Казамбаев полагает, что причиной возникновения трещин стало разуплотнение подстилающих слоев дорожной одежды в прикормочной части. К этому привело просачивание влаги через обочину и разделительную полосу, а также поднятие уровня грунтовых вод в весенний период. Кроме того, свою роль сыграл интенсивный поток движения транспорта по «молодому» бетону. Нагрузка на открытую половину дороги, рассчитанную на 21 тыс. машин в сутки, тогда составляла 30 тыс.

«То, что мы строим с соблюдением всех технологий и норм, показали многочисленные

комиссионные проверки. Нас контролировали технический надзор и лаборатория Комитета автомобильных дорог Министерства транспорта и коммуникаций, которые не выдвигали к нам претензий по поводу качества уплотнения», – говорит Дархан Казамбаев.

Исходя из его слов, для проведения комиссионного обследования краевые бетонные плиты разрезают дисковой пилой. Затем в разрезанные плиты по диагонали вкручиваются две арматурные петли, с помощью которых манипулятор удавкой поднимает их и убирает в сторону. По завершении проверки слоев дорожной одежды и отбора проб материалов плиты временно возвращают на место для беспрепятственного проезда транспорта. А после устранения дефекта производят замену старой плиты на новую.

За чей счет ремонт?

Согласно договору, дефекты подрядчик будет устранять за свой счет.

«Общая длина трещин составляет 5,5 км. При этом на одной плите может встречаться сразу несколько трещин. Недавно заказчик подписал с нами дополнительный договор на 600 млн тенге. С учетом этого стоимость одного километра дороги сегодня равняется 100 млн тенге при ширине одной стороны проезжей части 13 м. Если бы менялся весь этот фрагмент, то это стоило бы нам 550 млн тенге (5,5 км * 100 млн тенге). Однако нам нужно заменить частично одну полосу шириной 4,5 м. В таком случае восстановление бетонных плит нам обойдется примерно в 80 млн тенге», – приводит цифры Дархан Казамбаев.

Сейчас дорожные рабочие распиливают по деформационным швам участки с трещинами. Предполагается, что в мае поврежденные плиты размером 4,5 * 5 м будут демонтированы. В последующем на их месте появится новое бетонное покрытие.

«Деформированную арматуру больше не будут использовать. Снятый бетон, напротив, после измельчения применяют для укрепления двух километров обочин», – прокомментировал заместитель директора Карагандинского филиала НК «КазАвтоЖол» Канат Шаймин.

К указанной работе будет также привлечена южнокорейская фирма «SD Road Construction», с которой ТОО «СейСер» уже заключило договор на оказание услуг по укладке цементобетонного покрытия на подходах к развязкам и примыканиям.

В поисках новой волны инвестиций

< стр. 1

Наконец, третий пункт по привлечению денежных потоков зарубежных компаний ложится на плечи регионов.

Регионы в ответе

«Все инвестпроекты реализуются на местах, и большая часть услуг инвесторам оказывается там же. Важно, чтобы акиматы активно проводили эту работу с инвесторами. Сегодня мы рассмотрели очень важный вопрос привлечения иностранных инвестиций, которое обеспечит устойчивое развитие экономики, даст основу для создания новых рабочих мест и решения социального вопроса. Определили задачи и поручения, поэтому необходимо осуществить соответствующие мероприятия, для этого созданы все условия. Аликхан Асханович, держите вопросы на контроле», – поручил премьер, обращая к своему заместителю и министру финансов РК Аликхану Смаилову.

Впрочем, можно было бы предположить, что особого беспокойства членам Кабинета проявлять не приходится. По крайней мере судя по отчетным докладом акимов в регионах, чиновники на местах и так держат на контроле вопрос по привлечению иностранных инвестиций.

К примеру, согласно последнему отчету акима Карагандинской области Ерлана Кошанова, в текущем году «запланировано обеспечить рост объема инвестиций на 5%, привлечь транснациональные компании и иностранные инвестиции для создания новых и экспортноориентированных предприятий».

В частности, если исходить из слов г-на Кошанова, вливание дополнительных средств в модернизацию действующих предприятий по сути и является той самой инвестиционной составляющей зарубежных финансовых потоков. «Реализация проектов и модернизация действующих производств – это результат эффективно выстро-

енной работы с инвесторами. Проводимая работа позволила по итогам 2018 года привлечь 470 млрд тенге, с ростом на 20,6%, что на 100 млрд тенге больше, чем в 2017 году. Необходимо отметить, что 85% от



Ерлан КОШАНОВ, аким Карагандинской области: «Реализация проектов и модернизация действующих производств – это результат эффективно выстроенной работы с инвесторами. Проводимая работа позволила по итогам 2018 года привлечь 470 млрд тенге, с ростом на 20,6%, что на 100 млрд тенге больше, чем в 2017 году. Необходимо отметить, что 85% от всех привлеченных инвестиций являются частными, из них 50% – иностранными».

всех привлеченных инвестиций являются частными, из них 50% – иностранными», – подчеркнул аким в своем отчете.

В связи с этим можно заметить, что в Карагандинскую область иностранные инвестиции текут рекой, ведь только за последние годы АО «Арселор-Миттал Темиртау» вложило в разработку системы управления производственными процессами – MES, горно-металлургическое предприятие «Алтын Алмас» до 2020 года планирует реализовать проект «Цифровой рудник», «Шубарколь комир» ведет работу по внедрению интегрированной системы управления предприятием, АО «Казахмыс» внедряет инновационные технологии в гидроталлургию. Предполагается, что в общей сложности в 2019 году предприятия области инвестируют в модернизацию порядка 250 млрд тенге.

По словам г-на Кошанова, в Карагандинской области в настоящее время реализуются

35 новых крупных инвестиционных проектов на сумму более 1 трлн тенге с созданием более 9 тысяч рабочих мест, в том числе с иностранным капиталом – 18 проектов. Основные сферы инвестирования – металлургия, альтернативная энергия, машиностроение, химия.

Вместе с тем стоит отметить: о том, что Казахстан в целом интересен иностранным инвесторам, говорит и прошлогоднее размещение акций казахстанских компаний на международных финансовых биржах. Напомним, компании «Казахмыс» и «Казакголд» разместили свои акции на Лондонской фондовой бирже. «Казахмыс» даже вошел в список 100 крупнейших компаний биржи и сейчас занимает 84-ю строчку в индексе FTSE 100.

Корейский ветер в парус

Казахстан в поиске привлечения средств из-за рубежа не стоит на месте. Только на днях РК и Корея подписали программу нового

экономического сотрудничества «Свежий ветер» на 2019–2022 годы.

По данным Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК, данная программа предполагает реализацию 58 проектов в таких отраслях экономики, как транспорт и логистика, строительство, индустрия, инфраструктурное развитие, горно-металлургический сектор, недропользование, торговое-экономическое сотрудничество, энергетика, инновации и ИКТ, сельское хозяйство, финансы, здравоохранение, а также сотрудничество в области культуры, туризма и образования.

К слову, в рамках программы «Свежий ветер» также предусмотрена реализация ранее оговоренных 15 проектов на сумму \$3,2 млрд. Общий же пакет казахстанско-корейских индустриально-инновационных проектов включает в себя 40 проектов на \$7,2 млрд, из них уже реализовано 19 проектов на \$1,9 млрд.