



СИТУАЦИЯ:
САМОЗАНЯТЫЕ ВЫХОДЯТ
ИЗ ТЕНИ

02

В ФОКУСЕ:
ШТРАФОВАТЬ
ТАК ПО ДЕЛУ

03

В ФОКУСЕ:
БИОТОПЛИВО
ДЛЯ БИЗНЕСА: БЫТЬ
ИЛИ НЕ БЫТЬ?

03

НАШЕ ДЕЛО:
КОНДИТЕР
ПО СЕМЕЙНЫМ
ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ

04



Бриф-новости

Свинина для китайцев на деньги от французов

200 млн евро готов инвестировать французский бизнес в развитие СКО. Об этом на встрече с акимом области Кумаром Аксакаловым рассказал чрезвычайный и полномочный посол Франции в Казахстане Филипп Мартинэ. В самом северном регионе РК французы заинтересовались направлением свиноводства. Подобный проект уже реализован в российском Липецке. Продукция ориентирована на китайский рынок.

«Для нас эта страна – огромный рынок сбыта продукции. Мы готовы помогать вам на каждом этапе реализации этого проекта. Если говорить о выборе региона, где можно открыть такое производство, Северо-Казахстанская область, несомненно, подходит», – отметил в разговоре с послом первый руководитель СКО.

По словам г-на Мартинэ, инвесторы готовы обучить людей, построить необходимые помещения и завезти оборудование. Это позволит создать порядка 1 тыс. рабочих мест.

Продано!

Гольф-клуб «Бурабай» в г. Щучинске Акмолинской области продали с пятой попытки. Как сообщается на сайте электронной площадки gosgeestr.kz, торги состоялись, в них участвовали два потенциальных покупателя. 100% акций АО «КазМунайГаз-Сервис NS», которое занимается строительством и эксплуатацией элитного спортивного объекта, реализованы за 4,104 млрд тенге, что всего на 30 тыс. тенге больше объявленной стартовой цены. Размер гарантийного взноса – 75,8 млн тенге. Напомним, первоначальная цена гольф-клуба составляла 16,415 млрд тенге. Новый собственник обязан в течение пяти лет сохранять профиль деятельности АО «КазМунайГаз-Сервис NS» и эксплуатировать гольф-клуб в соответствии с его целевым назначением. Территория объекта составляет 103 гектара, из которых 40 гектаров – это лесные насаждения. Здесь построены 18-луночное поле класса «чемпионат», пляжи, пирс и другие сервисные объекты. Клубу присвоен стандарт PGA, что позволяет проводить международные турниры.

Открытая площадка для инвесторов

ООО «Промдеталь Групп» из Санкт-Петербурга заинтересовалось деятельностью специальной экономической зоны «Павлодар». Гости региона оценили преимущества СЭЗ в виде удобного географического расположения, способствующего снижению логистических затрат, а также выгодные тарифы на инфраструктурные услуги. Российское предприятие специализируется на поставках и производстве продукции для различных отраслей промышленности: горнодобывающей, металлургической и машиностроительной. Все это имеется в Павлодарской области. Потенциальные инвесторы ознакомились с площадкой для возможного запуска нового инвестиционного проекта по производству зубьев ковшей.

Не упустить шанс

В Костанайской области вдвое сократили количество мест для участия в проекте «Бастау». В этом году сертификаты получают чуть больше 1 тыс. человек, в 2018 году выпускников было 2,3 тыс. На сегодня заявки на участие в обучающем проекте подали порядка 700–800 жителей городов и районов.

«Самое обучение проходит в течение 25 дней, все это время участникам платят стипендию. Сертификат «Бастау» дает право на участие в розыгрыше гранта и льготное микрокредитование», – говорится в информации, опубликованной на сайте НПП «Атамекен».

Однако у молодежи будет шанс поучаствовать в новом проекте – «Жас касепкер», сообщается на сайте. Проект стартует в Костанайской области во второй половине года, он предназначен для безработных молодых людей от 18 до 29 лет.

В тисках импорта

В СКО задумали остановить гегемонию иностранных производителей на местном рынке одежды

За возрождение легкой промышленности решили взяться в Северо-Казахстанской области. Руководство ТОО «Швейная фабрика школьной и детской одежды» намерено работать над замещением импорта на местном уровне совместно с торговыми точками и небольшими цехами из райцентров. Директор фабрики Александр Белоколенко считает, что вывести отрасль из кризиса может только воля отечественных компаний, подкрепленная эффективными бизнес-проектами и господдержкой.

Павел ПРИТОЛЮК

Уступаем по всем фронтам

Согласно статистике, которую приводят североказахстанские предприниматели, отечественные фабрики обеспечивают внутреннюю потребность в продукции максимум на 10%. По словам исполнительного директора ТОО «Швейная фабрика школьной и детской одежды» Александра Белоколенко, на рынке отечественной одежды всего 8%, а обуви и того меньше – 2%.

Между тем отечественные прилавки продолжают завоевывать иностранные предприятия. Китай, Тайвань, Италия, Португалия, Египет, Турция, Корея – список стран поставщиков обширен. Это больше 90% объемов казахстанского рынка. Ранее в интервью «Курсиву» г-н Белоколенко называл главные проблемы казахстанского легпрома. По его мнению, помимо агрессивного импорта это централизация производства, нежелание местных компаний приобретать отечественную рабочую одежду и появление цехов в исправительных учреждениях, где себестоимость продукции и рабочая сила обходятся дешевле, чем на профильных фабриках.

«В совокупности эти факторы уже много лет не дают швейной отрасли Казахстана нормально развиваться, что привело к резкому снижению объемов производства легкой промышленности, закрытию предприятий, массовому увольнению работников. Так, например, в Петропавловске были закрыты две фабрики союзного



По информации североказахстанских предпринимателей, отечественные фабрики обеспечивают внутреннюю потребность в продукции максимум на 10%. Фото: Вадим МУДАРИСОВ

значения и пять цехов в районных центрах Северо-Казахстанской области. Число работников швейных предприятий сократилось с 5 тыс. человек до 500–600 человек. Такая же картина наблюдается в целом по всему Казахстану», – отмечает исполнительный директор ТОО «Швейная фабрика школьной и детской одежды».

Слабое развитие легкой промышленности в Казахстане сильно контрастирует с опытом стран, которые наш рынок заполнили, считает производитель. Так, в КНР для предприятий швейной продукции предусмотрен льготный режим налогообложения, а в Турции, например, фабрики без проблем обзаводятся современным оборудованием: ввозимый инвентарий не облагается никакими пошлинами и НДС.

«Собственно, благодаря таким облегченным условиям работы Китай и Турция за последние 10 лет полностью обновили свои технологические мощности. Из ближайших стран – партнеров РК таких выдающихся результатов нет ни у кого. В России, к примеру, за

десятилетие обновление оборудования Северо-Казахстанской области составило всего 1,5%», – утверждает спикер.

Слово за кластером

По мнению Александра Белоколенко, положительные изменения в отрасли все же возможны. Главное – воля самих отечественных товаропроизводителей вкупе с хорошими бизнес-идеями и государственной поддержкой. На петропавловском швейном предприятии разработали собственную стратегию дальнейшей работы: начиная от модернизации и загрузки мощностей до замещения импорта. Пока на прицеле местный уровень.

«Наша фабрика предлагает на своей базе создать дилерскую сеть, которой предстоит охватить все 13 районных рынков и областной центр. Это позволит снизить рыночные риски, отражающиеся на производителе. В каждом райцентре ведется поиск структуры, которая должна стать товаропроводящей ячейкой между нашим предприятием и населенным пунктом», – поделился планами г-н Белоколенко.

К тому же с начала текущего года в стране стал активно действовать легкопромышленный мегакластер «Институт дизайна и технологий «Сән Әлемі», основной задачей которого является подъем индустрии за счет выполнения ряда задач, касающихся отраслей легкой промышленности. Сюда же входит и пошив одежды. ТОО «Швейная фабрика школьной и детской одежды» наряду с другими предприятиями, университетами и НИИ – один из соучредителей этого мегакластера.

Производственные площадки под лабораторию институту предоставил Казахский университет технологии и бизнеса (Астана). Систематизация деятельности может положить начало долгожданному развитию отрасли, считает Александр Белоколенко. Импульс получат швейные цеха в районах и селах.

«Наша фабрика, имеющая специальное высокопроизводительное оборудование, будет расширять свой ассортимент, готовить выкройки и загружать малые швейные цеха в районах. Благодаря этому будут появляться дополнительные рабочие места в сельской местности. Участвующие в мегакластере сельские швейные цеха со временем также попадут под инновационные государственные проекты и получат возможность модернизировать свои производства», – говорит представитель руководства ТОО «Швейная фабрика школьной и детской одежды».

А тому, чтобы цеха в сельской местности открывались, уже сейчас способствует государство. Механизмы господдержки имеются, главное – желание самих начинающих бизнесменов. Фабрика в свою очередь готова оказать поддержку в реализации данного проекта на местах. «Используя Государственную программу развития продуктивной занятости и массового предпринимательства «Еңбек», которая предусматривает выделение грантов в пределах 250 тыс. тенге, прошедшие краткосрочное обучение швеи могут приобрести оборудование. Это даст возможность снизить затраты на укомплектование



«Агрессивный импорт, централизация производства, нежелание местных компаний приобретать отечественную рабочую одежду и появление цехов в исправительных учреждениях, где себестоимость продукции и рабочая сила обходятся дешевле, чем на профильных фабриках, уже много лет не дают швейной отрасли Казахстана нормально развиваться».

Александр БЕЛОКОЛЕНКО, исполнительный директор ТОО «Швейная фабрика школьной и детской одежды»

ние оборудования создаваемых малых цехов. Кроме того, на нашем предприятии имеется учебный центр «Швейный профессионал», который готов обучить желающих. Открытие ателье в районах и технологические возможности фабрики решат проблемы обеспечения спецодеждой аграриев и других работников», – отметил Белоколенко.



С праздником
НАУРЫЗ!

Дорогие читатели!

Поздравляем вас с замечательным весенним праздником Наурыз!
Пусть он войдет в каждый дом и каждую семью светлыми пожеланиями, благими устремлениями и щедрым гастарханом!
Здоровья, мира, благоденствия, счастья и творческого настроения в работе!

С уважением,
редакция «Курсива»

Самозанятые выходят из тени

В Костанайской области с начала года единый совокупный платеж уплатили более 1,2 тыс. человек

Единый совокупный платеж в Казахстане введен с 1 января текущего года. За два месяца ЕСП уплатили 1277 костанайцев – самозанятых и фрилансеров. Между тем на сегодня в регионе таких работающих на себя граждан выявили более 26 тыс.

Татьяна МОРОЗ

Деньги рекой

В управлении государственных доходов по городу Костаная «Курсиву» озвучили данные о первых взносах единого совокупного платежа. В госорганах говорят, что ожидали увидеть всего несколько десятков плательщиков. Ведь на интернет-страницах госоргана костанайцы высказывали отрицательное отношение к новшеству. Однако за январь и февраль платеж осуществили 1277 граждан. Все вместе они перечислили более 2 млн тенге.

Между тем ЕСП размером 1 МРП, или 2525 тенге, для городских жителей и 0,5 МРП, или 1263 тенге, для сельских жителей совмещает в себе одновременно четыре платежа. 10% от суммы отводится индивидуальному подоходному налогу, обязательный пенсионный взнос составляет 30%, отчисления в Государственный фонд социального страхования – 20%. Остальные 40% отправляются в Фонд социального медицинского страхования. В госказну при этом поступает лишь индивидуальный подоходный налог. Остальная сумма аккумулируется в фондах на имя каждого участника системы.

«Мы фиксируем поступление в 2,14 млн тенге. Из этой суммы в бюджет ушло порядка 314 тыс. тенге индивидуального подоходного налога. Больше всего плательщиков оказалось в Костанайском районе – 267, затем в Федоровском районе – 229 человек, потом следует Костанай – 173», – рассказала



«Курсиву» главный специалист управления государственных доходов города Костаная Жанна Турганова.

В итоге на сельских жителей пришлось 1,5 млн тенге, а на городских – примерно 500 тыс. тенге. Под уплату ЕСП попадают исключительно физические лица, оказывающие услуги другим физическим лицам или реализующие сельскохозяйственную продукцию собственного подсобного хозяйства. ЕСП не для индивидуальных предпринимателей и тех, кто оказывает услуги в коммерческих целях или сдает частные, грузовые машины в аренду. Да и размер ежегодного дохода в этом случае ограничен 2,9 млн тенге. Те фрилансеры, которые хотят работать с юридическими лицами, должны будут зарегистрировать ИП. Уплатить ЕСП можно в любом банке второго уровня.

«Вы можете заплатить за год вперед, но только за каждый месяц отдельно, иначе оплата не пройдет. В Государ-

ственный специалист УГД Костаная Жанна Турганова: «Костанайцы закрывают ИП, чтобы перейти на единый совокупный платеж».

Фото автора

ственной корпорации «Правительство для граждан» для этих целей открыт специальный счет. Именно эта организация автоматически распределяет этот налог по фондам и в бюджет», – пояснила Жанна Турганова.

Как отметила главный специалист управления государственных доходов города Костаная, сегодня интерес

Лицеры Костанайской области по количеству плательщиков ЕСП

Населенный пункт	Количество плательщиков ЕСП	Сумма индивидуального подоходного налога
Костанай	173	77 770
Рудный	33	11 741
Федоровский район	229	43 178
Костанайский район	267	63 378
Алтынсаринский район	150	23 359

По данным УГД Костаная

к ЕСП стали проявлять индивидуальные предприниматели. К примеру, те, кто занимается сдачей в аренду квартир. Они закрывают ИП и переходят на единый совокупный платеж.

«За два месяца текущего года в Костаная, к примеру, прекратили свою деятельность 563 ИП, новых открылось 379. Тенденция есть. Переходят на новый налог, к примеру, домохозяйки, пекущие торты на заказ, мастера ногтевого сервиса, парикмахерских услуг, оказывающие сантехнические услуги. Разница ощутимая – вместо 6 тыс. тенге, которые они оплачивали ежемесячно в статусе ИП, они платят 2,5 тыс. тенге. Нарушения законодательства в этом нет, если они подходят под условия ЕПС», – добавила г-жа Турганова.

Открой личико!

Чиновники от введения ЕСП видят одну лишь пользу. По их мнению, это позволит неформально занятому населению участвовать в пенсионной системе и системе медицинского страхования, что гарантирует получение социальных услуг. Эти люди смогут получать и выплаты по утрате кормильца, по потере трудоспособности, по уходу за ребенком и при беременности. Поэтому еще в преддверии введения обязательного медицинского страхования в начале 2017 года в Костанайской области начали уточнять, кто, сколько и чем зарабатывает и получает ли доход вообще.

«Среди категорий, статус которых был нам неясен, были и работающие без должного оформления, студенты, выехавшие за пределы региона граждане, самостоятельно занятые, безработные и другие. Сейчас идет актуализация в базах данных, чтобы определить, за кого будет платиться взносы в Фонд обязательного социального страхования государства, за кого – работодатели и кто будет делать это самостоятельно», – рас-

сказала руководитель отдела управления координации занятости и социальных программ акимата Костанайской области Гаухар Тлеубаева.

В итоге, по ее словам, в начале этого года оставались неизвестными статусы 38 тыс. человек. Оказалось, что в их числе более 6 тыс. – это студенты и выехавшие граждане. Около 26 тыс. граждан уже подтвердили, что являются неформально занятыми, то есть содержат личные подсобные хозяйства для собственного потребления либо продажи производимой продукции, являются работниками семейных предприятий, кооперативов и осуществляли незарегистрированную предпринимательскую деятельность или имеют доходы ниже прожиточного минимума. Выходит, что пока только примерно каждый двадцатый из них легализовал деятельность, делает взносы в фонды и в бюджет.

В начале января текущего года аким Костанайской области Архимед Мухамбетов на аппаратном совещании озвучил количество тех костанайцев, которые от определения статуса отказались вовсе. Их набралось почти 18 670 человек.

«На сегодняшний день в имеющемся у нас списке жителей, чей статус непонятен, числится 8 тыс., из них 2,5 тыс. – безработные, не зарегистрированные в центрах занятости. В их числе есть и лица без определенного места жительства. Их мы пытаемся трудоустроить. Процесс идет», – пояснила Гаухар Тлеубаева.

В управлении координации занятости и социальных программ Костанайской области подчеркнули, что никакого наказания для тех самозанятых, кто откажется платить ЕСП, нет. Это дело добровольное. Но здесь утверждают, что, легализовав доходы и трудовую деятельность, граждане гарантируют себе социальную защиту со стороны государства.

Судебный бой генерала

Суд в Алматы решил, что бизнесмен из США обогнал полицейского начальника

Руководитель департамента полиции Павлодарской области доказал, что обвинения в его адрес в рейдерском захвате частной компании не соответствуют действительности и опорочили его честь и репутацию.

Ирина АДЫЛКАНОВА

В Бостандыкском районном суде г. Алматы завершилось рассмотрение дела по иску начальника департамента полиции Павлодарской области Амантая Аубакирова к гражданину США и своему старому знакомому бизнесмену Александру Ли. Главное требование истца – признать распространяемые оппонентом сведения о нем не соот-

ветствующими действительности и порочащими честь, достоинство и деловую репутацию.

Напомним, речь идет о высказываниях ответчика, изложенных в видеообращении, опубликованном в интернете в сентябре прошлого года. В нем прозвучали серьезные обвинения в адрес генерал-майора и его семьи. В частности, в своем видеообращении г-н Ли рассказал, как в 2014 году прибыл в Алматы, чтобы организовать дело – первый испанский ресторан и компанию по импорту и торговле алкогольной продукцией. Однако, по утверждению предпринимателя, родственники полицейского чина якобы, открыв компанию с созвучным названием, присвоили его имущество и взяли бизнес под контроль, при этом нанесли убытки почти в 70 млн тенге.

«Мое заявление в правоохранительные органы о рейдерском захвате и хищении имущества компании остается без внимания уже более 11 месяцев. Все мои жалобы и ходатайства также остаются не удовлетворенными. Я понимаю, что генеральская власть в Казахстане безгранична, равно как и безнаказанность и вседозволенность. Генерал Аубакиров имеет огромный и мощный административный ресурс, которым семья Аубакировых успешно и безнаказанно пользуется вразрез с правовыми нормами, нарушая все законы. Прошу общественность Казахстана и правоохранительные органы помочь прекратить этот полицейский беспредел со стороны генерала Аубакирова», – рассказывал Александр Ли в видеоролике, доступном на портале YouTube.

Это обращение вызвало общественный резонанс. Ситуацию комментировало Министерство внутренних дел. В частности, бывший на тот момент главой ведомства Калмуханбет Касымов на пресс-конференции в правительстве сообщил о проверке, организованной департаментом собственной безопасности министерства.

«Прокуратура по заявлению того же гражданина проводит проверку. Мы все ждем. Как только будет принято решение, мы определимся», – отметил Калмуханбет Касымов.

Также стало известно, что в правоохранительные органы в отношении самого Александра Ли было подано заявление о мошенничестве. Сделала это официальный бизнес-партнер гражданина Со-

единенных Штатов супруга генерал-майора Светлана Аубакирова.

«Александр Ли решил выйти из компании, передать долю стороннему лицу, а не предложив ее купить своему соучредителю», – рассказывала женщина. В министерстве уточнили, что до выяснения всех обстоятельств в рамках гражданско-правовых отношений правоохранительными органами рассмотрение обоюдных обвинений приостановлено.

Теперь выясняется, что американский бизнесмен не смог обосновать свои слова. По крайней мере, в ходе разбирательства в Бостандыкском районном суде г. Алматы, куда генерал-майор обратился за защитой чести и достоинства.

«Руководствуясь статьями 223–226 ГПК, суд решил иск Ау-

бакирова Амантая Акрамовича удовлетворить. Признать распространяемые ответчиком Ли Александром Владимировичем сведения не соответствующими действительности и порочащими честь, достоинство и деловую репутацию», – говорится в резолютивной части судебного акта, вынесенного 13 марта.

Известно также, что сам Александр Ли ходатайствовал перед судом о прекращении разбирательства, но получил отказ.

Если решение не будет обжаловано, на что еще есть время, ответчик должен будет также выплатить оппоненту чуть более 56 тыс. тенге в счет возмещения затрат на проведение судебной лингвистической экспертизы, 150 тыс. тенге – за представительские расходы.

Социальный не значит дешевой

Хлебопекарни Экибастуза несут убытки из-за низкой стоимости их продукции

В Экибастузе подорожал хлеб. До конца февраля буханка формового в розничной сети стоила до 75 тенге, сейчас – от 85 до 100 тенге. Повышение вызвало вопрос у горожан, которые спрашивают, что, раз используется зерно прошлогоднего урожая, продукция не может дорожать. Как поясняют владельцы хлебопекарен, мука растет в цене, но и ранее сдерживать рост удавалось благодаря меморандумам с мукомолами о поставках удешевленного сырья. Однако и тогда рентабельность производства была низкой.

Наталья БЕКТЕМИРОВА

С 25 февраля в Экибастузе зафиксирован рост цены на хлеб формовой, который считается одним из основных социальных продуктов. Теперь стоимость продукции местных пекарен в рознице составляет 85 тенге, а той, что производит

ТОО «Фирма Павлодарский хлебобулочный комбинат», – 100 тенге. Основная причина – повышение цен на зерно, муку первого сорта.

По данным отдела предпринимательства, в самом Экибастузе в настоящее время работает семь хлебопекарен, это ТОО «Энергия Капитал-1», ИП «Мусаев», «Орион», «Чичуа», «Темирбекова» и другие. Выпекается больше 15 тонн продукции в сутки, при этом основной объем обеспечивается Экибастузским хлебобулочным комбинатом.

Директор ТОО «Энергия Капитал-1» Виталий Ибрагимов рассказал «Курсиву», что в 2016–2017 годах здесь выпускали 9 тыс. бухок формового хлеба в сутки, в прошлом году началось снижение и сейчас производят 7 тыс. А в связи с новым скачком цены заявки снизились у всех производителей хлеба в Экибастузе.

«Мы понимаем, что наш бизнес в первую очередь социально ответственный. В 2016–2017 годах нам удавалось найти компромисс с мукомолами предприятиями. Благодаря поддержке акимата мы подписывали меморандум о том,



Хлебопекарнями Экибастуза выпекается более 15 тонн продукции в сутки. Основная причина подорожания хлеба – повышение цен на зерно, муку первого сорта. Фото автора

что они не завышают цену на муку, а мы, соответственно, на хлеб. Но в 2018 году мы не смогли прийти к консенсусу», – обрисовал ситуацию Виталий Ибрагимов.

Он сообщил, что в 2018 году все равно старались реализовывать про-

дукцию по прежней цене, но во второй половине года в прибыли стали терять. Вопрос обсудили с местной исполнительной властью и в конце года вынужденно повысили цену.

«Но пока повышали на 5 тенге, мука взлетела на 14 тенге. Через

две недели нам пришлось еще на 10 тенге поднять. Более того, мы не вышли еще на прибыль. Однозначно это повышение сыграет положительную роль, хотя поднимать бесконечно цену на хлеб мы тоже не можем. Но за это время произошли каскадные разрывы. То есть когда сырье дорожало, мы не могли мгновенно повысить цены. Сегодня мы получаем отголоски. По последнему отчету – минус 2 млн тенге по операционной прибыли. Надеемся, что в апреле-мае все стабилизируется», – отметил собеседник.

Отвечая на вопрос «Курсива» о расширении ассортимента, Виталий Ибрагимов заметил, что о развитии, запуске новой линейки хлеба речи не идет, так как на это требуются определенные затраты, которые на данный момент нецелесообразны. Здесь уже около четырех лет практикуют выпуск формового социального хлеба. Поставляется он в основном в Экибастуз и близлежащие села. Сейчас отпускная цена составляет 80 тенге. «Энергия Капитал-1» обрывается на базе одного из самых старых предприятий, которое

компания попыталась возродить в 2010 году. Проект входил в карту ФИИР. В модернизацию хлебозавода тогда вложили 1,1 млрд тенге, 600 млн были взяты в кредит у АО «КазАгроФинанс» на закуп европейского оборудования. В советское время здесь выпускалось 24 тонны хлеба, и инвесторы пытались возродить былую славу и взять те же высоты. Но просчитались, так как в это время в Экибастузе успешно функционировали мелкие пекарни, которые заняли свое место на рынке. В итоге начались проблемы с финансами. Но предприниматель удалось выйти из кризиса и погасить кредитную задолженность. На сегодняшний день завод работает стабильно.

Отметим, что за ценами на социально значимые продукты в Экибастузе регулярно следит рабочая группа из числа сотрудников отдела предпринимательства, сельского хозяйства, управления статистики и представители партии «Нур Отан». В настоящее время группой зафиксировано подорожание ряда продовольственных товаров – муки, хлеба и капусты.

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
КУРСИВ | СЕВЕР

Газета издается с 28 августа 2018 г.

Собственник: ТОО «Алессо Partners»

Адрес редакции: А15Е3В3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тай», 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:
Мақия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Изабелла КЛЕВЦОВА
i.klevtsov@kursiv.kz

Редактор кор. пункта
в северном регионе:
Ирина АДЫЛКАНОВА
north@kursiv.kz

Редакция:
Алтынгуль САГИТОВА
Ляйла ПРИТОНЮК
Жанар АХМЕТ
Татьяна МОРОЗ
Марина ПОЛОВА

Корректорское бюро:
Вера АН
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Айзоль ИБРАЕВА
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Орелая ЖАКАЕВА

Дизайнеры:
Александр ИГИЗБАЕВ
Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию:
Танат КОЖИМАНОВ

Коммерческий директор:
Ана 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:
Рафик АБРАЛЛИТОВ
Тел. +7 (727) 346-84-41

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации
и коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет
№ 17444-Г, выдано 09 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дэуір»
РК, г. Алматы, ул. Кадаякбаева, 17
Тираж 1000 экз.

Штрафовать так по делу

В Павлодарской области предприниматели голосуют за адекватный контроль над участниками грузоперевозок

Минувшей зимой водителей камазов, доставлявших уголь потребителям, штрафовали за перегруз транспорта. Их обвиняют в ухудшении состояния автомобильных дорог. В свою очередь представители малого и среднего бизнеса заявляют о предвзятом отношении со стороны транспортной инспекции.

Марина ПОПОВА

Борьба на дорогах

Водители камазов, занимающиеся перевозкой угля, заявили об избирательном, на их взгляд, контроле на дорогах. В ходе ежемесячной встречи акима Павлодара с бизнесом этот вопрос перед прокурором города поднял предприниматель из поселка Ленинский Уалихан Ныгманов.

«Я выступаю от имени камазистов, люди запуганы. Приглашаю в нашу WhatsApp-группу представителей прокуратуры, транспортной полиции, чтобы они могли в ней ответить на вопросы водителей. А так сегодня каждая структура выписывает штрафы, что хотят, то и делают», – сказал индивидуальный предприниматель.

При этом он отметил, что на дороге существует избирательная система. «Почему одни провозят по 20 тонн, другие – по 35 тонн груза? Есть фирмы, которые на перегруз внимания не обращают, и их за это никто не штрафует.



Другие, наоборот, подвергаются штрафам. Суммы большие, и нет разъяснений, за что и как. Закон должен быть единым для всех, и штрафы должны быть одинаковыми для всех», – отметил предприниматель.

По его словам, он и сам попал под штрафные санкции. За две тонны перегруза ему пришлось заплатить 90 тыс. тенге. К слову, штраф за перегруз с фи-

Штраф в 500 МРП за перегруз транспорта не останавливает малый бизнес.

Фото из открытых источников

зических лиц составляет 200 МРП, с представителей МСБ – 500 МРП. По утверждению водителей, проверки на дорогах стали чаще после того, как данный вопрос поднял аким Павлодарской области Булат Бакауов. По его мнению, перегруз грузового автотранспорта пагубно влияет на дороги, на ремонт которых в 2018 году было затрачено

более 12 млрд тенге только из областного бюджета. И ситуация, по мнению главы региона, не меняется, несмотря на то что транспортная служба была оснащена необходимым оборудованием. Так, в сентябре прошлого года на аппаратном совещании в региональном акимате Булат Бакауов призвал предотвращать нарушения водителями фур норм перевозки угля, щебня и других делимых материалов.

Контроль над инспекторами

Наведение порядка с перегрузом автотранспорта на дорогах – суровая необходимость. Но даже финансовые санкции проблему не решают. Поскольку на павлодарских дорогах действует принцип «получил штраф и езжай дальше».

По информации департамента АДГСПК по Павлодарской области, был проведен внешний анализ коррупционных рисков в деятельности инспекции транспортного контроля. Но отсутствие специализированных штрафных стоянок для задержания автотранспорта в Павлодарском, Щербактинском, Майском и Успенском районах создает нишу для коррупции в виде незадержания перегруженного транспорта. Никто не захочет сопровождать машину до ближайшей штрафстоянки, расположенной в двух-пяти часах езды в обе стороны.

Проверкой также выявлены транспортные накладные неуставленного образца.

Чтобы избежать жалоб со стороны бизнеса на неправомерность действий, в Комитет транспорта Министерства индустрии и инфраструктурного и развития РК направлены предложения по внесению изменений в нормативные правовые акты. Например, рекомендовано оснастить сотрудников транспортной инспекции видеожетонами для фиксации проверочных мероприятий при перевозке грузов.

К слову, через два года планируется внедрить электронные товарно-транспортные накладные по аналогии со страховыми полисами. Кроме того, в Павлодарской области в пилотном режиме запускается специальная автоматизированная измерительная система (САИС). На сегодняшний день она установлена в двух точках – Щербакты и Косак, еще одна планируется в Урлютобе. Система предназначена для фиксации всех измерений по перевозке больших грузов. Она также позволяет минимизировать прямой контакт между проверяющим и водителем.

Как сообщил «Курсиву» индивидуальный предприниматель Уалихан Ныгманов, сегодня на дорогах в плане проверок стало спокойнее – возможно, активная кампания завершилась. А вот перегруз транспорта, по его словам, пока к нулю не свели.

Биотопливо для бизнеса: быть или не быть?

Плюсы и минусы экопечей взвесили аграрии СКО

В Северо-Казахстанской области за четыре года установлено почти 100 работающих на биомассе котлов. Относительно дешевую тепловую энергию получают здесь, сжигая непригодные для какого-либо производства растительные остатки. Экопечи отапливают производственные объекты и административные здания агроформирований региона, а также объекты социальной сферы. Минусом потребители называют одно – высокую стоимость печей.

Дарья СТЕПИНА

Бесплатного топлива хватит всем

Массово переводить котельные на биологическое топливо в СКО стали в 2015 году, хотя руководители отдельных агроформирований занялись вопросом еще 10 лет назад. По итогам 2018 года в СКО уже насчитывалось 95 котлов, работающих на биомассе.

«В 2019 году планируется установка еще 30 котлов», – сообщил «Курсиву» заместитель руководителя управления энергетики и ЖКХ СКО Айдархан Мусин.

В основном биомассой обогревают объекты социальной сферы и здания сельхозпредприятий региона. В качестве топлива можно использовать любые растительные остатки, но самую большую теплоотдачу получают от соломы льна и рапса. В СКО общая посевная площадь превышает 4 млн га, около 1 млн га отведено под масличные культуры. Фермеры говорят, что с топливом проблем нет.

Директор ТОО «Северо-Казахстанская сельскохозяйственная опытная станция» Бельгибай Канафин давно оценил преимущества экологических печей. Оставляя льняную солому на полях ученый и производитель не рекомендует – она мешает весеннему севу. Ее нужно либо вывозить, неся определенные затраты, либо сжигать. Если сжигать, то делать это нужно с пользой для производства, уверен спикер.

«Мы третий сезон пользуемся оригинальной печью польского производства. В прошлом году купили еще одну и на этом не остановимся. Обогреваем ряд административных зданий. В этом году подключаем производственные объекты. Ранее работали на угле. Это колоссальные затраты. Только на приобретение твердого топлива мы тратили ежегодно 10 млн тенге. В перспективе вообще откажемся от угля и будем эти 10 млн ежегодно экономить», – сказал Бельгибай Канафин.

Северо-Казахстанская сельскохозяйственная опытная станция располагает 20 тыс. га пашни.



Работающее на биомассе оборудование стоимостью до 15 млн тенге окупится примерно через четыре года. Фото из архива Северо-Казахстанской сельскохозяйственной опытной станции

Под лен, солома которого используется в качестве топлива, отведена всего 1 тыс. га. Руководитель говорит, что этого объема с лихвой хватает для того, чтобы запастись биотопливом на весь отопительный сезон.

«С энергетической точки зрения солома – высококалорийное топливо. Исследования показали, что теплотворная способность 1 кг соломы разных культур составляет около 3,5 тыс. ккал. То есть 2,5 кг соломы заменяет в энергетическом эквиваленте 1 кг дизельного топлива, а 2 кг – один кубометр природного газа», – поясняет спикер.

Приоритеты разные

Руководитель другого агроформирования, Иван Фисенко из села Заградовка Есильского района, считает, что экономическая выгода от использования котлов на биомассе не первоочередна. У ТОО «Заградовское» были другие приоритеты при выборе экопечей, которые здесь функционируют уже пятый сезон.

«Если говорить о выгоде в денежном выражении, то пока она близка к нулю. Финансовые затраты примерно одинаковые. Что на угле отапливать, что на соломе. Заготовка соломы, приобретение котлов, переоборудование котельной – все это затраты. Мы исходили из другого, – поясняет Иван Фисенко. – Во-первых, солому льняную все равно нужно вывозить с полей. Раз уж несем эти расходы, то заготавливаем солому как топливо. На сезон хватает примерно 1,5 тыс. т растительных остатков, отапливается у нас 11,5 тыс. кв. м. Это производство и около 60 жилых домов. Второе преимущество – наши кочегары могут работать в белых рубашках. Нет гари, пыли, копоти. Пока эти два условия – очистка полей и комфорт работников – для нас являются приоритетными».

Иван Фисенко подчеркнул, что сейчас котлы работают на пределе своих возможностей, а с учетом предстоящего расширения производства и подключения большего количества частных домов Заградовки к центральному отоплению оборудование необходимо покупать еще. Одна проблема – ценник на оригинальную европейскую продукцию постоянно растет.

«Когда я первые котлы брал, они стоили 6 млн тенге, сегодня этот же котел стоит 12 млн. Хотелось бы, чтобы наладили производство в Петропавловске, но почему-то никто не берется за это дело. Если бы отечественные предприятия делали такие печи, я думаю, с учетом экономии на транспортных расходах, логистике, стоимость была бы ниже. Там ничего хитрого в устройстве этих котлов нет», – считает Иван Фисенко.

Дешевле не будет

Возможно ли в СКО наладить производство печей, работающих на биомассе? Этот вопрос в регионе обсуждали еще два года назад на уровне руководства области. Тогда акиму СКО Кумару Аксакалову был презентован инновационный проект завода по сборке экопечей. Реализацией проекта планировал заниматься местный предприниматель совместно с западными партнерами. Однако пока проект не реализован. Причина – у бизнеса нет уверенности в рынке. Будет ли стабильно высокий спрос на продукцию, неизвестно. Тем более ожидать, что котлы местной сборки окажутся значительно дешевле импортных, не стоит, считает потенциальный инвестор – директор ТОО «Аби-Жер» Игорь Гришанов.

«Мы с нашими иностранными партнерами готовы реализовать проект. Но чтобы инвестировать деньги в производство, нужны гарантии определенного объема

продаж, – прокомментировал Игорь Гришанов по телефону. – Потребитель хочет получить дешевое оборудование, которое будет работать на дешевом топливе. Но чудес не бывает. Покупка дорогостоящего качественного оборудования – это всегда инвестиции в будущее. Оно окупится через три-четыре года за счет экономии денег на топливе и далее будет работать по сниженному как минимум в три раза тарифу. Это нужно понимать».

Собеседник отмечает, что даже при наличии собственного производства в регионе печи европейского качества будут стоить в лучшем случае столько же, сколько и импортные.

«Многие считают, что если производить здесь, на территории области, то будет дешевле. Вряд ли. Не в логистике кроются самые большие расходы. Основные затраты включены в технологию изготовления котлов. Она требует высококачественной стали – шведской жаростойкой. Наша сталь не подойдет. Также требуются дорогостоящее оборудование и высококвалифицированные кадры. Все это складывается в ценник. Скорее всего, это будет дороже, чем купить уже готовый продукт», – делится своим мнением Игорь Гришанов.

Он считает, что европейские производители формируют цену исходя не только из стоимости вложенных средств. Приходится учитывать фактор конкуренции, которая высока.

Тем не менее спикер не отказывается от идеи реализовать данный проект, когда рынок будет к нему готов.

«Потребность есть. Но есть ли возможность приобрести эти котлы – другой вопрос. Сложно сказать, готов ли потребитель. Если бы была программа перевооружения, инициированная государством, было бы легче», – комментирует Игорь Гришанов.

Не хуже, чем в США

Насколько рентабельно открытие крупного ресторана в сельской местности?

Банкеты в кафе и ресторанах Северо-Казахстанской области обходятся в среднем в 6 тыс. тенге с гостя. Самые высокие ценники в заведениях Петропавловска. В районных центрах счет почти в полтора раза меньше. При этом в райцентрах области насчитывается всего по два-три крупных заведения общепита, способных принять свыше 100 человек одновременно.

Павел ПРИТОЛУК

Рентабельность есть

По данным Ассоциации рестораторов и отелей СКО, в регионе на сегодня насчитывается порядка 290 ресторанов и кафе. Около сотни из них приходится на областную центр. Самый большой спрос в Петропавловске на заведения для крупных банкетов. Таковых в административном центре СКО порядка 50, основной доход им приносит большие праздники: свадьбы, корпоративные вечера, юбилеи. Заведения от 30 до 600 мест предлагают посетителям средний прейскурант на той до 8 тыс. тенге за одного человека. Между тем в сельской местности предприниматели снижают цену почти на 50%, чтобы привлечь клиентов. Мера вынужденная, ведь в селах люди зарабатывают гораздо меньше, чем в городе. Однако и там рестораторы ведут усиленную борьбу с конкурентами за клиентов. Причем, как правило, не улучшением сервиса, а снижением стоимости услуг.

С такой ситуацией сталкивался и молодой бизнесмен из Жамбылского района Северо-Казахстанской области Куат Айтжанов. Свой ресторан в районном центре, селе Пресновка, он открыл меньше года назад и, в принципе, рентабельностью заведения доволен. Г-н Айтжанов навыки бизнеса осваивал сначала в США, куда, будучи студентом, поехал по программе Work and travel. Там и познакомился с ресторанным делом. Закрепил знания через несколько лет уже в Германии. В ФРГ поехал от фонда «Даму» по программе «Деловые связи». До этого Куат занимался видеосъемкой и полиграфией, но после полученного на Западе опыта решил попробовать себя в качестве ресторатора. Являясь кулинаром-любителем, решил заняться общепитом уже на родине. Сначала арендовал помещение, а потом купил собственное, это был старый ресторан советских времен, давно нуждавшийся в реконструкции. Обойтись косметической отделкой заведения не захотел, потому взялся за капитальный ремонт, чтобы довести залы до уровня городских заведений.

«Оборудовали кафе, столовую на первом этаже, потом на втором присту-

пили к ремонту. Сейчас только наверху у нас 150 посадочных мест. Вместе со мной работают еще восемь человек. Хотим удивлять не только хорошей кухней, но и качественным сервисом. Для чего нужно работать с каждым кадром, учить, как необходимо обслуживать гостей, какой должна быть подача. Можно сказать так: сельские кафе часто пользуются своим монопольным положением и поэтому не заботятся о сервисе», – отмечает 30-летний бизнесмен из Пресновки.

Сельчане такой подход к делу оценили – ресторан сегодня популярен, востребован, сюда едут из других деревень, чтобы провести тои. За неполный год работы обслужили около 12 тыс. человек. Это, по мнению предпринимателя, хороший показатель.

Борьба за клиента

Но со стороны конкурентов предпринимались попытки побороться с заведением за посетителями. Одним из приемов стал демпинг, который, конечно, бесследно не прошел, отмечает Куат Айтжанов. Однако в селе вести нечестную игру сложнее – крупных заведений немного, и г-ну Айтжанову с его бизнесом все же удалось надежно занять свою нишу.

«Сейчас в нашем селе только два ресторана с большими банкетными залами. И, если посчитать, этого достаточно. В Пресновке порядка 6 тыс. человек, и мы, по сути, спорим удовлетворяем. Но если кто-то захочет открыть третье такое заведение, то, скорее всего, он будет в проигрыше, так как крупные торжества в деревнях – явление нечастое», – подчеркнул в беседе с корреспондентом «Курсива» предприниматель.

Цены диктуют условия

Специфика работы ресторана на селе мало чем отличается от бизнеса в городе. Существенная разница в политике ценообразования.

«Люди сейчас зарабатывают нормально и любят хорошо поесть и отдохнуть. Свадьба обходится в 4 тыс. тенге на человека. Например, у нас входит в меню четыре-пять видов салатов, несколько горячих, закуски. За что в городе возмущают в пределах 7,5–8 тыс. тенге. Есть, конечно, еще вариант, когда заказчик сам продукты завозит. При этом стоимость падает за 1,5 тыс. тенге за место», – сказал североказахстанский ресторатор.

Итого свадьба на 150 человек в селе обойдется молодоженам примерно в 600 тыс. тенге. Со своими продуктами значительно дешевле – 225 тыс. тенге. В областном центре хорошей той с тем же количеством человек стоит 1,2 млн тенге.

В целом ресторанный бизнес, считает Куат Айтжанов, при грамотной организации – выгодное направление.

Средние цены на банкет в Петропавловске и некоторых районах Северо-Казахстанской области

Населенный пункт	Средняя стоимость банкета в зале вместимостью больше 100 человек
Петропавловск	8 тыс. тенге за 1 человека
Булаево	5 тыс. тенге за 1 человека
Пресновка	4 тыс. тенге за 1 человека
Сергеевка	5 тыс. тенге за 1 человека

По данным из открытых источников

Кондитер по семейным обстоятельствам

В Костанайской области многодетная мама построила свое дело на том, что умеет делать лучше всего

У Екатерины Абросимовой из поселка Сарыколь четверо детей и свой небольшой «сладкий» бизнес. Больше двух лет она занимается выпечкой тортов. Несмотря на то что в райцентре живет не больше 12 тыс. человек, продукция пользуется спросом, и дело приносит семье доход.

Татьяна МОРОЗ

Трудности закаляют

Пять лет назад жительница села Сарыколь Костанайской области Екатерина Абросимова осталась без работы. И тогда мама четверых детей решила зарабатывать на том, что прекрасно умеет делать для своей семьи – готовить еду. Но теперь это были комплексные обеды для предприятий.

«У меня мама по профессии повар. Еще в детстве я могла на кухне находиться часами и наблюдать, как она готовит. Я и сама люблю готовить, причем не только привычные блюда, но и пробовать новые рецепты. В экспериментах на кухне всегда рождается что-то необыкновенно вкусное», – рассказала «Курсиву» сельская предпринимательница.

Вначале домашнюю еду Екатерина Абросимова разносила по предприятиям сама. Постепенно клиентов стало больше, а помогать ей стали родители.

«Параллельно я взялась еще и за приготовление пиццы. Так как заказы на нее поступают целый день, то на кухне мне помогала мама, а папа занимался доставкой. Дело шло неплохо. Денег хватало и на покупку продуктов

питания, и на жизнь оставалось», – отметила собеседница.

Но однажды ей заказали медовый торт. «Выпечка тоже мой конек. Но я не думала, что торты у нас в селе будут пользоваться спросом, поэтому никогда и не пыталась начать их производство, а тем более продажу», – поделилась Екатерина Абросимова.

Насколько глубоко было заблуждение по поводу отсутствия в райцентре спроса на сладкую выпечку, стало понятно спустя несколько дней после реализации медового торта. Он пришелся по вкусу не только самому клиенту, но и его гостям, от которых и поступили новые заказы. Следом появились и другие: от друзей, коллег, знакомых.

До сих пор основой продвижения своего бизнеса Екатерина называет сарафанное радио. Но дети приехали и к современным технологиям, создав для мамы странички в соцсетях, где рекламируется продукция.

«Совместить приготовление тортов и пиццы не удалось. В общем, сама не поняла, как перешла только на выпечку тортов два года назад. И потом, я так увлеклась, что другим заниматься не захотелось. Специального образования у меня нет. Путем проб и ошибок постигала все тонкости кулинарии, сейчас получаю новые знания с помощью интернета», – поделилась собеседница.

Бизнес шаг за шагом

Впрочем, она посетила несколько мастер-классов ведущих кондитеров в Костане. Затем воспользовалась возможностями госпрограммы, разработанной для начинающих предпринимателей, – окончив курсы «Бастау Бизнес», решила на открытие цеха.

«Ведь я пекала торты на заказ дома. Но объемы моего сладкого производ-



Екатерина Абросимова: «Чтобы работать с магазинами, а поступают и такие предложения, мне нужно получить на свою продукцию специальный сертификат. Он стоит 200 тыс. тенге. Их придется копить, ведь кредит взять не получится. Нет у меня залоговой базы, и у банков есть ограничения по выдаче денег многодетным матерям».

Фото автора

ства росла вместе со спросом. Я зарегистрировалась в качестве индивидуального предпринимателя и взяла в аренду помещение с кухней. Затем научилась управлять с бухгалтерией. А потом мне в акимате предложили составить бизнес-план и принять участие в конкурсе на получение безвозмездного гранта от государства на расширение дела. Я документацию подготовила, защитила и победила», – рассказала история становления кондитера.

Для рентабельности, согласно расчетам, кондитерская Абросимовой в день должна выполнять три заказа. По словам женщины, в среднем в год здесь выпекают 700 изделий. Стоимость торта зависит от

начинки, сложности оформления. К примеру, килограмм бисквита, «Медового», «Ваньки кучерявого» с оформлением стоит 1,5 тыс. тенге. Килограмм сладких новинок, которые пользуются популярностью («Молочная девочка», «Красный бархат»), обходится клиентам уже примерно в 3 тыс. тенге. За всем необходимым, кроме яиц, муки и сметаны, предпринимательница ездит в областной центр. Там приобретает мастику, посыпки, пищевые краски для оформления, красивую упаковку для своих тортов. Благодаря гранту в 240 тыс. тенге Екатерина Абросимова приобрела две новые печи. По ее словам, новое оборудование позволит значительно

увеличить объем производства. Она понимает, что с помощью обычных бытовых духовок добиться этого будет сложно. Задачи предпринимательница решает шаг за шагом теми средствами, что есть в ее распоряжении. В том, что спрос на продукцию будет, она не сомневается. Людям нравится индивидуальный подход. Благодаря ему можно отразить в изделии что-то очень важное для человека, которому оно предназначено.

«Большой популярностью пользуется оформление из мастики. Леплю из нее камазы, тракторы, охотников – мужчины у нас такое любят. Женщинам очень нравятся рисованные портреты знаменитостей. Хотя я никогда особо не рисовала, теперь научилась. Мои дети первыми оценивают полученный результат. Если им нравится вкус и оформление, я спокойна», – добавляет женщина.

Из мешающих бизнесу сложностей Екатерина Абросимова назвала несколько, и то, по ее мнению, преодолимых.

«Чтобы работать с магазинами, а поступают и такие предложения, мне нужно получить на свою продукцию специальный сертификат. Он стоит 200 тыс. тенге. Их придется копить, ведь кредит взять не получится. Нет у меня залоговой базы, и у банков есть ограничения по выдаче денег многодетным матерям», – озвучила проблемные вопросы предпринимательница.

Теперь в планах у многолетней мамы покупка или строительство своего помещения для кондитерского цеха, наем персонала. Так что семейный бизнес будет расширяться.

Безвозмездность & ответственность

После получения Экибастузского статуса моногорода здесь внедряется немало программ по развитию. Одно из направлений связано с реализацией полезных для региона бизнес-идей, на которые выделялись гранты. В первые годы действия программы здесь запустили от 8 до 10 проектов, и в целом предпринимателям в рамках поддержки МСБ из республиканского бюджета за пять лет выдали 89,2 млн тенге. Сегодня ставится вопрос о возврате части средств в связи с невыполнением обязательств.

Наталья БЕКТЕМИРОВА

С 2013 по 2018 год по государственной программе «Дорожная карта бизнеса – 2020» начинающим местным бизнесменам выдали 30 грантов на проекты, одобренные региональным координационным советом (РКС) по вопросам предпринимательства. Сумма каждого гранта не превышает 3 млн тенге.

Сегодня в городе функционируют швейный цех, ателье по пошиву детской одежды, постельное белье, автомобильных чехлов. Изготавливаются авторская мебель, детские развивающие игрушки, интерьерный камень. Основную ставку начинающие предприниматели сделали на производство и реализацию продуктов питания. С 2015 года в торговых точках города можно приобрести витаминизированные сухие завтраки местного производства, мраморный и бородинский хлеб без дрожжей.

В целом государственные программы помогли становлению и расширению бизнес-структуры в городе. Но не по всем заявленным проектам удалось доказать целевое использование выделенных средств, и в таком случае координационный совет ставит вопрос о расторжении договора. Предприниматели, следуя правилам,



Вернуть деньги придется экибастузским предпринимателям, которые не смогли реализовать грантовые проекты. Фото: www.shutterstock.com/ivan_kislitsin

после заключения соглашения в течение года должны следовать прописанным в документе условиям и бизнес-плану, представленному комиссии. В этот период ведется мониторинг, и если пункты контракта не выполняются, то выделенная сумма подлежит возврату.

Так, к примеру, в 2015 году индивидуальный предприниматель Муталипова представила на рассмотрение комиссии проект по производству пекинской капусты и строительству гелиотеплицы. К реализации идеи бизнесумен так и не приступила, обосновав это тем, что на выделенном участке отсутствовали коммуникации. Для их проведения требовались дополнительные затраты. Она просила продлить срок реализации, но на заседании регионального координационного совета все же было принято решение о возврате средств.

В другом случае житель Экибастуза Алмаз Матанов хотел заняться выпуском молочной продукции: кумыса и шубата. Оборудование для запуска, по словам предпринимателя, у него имеется, но спора на продукцию нет. В связи с нерентабельностью проект не заработал. В Фонд развития предпринимательства «Даму» не

были предоставлены документы, подтверждающие целевое использование государственного гранта, а на контакт бизнесмен не идет. На данный момент ставится вопрос о возврате 3 млн тенге в бюджет.

Не получилось с молоком и у индивидуального предпринимателя Шарипхановой. 3 млн тенге планировалось потратить на открытие пункта приема продукции в селе Сарыкамьсы. В соответствии с договором предприниматель должна была приобрести оборудование, осуществить ремонт танкера охладителя и здания для размещения пункта приема молока. В конце февраля 2018 года отчет о реализации так и не был предоставлен. При личной беседе даны обещания об устранении замечаний, но все сроки уже вышли, и в настоящее время РФ АО «ФРП Даму» ходатайствует о расторжении договора.

Уже сейчас, по данным отдела предпринимательства, от экибастузских предпринимателей принято более ста заявок. Стоит отметить, что в городе осуществляется нефинансовая поддержка начинающих бизнесменов. Консультации проводят в акимате и в филиале палаты предпринимателей «Атамекен». Но не всегда это помогает новым проектам держаться на плаву.

За руку по кабинетам

Инвесторам все еще требуется дополнительная поддержка, чтобы реализовать проекты. Это показал опыт работы фронт-офиса Protecting Business and Investments, открытого в Павлодаре департаментом Агентства РК по делам государственной службы и противодействию коррупции. С августа 2018 года здесь помогли 36 предпринимателям.

Марина ПОПОВА

Согласно официальной информации, создание антикоррупционной службой так называемых фронт-офисов Protecting Business and Investments в регионах страны нацелено на создание благоприятного инвестиционного климата и повышение доверия со стороны предпринимателей к институтам государственной власти. На самом деле это лишь подтверждение тому, что на пути бизнеса возникают препоны, которые он не может устранить самостоятельно в правовом поле и взаимодействуя с ответственными госорганами.

На стороне бизнеса

В Павлодаре помощь антикоррупционного офиса востребована. С момента начала его работы в августе прошлого года десятки предпринимателей обращались и с просьбой защитить от произвола чиновников, и за разъяснением законодательства, и с намерением получить сопровождение на период реализации инвестпроектов. Масштабы разные, проблемы схожие.

К примеру, передвижной вагончик с фастфудом павлодарского ТОО «Вигужай» был причислен к объекту стихийной уличной торговли и едва не оказался на штрафстоянке. Причем земельный участок, где располагалась точка продажи уличной еды, находится в частной собственности. Руководитель компании обратился за помощью во фронт-офис. В итоге вагончик остался на месте, а на трех сотрудников городского акимата наложено дисциплинарное взыскание в виде выговора.

Руководство компании ТОО «ПК «Павлодар Кус» заключило с фронт-офисом соглашение об антикоррупционном сопровождении крупного инвестиционного проекта стоимостью 1,5 млрд тенге по расширению производства. И сопровождение потребовалось. Яичной фабрике задерживали выплату субсидий на удешевление стоимости продукции.

Как пояснил «Курсиву» главный специалист управления профилактики коррупции департамента Агентства по делам госслужбы и противодействию коррупции Канат Касимов, предприниматель



Бизнесменам для преодоления бюрократических препятствий требуется помощь компетентных органов. Фото: www.shutterstock.com/lasseedesignen

неоднократно самостоятельно обращался в региональное управление сельского хозяйства по поводу возникшей просрочки.

«Дело в том, что в начале 2018 года специалисты ведомства допустили ошибку в расчетах мощности предприятия. В итоге необходимая сумма на субсидирование не была заложена. И техническая ошибка обернулась большой проблемой для бизнеса», – уточнил Канат Касимов.

Пришлось подавать новую заявку в министерство, и требуемые деньги были выплачены. Речь идет о субсидировании на удешевление стоимости производства яиц, сумма за 2018 год составила около 110 млн тенге. Львиную ее долю, более 80 млн тенге, выплатили только в конце декабря. Полученные средства уже направлены на приобретение нового оборудования.

Одному из экибастузских предприятий в течение года не выдавали лицензию на строительные-монтажные работы первой категории. Сотрудники фронт-офиса установили, что чиновники требовали документ, который не предусмотрен стандартами. Была доказана незаконность требования, а отдел архитектуры и градостроительства акимата Экибастуза привлечен к ответственности.

«Нельзя сказать, что в каждом таком случае есть коррупционная составляющая. Нет. Чаще всего проблема состоит в плохом знании законов, нежелании вникнуть в ситуацию, либо просто имеет место человеческий фактор», – отметил спикер.

Когда чиновники некомпетентны

Иностранные инвесторы, реализующие свои проекты в Казахстане, чаще всего жалуются на элементарную неосведомленность казахстанских госслужащих

в вопросах оказания ими услуг. Столкнулся с этим и китайский инвестор, открывший в регионе ТОО «Гринланд Инвест» и вложивший в производство подсолнечного масла в пригороде Павлодара \$2 млн. Ему не удалось пройти все стадии становления бизнеса без проволочек. Как пояснил Канат Касимов, у инвестора возникли проблемы с оформлением земельного участка.

«Вышло так, что здание принадлежало компании, которая его приобрела, а земля под ним – нет. Вопрос удалось разрешить», – отметил спикер.

Что касается заключения меморандумов о сопровождении бизнеса сотрудниками фронт-офиса, к этому прибегают не только новички, но и те, кто давно на рынке. По мнению Каната Касимова, этому есть простое объяснение. Сопровождение проекта предполагает правовое консультирование. И что немаловажно для бизнеса – делается это бесплатно.

«А деньги любят счет, как известно. Чтобы обратиться за помощью, не обязательно испытывать давление со стороны чиновников или других структур. Есть множество юридических коллизий, в которых не всегда просто разобраться без специалиста. Например, не все знают, как получить ту или иную субсидию. И в земельных вопросах много тонкостей. Испытывают предприниматели трудности при изменении целевого назначения участка или желая использовать для развития землю общего пользования, прилегающую к территории», – отметил собеседник.

Со времени открытия фронт-офиса было заключено 22 соглашения об антикоррупционном сопровождении инвестиционных проектов. Общая сумма инвестиций по ним составляет более \$1 млрд.