

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

# КУРСИВ | СЕВЕР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 16 (34), ПЯТНИЦА, 3 МАЯ 2019 Г.

**СИТУАЦИЯ:**  
ПЕРВЫЙ ГОД КОМОМ?

стр. 2

**СИТУАЦИЯ:**  
ЧТО МЕШАЕТ РОБОТАМ?

стр. 2

**В ФОКУСЕ:**  
ВМЕСТЕ, ЧТОБЫ ВЫЖИТЬ

стр. 3

**НАШЕ ДЕЛО:**  
КАЗАХСТАНСКИЕ МЫЛОВАРЫ  
ПРОТИВ ИМПОРТА

стр. 4

## Бриф-новости

### Новому заводу – быть

К 2023 году группа ERG намерена построить новую очередь Казахстанского электролизного завода по производству первичного алюминия. Сроки были озвучены в ходе визита президента Казахстана Касым-Жомарта Токаева в Павлодар. Стало известно, что инвестиции составят порядка 150 млрд тенге, будет создано 1,5 тыс. новых рабочих мест. Объем выпуска первичного алюминия вырастет вдвое. В настоящее время в АО «КЭЗ» производят 250 тыс. тонн продукции. Часть ее будет отправлена на нужды новых предприятий, занимающихся переработкой алюминия. Сегодня на долю области приходится 100% производства первичного алюминия, 80% которого отправляется на экспорт.

### Выдвинули

В ЦИК озвучили результаты этапа выдвижения кандидатов на предстоящие внеочередные выборы президента Казахстана. Необходимые документы в избирком представили девять республиканских общественных объединений: «Улы дала кырандары», кандидат – Тугел Сады-Бек, Федерация профсоюзов Республики Казахстан – Амангелди Таспихов, Объединенное национал-патриотическое движение «Улт тагдыры» – Амиржан Косанов, ОО «Халық демографиясы» – Алиев Жуматай, Союз строителей Казахстана – Талгат Ергалиев, партия «Ак жол» – Дания Еспаева, Nur Otan – Касым-Жомарт Токаев, «Ауыл» – Толеутай Рахимбеков, КНПК – Жамбыл Ахметбеков.

29 апреля стало известно, что выдвигенец от строительного союза снялся с выборов. Регистрация продлится до 18 часов 11 мая. До этого времени кандидаты проверяются на соответствие требованиям законодательства.

### Дружить СЭЗами

Представители южнокорейской свободной экономической зоны «Кванъян» ознакомились с деятельностью СЭЗ «Павлодар» в рамках рабочего визита. Как отметили гости, особенностью павлодарской площадки является отличная логистика, что делает выгодным инвестиции в различные промышленные проекты.

Глава делегации Ким Ян Су пригласил коллег в Южную Корею в июле текущего года. Для павлодарцев это возможность встретиться одновременно с представителями 300 компаний, которые работают в экономической зоне «Кванъян».

### В Костане начнут собирать «Кировцы»

На базе АО «АгроماشХолдинг КЗ» в Костане начнут собирать тракторы марки «Кировец», а также запустят в работу проект по производству специальной техники и автокомпонентов КамАЗ. Документ был подписан по итогам встречи в Москве премьеров РФ и Казахстана Дмитрия Медведева и Аскара Мамина. Договоренности достигнуты между компаниями КамАЗ, «Петербургский тракторный завод» и костанайским АО «Группа компаний Аллур».

В случае удачной реализации планов в Казахстане будут собирать порядка 5 тыс. большегрузов в год. В ходе реализации проекта предусматривается предоставление правительством РК налоговых преференций, льготного финансирования, лизингового финансирования готовой продукции, 30% возврата инвестиций в оборудование и строительные-монтажные работы за счет субсидий.

## Больше – лучше?

*Костанайские бизнесмены уверены: штрафы от ДООЗ могут их обанкротить*

С 11 апреля в Казахстане в разы выросли размеры денежных взысканий за нарушение санитарных норм предприятиями и организациями. Изменения внесли в Кодекс об административных правонарушениях. Какие именно штрафы грозят бизнесу за выявленные недочеты, выяснял «Курсив».

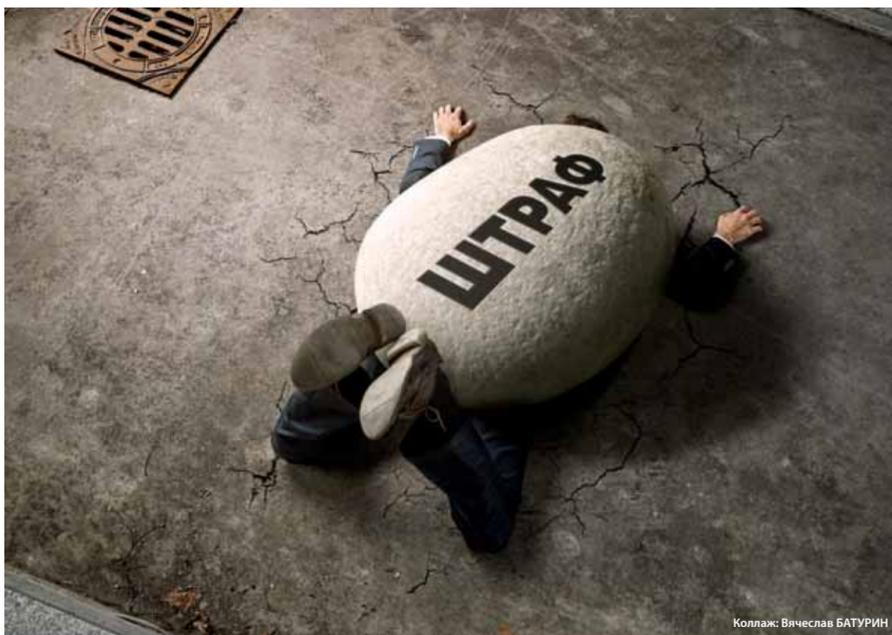
Татьяна МОРОЗ

### Разорительные нововведения

В Казахстане значительно увеличили размеры штрафов для предприятий и организаций за санитарно-эпидемиологические нарушения. Изменения внесли в Административный кодекс, и они вступили в силу 11 апреля. К примеру, ранее часть 1 статьи 425 КоАП при выявлении нарушений санитарных норм, не повлекших случаи массовых отравлений, заболелости и другие тяжелые последствия, предусматривала для малых предприятий штраф в 50,5 тыс. тенге. Но теперь придется выложить в 11 раз больше.

«В старой редакции первый пункт этой статьи предусматривал иные штрафы. Для физических лиц – в размере 10 МРП, для должностных лиц, субъектов малого предпринимательства – в размере 20 МРП, для среднего предпринимательства – 40 МРП и, наконец, для крупного бизнеса – в размере 120 МРП», – уточнил «Курсиву» начальник отдела правовой защиты Палаты предпринимателей Костанайской области Ренат Давлетпаев.

Сейчас физлица в случае установления уполномоченным органом таких нарушений будут платить 30 МРП, должностные лица, субъекты малого предпринимательства или некоммерческие организации – 230 МРП. Субъектам среднего предпринимательства определен размер взыскания в 310 МРП, крупному бизнесу – в 1600 МРП.



Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

По словам г-на Давлетпаева, в Палату предпринимателей Костанайской области обращаются бизнесмены, которых беспокоит последствия ужесточения мер. Особенно волнует вопрос участников отрасли общепита, которые и так находятся в зоне повышенного внимания сотрудников департаментов охраны общественного здоровья. Коллективное письмо бизнесменов перенаправили в Национальную палату «Атамекен», откуда и последовала реакция. Было проведено совещание на республиканском уровне, на котором с Комитетом охраны общественного здоровья Министерства здравоохранения РК была достигнута договоренность: подходить к каждому случаю индивидуально и применять принцип малозначительности деяния.

«Но не факт, что эта договоренность будет соблюдаться. То есть, например, предпринимателя могут наказать на полмиллиона тенге за отсутствие надписей о вреде курения или же за то, что



Орал БЕКМАГАМБЕТОВ, руководитель департамента ООЗ: «Большие штрафы увеличивают коррупционные риски».

в кастрюле с супом оказалась поварешка. Мы считаем, что это несоразмерное взыскание. Для мелкого предпринимателя эта сумма неподъемная», – добавил юрист регионального филиала палаты.

А пока бизнесмены с волнением ожидают проверок.

«Мое хозяйство занимается посевом сельскохозяйственных культур, но и его сотрудники департамента ООЗ стороной не обходят. Во время посевной или уборочной в ТОО действует столовая. Работает с соблюдением всех норм, но исключать незначительные нарушения не буду. Всякое может быть.

Одно дело заплатить за них 50 тыс. тенге, а в 11 раз больше – это уже перебор», – поделился мнением с «Курсивом» директор ТОО «Зуевка» Александр Бородин.

### Безопасность превыше всего

В департаменте охраны общественного здоровья Костанайской области обращают внимание на то, что привлечению к административной ответственности теперь подлежат не только физические, должностные лица и объекты предпринимательства, но и некоммерческие организации. Это общественные объединения, акционерные общества, потребительские кооперативы, фонды, религиозные организации.

И всех их о новых штрафах предупреждали давно, подчеркивает глава областного департамента. Приглашали на встречи и к обсуждению, но в то время никаких возражений на местах чиновники не услышали.

«Меня удивляют такие разговоры со стороны бизнесменов.

Столько говорили про это, а они только начинают просыпаться. Зная, что ситуация получит большой резонанс, мы заранее передвинули график плановых проверок. Большую их часть провели в I квартале года. К примеру, лечебные организации уже проверили на 90%. Но, хочу подчеркнуть, закон есть закон. Мы исполнители и будем строго его соблюдать», – сказал в разговоре с «Курсивом» руководитель департамента охраны общественного здоровья Костанайской области Орал Бекмагамбетов.

Но при этом он признается, что его беспокоят коррупционные риски, которые возникли с введением увеличенных штрафов. Проверяющие могут не устоять перед соблазнами.

«Комитет не гонится за штрафами. Иницируют такие поправки депутаты. Но практика показывает, что остановить постоянно нарушающее нормы предприятие или человека могут только деньги. Ввели высокие штрафы при нарушении ПДД – статистика показывает улучшение ситуации на дорогах. В наших списках нарушителей зачастую одни и те же учреждения и предприятия, и частные, и государственные», – продолжил разговор собеседник.

Глава областной департамента намерен следовать рекомендациям Комитета охраны общественного здоровья РК и при выявлении незначительных нарушений освобождать правонарушителей от административной ответственности в соответствии со статьей 64-1 КоАП, которая позволяет ограничиться устным замечанием. Но при наличии на объекте хотя бы одного значительного или грубого нарушения штраф все же будет налагаться.

Но, к сожалению, по словам юристов, эту норму проверяющие госорганы применяют очень редко. В прошлом году в Костанайской области наказали 1,4 тыс. бизнесменов за несоблюдение санитарно-эпидемиологических нормативов. Сумма штрафов составила 29 млн тенге.

## Гадание на бобах и зернах

*Почему костанайские аграрии недолюбливают диверсификацию?*

До начала массовой посевной меньше месяца. На агросовещании местная власть традиционно выдала крестьянам рекомендации по проведению весенне-полевой кампании. На первый взгляд все продумано и просчитано в сфере производства зерна. Но это только кажется.

Жанара АХМЕТ

### Диссонанс, однако

Хозяйства Костанайской области в этом году продолжат диверсификацию в растениеводстве. Об этом говорили на совещании, посвященном вопросам посевной. Основное ее направление – снижать площади под пшеницу, наращивая одновременно производство масличных, особенно льна. Цены на него стабильно высокие, экспорт из области растет. За последние пять лет поднялся с 39 тыс. до 151 тыс. тонн.



Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

Но первый заместитель акима области Гауез Нурмухамбетов рекомендовал аграриям обратить внимание на кормовые культуры. По его мнению, овес и ячмень

становятся выгодным товаром, под их производство также будут увеличены посевные площади.

Рекомендации выглядят вполне экономически аргументирован-

ными, с ними диссонирует только одно – цены текущего года на пшеницу, которые в Костанайской области еще месяц назад достигали 70–73 тыс. тенге за тонну.

Средняя цена на мягкую яровую пшеницу 3-го класса в Костанайской области, по данным государственного электронного реестра держателей зерновых расписок gain.qoldau.kz, в апреле составила 64 500 тенге. В Актыбинской области чуть выше.

Стартовала пшеница в августе с 48 тыс. тенге и буквально за пару недель подорожала больше чем на треть. Кстати, в 2018 году сразу после уборки костанайские крестьяне, нуждаясь в оборотных средствах, продавали свой 3-й класс за 27–28 тыс. тенге. Так что и ценовая ситуация 2019 года, и сопоставление ее с прошлогодней – в пользу пшеницы.

Более того, всплеск спроса нивелировал на некоторое время реальную проблему в зерновом производстве – ухудшение качества костанайской пшеницы. За последние 5 лет ее средняя урожайность в области не превышала 12,5 центнера.

## СИТУАЦИЯ

## Первый год комом?

Два акима лишились работы, а девять получили выговоры за безграмотное планирование сельского бюджета

В Костанайской области 45 сельских акиматов получили возможность пополнять местную казну за счет налогов и штрафов. Планировалось, что самостоятельный бюджет позволит эффективнее решать актуальные вопросы развития небольших населенных пунктов. Однако справились с задачей далеко не все.

Татьяна МОРОЗ

На прошедшем недавно совещании в акимате глава Костанайской области Архимед Мухамбетов обратил внимание на то, что акимы работают над формированием своих бюджетов спустя рукава. По его словам, жители города Житикары погасили задолженность по налогам на 909 тыс. тенге, что составляет только 3,2% от общего долга. Тогда как должники, проживающие в поселке Заречном Костанайского района заплатили в бюджет 2 млн 374 тыс. тенге, или 17%.

«Все хотят жить за счет областного и районных бюджетов, а надо самим создавать рабочие места, способствовать развитию малого и среднего бизнеса, налогами заниматься», – подчеркнул руководитель региональной администрации.

После этого совещания в Костанайской области были уволены два акима в сельских округах Аулиекольского и Алтынсаринского районов, еще девять объявлены выговоры. Им вменяется целый перечень просчетов в работе, включая плохие результаты по налоговым сборам.

### Планы и выводы

Между тем стоит отметить, что в Костанайской области 1,3 млрд тенге поступили в государственный бюджет четвертого уровня, который теперь самостоятельно формируют сельские округа. Это



Фото: www.shutterstock.com/Andrey\_Popov

В целом почти 45% расходов сельских округов покрывают трансферты из вышестоящих бюджетов.

данные за 2018 год по 45 населенным пунктам региона. При этом расходы этих сел, по данным областного управления финансов, составили 4,5 млрд тенге.

«Бюджеты всех 45 сел рассматриваются с субвенциональной точки зрения. Их расходы больше доходов, недостающие средства поступают из районных бюджетов. Общий уровень субвенций составляет 44,4%, а по отдельным селам и сельским округам он достигает 89,2%. Это ожидаемо. Мы и не надеялись, что за один год в несколько раз вырастет доходная часть сельских населенных пунктов», – рассказала «Курсиву» руководитель управления финансов акимата Костанайской области Алма Жусупова.

По ее словам, большая часть бюджета четвертого уровня местного самоуправления формируется за счет индивидуального подоходного налога – 45,6% и налога на транспортные средства – 45,8%.

«При этом наименее дотационными оказались те районы и

села, где хорошо развита промышленность. Поэтому таким важным является развитие деловой активности, что сейчас мы наблюдаем лишь в нескольких районах. В каких – видно по объему доходов. Больше всего они в п. Затобольск, г. Житикара, Федоровском сельском округе, с. Карабалык, с. Аулиеколь, с. Сарыколь. Это районные центры, которые имеют больший экономический потенциал по сравнению с другими селами», – пояснила Алма Жусупова.

По данным госоргана, меньше всего поступлений среди районных центров в селе Торгай Жангельдинского района – 11,5 млн тенге и Убаганском сельском округе Алтынсаринского района – 11,1 млн тенге. Аутсайдером на протяжении всего 2018 года было село Родина, расположенное близ города Аркалык – 4,8 млн тенге.

В профильном управлении «Курсиву» пояснили, что акиматы могли нарастить собственные бюджеты за счет сбо-

ра административных штрафов. Ведь в компетенцию сельских акимов входит сбор 18 видов взиманий. Но за год в целом было собрано лишь 469 тыс. тенге с жителей трех населенных пунктов из 45. Не смогли акиматы получить доход и за счет взимания недоимки прошлых лет. Им было передано свыше 20 тыс. уведомлений почти на 216 млн тенге. На сегодня вручена из них лишь половина.

### Человеческий фактор

Что же мешает развитию самостоятельных бюджетов? Чиновники уверены, что для внедрения нового формата созданы все условия: есть автотранспорт, компьютеры, подключение к скоростному интернету. Но вот с кадрами – проблема. В 45 сельских округах имеется 27 вакансий. Не хватает бухгалтеров, юристов, где-то нет и самих акимов. Среди минусов – слабая системная работа по налоговой базе.

К примеру, планировалось, что поступления в бюджет поселка Затобольск Костанайского района в 2018 году составят 268 млн тенге, 206 млн тенге из которых – налоговые поступления и 58 млн тенге – трансферты из районного бюджета. Однако по итогам года оказалось, что налоговых поступлений и штрафов собрали 181 млн тенге, и трансферты от района пришлось увеличить.

«Пополнялся бюджет за счет налогов: транспортного, земельного, индивидуального, подоходного. Меньше собрали, потому что оказалось много неучтенного или неправильно зарегистрированного имущества, утилизированного автотранспорта. Есть сложности в определении налогоплательщика. Это происходит из-за того, что ранее сделки проходили по доверенности, без оформления договоров купли-продажи. Сейчас приводим систему учета недвижимости, земли и автотранспорта в порядок», – пояснил ситуацию «Курсиву» заместитель акима поселка Затобольск Еркин Сырымбет.

Полученные деньги акимат Затобольска направил на оказание госуслуг населению, оплату коммунальных услуг, ремонт дорог, содержание госаппарата, озеленение, освещение улиц и отлов собак.

### Выход через оптимизацию

Интересный выход для пополнения налогового кошелька нашли в Карасуском районе. Здесь для увеличения потенциала местного самоуправления в 2018 году сократили шесть сельских округов, присоединив их к более крупным. Это позволило увеличить численность населения в селах, а значит, и поступления налогов.

В этом году планируется из десяти сел и сельских округов образовать пять сельских округов. Реорганизация уменьшит количество сельских округов с 19 до 13.



Алма ЖУСУПОВА, руководитель управления финансов акимата Костанайской области:

«С 1 января 2018 года четвертый уровень бюджета введен во всех сельских округах Казахстана с населением 2 тыс. и более человек. В Костанайской области таких 45.

Согласно концепции местного самоуправления статьи расходов в таких селах согласовываются с населением, а окончательно весь бюджет утверждается районным маслихатом».

«Все просто. Чем больше населения, тем больше собираемость налогов. Но при этом за счет сокращаемых администраторов экономики бюджетных средств составит 49 млн 677 тыс. тенге, в том числе только по заработной плате 34 млн тенге и по коммунальным услугам – 2,5 млн тенге», – говорит аким Карасуского района Виктор Ионенко.

По его словам, собранные деньги можно направить на ремонт дорог, подвоз детей к школам, благоустройство. «Дефицита кадров у нас нет и не будет из-за оптимизации, многие процессы сейчас автоматизированы. Теперь в работе акимата главное, чтобы интернет был хорошим», – уверен аким.

Кстати, оптимизацию сельских округов в Карасуском районе теперь ставят в пример другим. С 1 января 2020 года еще 195 сельских округов в Костанайской области должны перейти на самостоятельное управление бюджетным процессом. Пока не налажен сбор налогов, штрафов и не наблюдается активного роста числа предприятий малого и среднего бизнеса на селе, сокращение административных расходов – выход из ситуации.

## Что мешает роботам?

Как на севере Казахстана пытаются внедрить точное земледелие

Министерство сельского хозяйства предлагает казахстанским фермерам менять методы работы. Среди рекомендаций внедрение на производстве IT-технологий. Готовы ли крестьянские хозяйства к кардинальным переменам, выяснял «Курсив».

Дарья СТЁПИНА

### Здесь слышу, здесь – не слышу

В конце апреля в Петропавловске представители Министерства сельского хозяйства собрали фермеров региона, чтобы в очередной раз на реальных примерах показать выгоду от внедрения цифровизации. Но для этого, говорят руководители предприятий, прежде всего нужен качественный беспроводной интернет и сотовая связь.

Директор ТОО «Атамекен-Агро-Шукурколь» Арман Абаилдин рассказал в комментариях «Курсиву», что в селе интернет есть не везде. Проблемы начинаются, когда техника выходит в поле. Тогда датчики, установленные на тракторах и комбайнах, не в состоянии передавать информацию в центр в режиме онлайн.

«Трактор выходит на связь, когда попадает в зону покрытия интернета. Данные приходят, но с опозданием. Это большой минус. Мы хотим вести учет ежедневно, в режиме реального времени», – пояснил Арман Абаилдин.

Представители Минсельхоза признают: вопрос действительно актуальный.

«Мы во главу угла ставим решение этой проблемы», – сказал заместитель директора департамента развития госуслуг и цифровизации АПК Бернат Алыпбеков. – Есть около 500 ферм, которые готовы к цифровизации. Этот список мы передали в Министерство цифрового развития, предприятия включены в годовой план по подключению сети интернет».

Пока профильное ведомство обещает помочь, аграрии решают проблему самостоятельно. Вот и ТОО «Атамекен-Агро-Шукурколь» в этом году намерено на свои средства установить вышку сотовой связи.

«Мы планируем за счет компании поставить оборудование. Обращались к провайдерам связи. Но пока результата нет. Население маленькое, операторам это нерентабельно», – комментирует Арман Абаилдин.

По данным оператора сотовой связи «Кселл», в регионе доступ

к беспроводному интернету 4G имеется только в Петропавловске и его окрестностях, а доступ к 3G имеет 101 село из 668. Пресс-служба другого оператора сотовой связи – «Билайн» – сообщила, что покрытие 4G в СКО есть в 7 населенных пунктах, 3G – в 319 селах.

### Точность – основа богатства

Между тем представитель сельскохозяйственного ведомства считает, что в СКО имеется огромный потенциал в таком направлении цифровизации, как точное земледелие. В его основе лежит анализ почвы.

Проректор Казахского агротехнического университета Кайрат Айтуганов, выступая в феврале перед северокзахстанцами на отраслевом семинаре, подчеркнул: именно анализ почвы поможет избежать ненужных трат.

«Нужно брать пробы с каждого гектара, если мы хотим вести по-настоящему дело и получать от этого соответствующий экономический эффект», – сказал ученый.

Переход к современным технологиям, по словам доктора экономических наук, позволит экономить на погектарном высеве семян, расходе удобрений, средств защиты растений и горюче-смазочных материалах.



Кадр: Вячеслав БАТУРИН

По данным руководителя агрономического отдела регионального управления сельского хозяйства Катрана Карманова, в Казахстане 18 аккредитованных лабораторий, которые могут проводить необходимые анализы почвы, одна из них – в СКО.

«Эта лаборатория хоть и аккредитована, но она не все параметры почвы может определять», – прокомментировал «Курсиву» Катран Карманов.

«Хорошо, если бизнес СКО заинтересуется и откроет в регионе современную лабораторию.

Сегодня фермеры сталкиваются с такой проблемой: есть земля, есть желание с ней работать, есть деньги, а анализ почвы сделать негде», – подытожил Кайрат Айтуганов.

### В ожидании аккредитации

Среди заинтересованных бизнес-идей молодой предприниматель Аманжол Шукеев. В 2018 году он выиграл грант от фонда «Даму» в размере 3 млн тенге на реализацию соответствующего проекта. Средства потратил на приобретение оборудования. Лабораторию маги-

странт Северо-Казахстанского государственного университета планируют открыть на базе вуза.

«Мы изучали рынок, спрос на эти услуги будет. По нашим подсчетам, проект окупится через год. В оборудование вложены и грантовые, и личные средства. Будем брать пробы на пять основных показателей: содержание азота, калия, фосфора, гумуса, а также определять уровень кислотности почвы», – говорит Аманжол Шукеев.

К слову, по данным МСХ, в Казахстане работают 27 цифровых ферм. Ожидается, что к 2022 году в республике появится еще 20. В Минсельхозе говорят: задача заставить аграриев использовать IT-технологии перед ведомством не стоит. В рядах новаторов – только добровольцы.

Фермеры же отмечают, что для массового внедрения цифры необходимо не только создать соответствующую основу и обеспечить села высокоскоростным беспроводным интернетом, но и повысить инвестиционную защиту агробизнеса. Дорогие технологии окупаются долго, а гарантии того, что предприятие и завтра будет работать на этой земле, нет. В случае потери бизнеса земледельцам никак не сможет вернуть деньги, вложенные в технологии и гектары.

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ  
**КУРСИВ СЕВЕР**

Газета издается с 28 августа 2018 г.  
Собственник: ТОО «Altco Partners»  
Адрес редакции: А15ЕВВ3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, б/н, б/ц «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119  
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41  
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор/  
главный редактор:  
Марат КАИРБЕКОВ  
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:  
Александр Воротилов  
a.vorotilov@kursiv.kz

Выпускающие редакторы:  
Мадия ТОРЕБАЕВА  
m.torebaeva@kursiv.kz  
Татьяна Николаева  
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор корп. пункта  
в северном регионе:  
Ирина Адьяканова  
north@kursiv.kz

Редакция:  
Алтынгуль Сагитова  
Павел Прилоков  
Жанар Ахмет  
Татьяна МОРОЗ  
Марина ПОПОВА

Корректорское бюро:  
Вера АН  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел  
Kursiv Research:  
Айгуль ИБРАЕВА  
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:  
Елена Тарасенко

Фотографы:  
Олег СПИВАК  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:  
Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию:  
Танат Кожманов

Коммерческий директор:  
Анастасия БУНИНА  
Тел. +7 (701) 989 85 25,  
a.bunina@kursiv.kz

Руководитель службы  
по рекламе и PR:  
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ  
Тел. +7 (707) 950 88 88,  
s.agabek-zade@kursiv.kz

Служба распространения:  
Рашид АБДРАШИТОВ  
Тел. +7 (727) 346 84 41

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

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан  
Свидетельство о постановке на учет  
№ 17444-Г, выдано 09 января 2019 г.  
Отпечатано в типографии РПИК «Дзуир».  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, 17  
Тираж 1000 экз.

# Вместе, чтобы выжить

## Казахстанские производители мясной продукции хотят объединиться

Впервые крупные производители мясной продукции собрались вместе, чтобы обсудить проблемы. И, чтобы не пропасть поодиночке, решили объединиться в национальную ассоциацию мясопереработчиков.

Марина ПОПОВА

### Угроза «оттуда»

Впервые отечественные переработчики мясной продукции собрались в Алматы, чтобы обсудить общие проблемы отрасли. Объединиться таких крупных игроков рынка, как ТОО «Беккер и К», ТОО «МПЗ БИЖАН», ТОО «Кублей», и других заставил ряд вопросов, с которыми в одиночку уже не справиться. Ведь Евразийский экономический союз не только открыл двери для экспорта казахстанской продукции, но и распахнул их для импорта.

Согласно статистическим данным, в 2017 году объем российского импорта колбасных изделий на прилавках Казахстана составлял 40,7%, а мясных и мясо-растительных консервов – 42,3%. В денежном эквиваленте это \$71,5 млн. За январь – февраль текущего года импорт мясопродуктов составил 6,4 тыс. тонн на сумму \$14,1 млн.

Рынок активно пытаются завоевать российские предприятия. Этот факт беспокоит казахстанских изготовителей. Причем они готовы конкурировать, но на равных условиях. По информации генерального директора ТОО «МПЗ БИЖАН» **Хадиши Бижан**, озвученной в ходе встречи, помимо задекларированного российского экспорта в Казахстан поступает много контрабандной продукции.

«В основном она завозится в маленькие магазины и на рынки и продается по низким ценам. Количество таких торговых точек подсчитать невозможно. А значит, и объемы не контролируются. Возникает закономерный вопрос: куда смотрят надзорные органы?» – приводит мнение Хадиши Бижан в пресс-релизе, распространенном Казахстанским пресс-клубом.

По ее мнению, рынок интересен не только конкурентам из РФ.



За январь – февраль текущего года импорт мясопродуктов из России составил 6,4 тыс. тонн на сумму \$14,1 млн.

«И другие партнеры по ЕАЭС не дремлют. Недавно на выставке в Алматы я видела продукцию от четырех крупных белорусских мясокомбинатов. Судя по всему, у них большие планы по освоению нашего рынка. Кыргызская Республика сегодня уделяет особое внимание глубокой переработке мяса. Тем более миллионный рынок Алматы у него под боком. Все это говорит о том, что конкуренция между нами будет возрастать», – отметила спикер.

Чтобы в этой ситуации не остаться гостем на собственном тое, казахстанские переработчики решили объединиться в ассоциацию, которая донесла бы до правительства их проблемы и предложила пути решения.

### Искусственные преграды

По мнению отечественных производителей мясной продукции, экспортировать в РФ сложнее. К примеру, Россельхознадзор, являясь федеральным органом исполнительной власти, не только осуществляет функции по контролю за безопасностью продукции, но и регулирует движение импорта на рынке и может закрывать доступ для продукции, которая поступает от партнеров по ЕАЭС.

«Россельхознадзор счел нарушением обнаруженную ДНК свиньи в нашей конской колбасе и

запретил нам экспорт на российский рынок. ДНК – это макромолекула, и обнаружить ее можно в любой продукции, если она изготавливалась в одном цехе, где идет выпуск других изделий, в состав которых добавлялась свинина», – приводится в пресс-релизе мнение Хадиши Бижан.

Генеральный директор алматинского ТОО «Беккер и К» **Алмаз Тубеков** подтвердил, что ветинспекция РФ постоянно блокирует казахстанскую продукцию.

### От налогов до ассоциации

На встрече был поднят и вопрос об НДС, который, по словам переработчиков, они платят дважды. По мнению учредителя ТОО «Кублей» **Талгата Берекешева** из Уральска, в данном вопросе их интересы никто не представляет: «Аграрии в мясной отрасли в основном освобождены от уплаты НДС при продаже своей продукции. Переработчики же обязаны за их сырье оплачивать НДС 12%. Получается, что государство перекладывает налоговую нагрузку на нас. При этом у нас есть свои обязательства перед бюджетом по своему сформированному налогу на добавленную стоимость. Выходит, что переработчики платят двойной НДС – за фермера и за себя».

### Почему мы проигрываем?

«Встреча коллег по цеху оказалась своевременной. Трудности у нас схожие. К примеру, мы были вынуждены закрыть свои филиалы в РФ, теперь работает только дистрибьютор в Красноярске. Конечно, имеются поставки продукции в Омск, Новосибирск, но вот регулярную дистрибуцию в Россию мы уже не осуществляем. Если в 2016 году объем экспорта нашей продукции доходил до 100 тонн в год, то сегодня это порядка 10 тонн», – сказал «Курсиву» коммерческий директор ТОО «Предприятие РУБИКОМ» **Максим Щербаков**.

Он считает, что защита интересов отечественных мясопереработчиков государством осуществляется в недостаточной мере. А ветеринарный контроль РФ назван четким и способным выстраивать барьеры для импорта.

«Наше же государство пропускает все, особенно это касается продукции стран Таможенного союза. Нам сложно бороться с такими крупными российскими компаниями, как «Главпродукт» или «Останкино». Они берут объемы. А белорусский производитель – ценой. Ведь у них существует переизбыток продукции», – отметил собеседник.

# Поддержка с препятствиями

Предприниматели двух районов СКО жалуются на действия сотрудников регионального филиала Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства. По их словам, отдельные менеджеры организации превышают свои полномочия, отказывая в предоставлении кредитов и лоббируя интересы частных страховых фирм. В фонде обещают информацию проверить.

Павел ПРИТОЛЮК

### Доверяем не всем?

В декабре 2018 года в северо-казахстанский филиал АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» (АО «ФФПСХ») обратился житель Есильского района СКО **Руслан Козырев**. Он планировал воспользоваться государственной поддержкой и получить льготный кредит на развитие собственного бизнеса – лесопилки. Но, как отметил сельчанин в ходе недавно прошедшего совета по защите прав предпринимателей, сотрудник фонда, к которому он пришел за консультацией, ответил отказом. Причиной он назвал непогашенную судимостью г-на Козырева. Однако в регламенте кредитования, а также в утвержденном ФФПСХ перечне документов, предоставляемых при оформлении займов физическими и юридическими лицами, не закреплено обязательство по предоставлению справки об отсутствии или наличии судимости.

«Мне было отказано из-за того, что у меня судимость. Причем это было сделано несколько раз. Все отказы были в устной форме. Тогда я попросил оформить официальный мотивированный ответ о невозможности предоставления займа. Они согласились. Но в итоге кредит все же был предоставлен», – рассказал Руслан Козырев участникам совета по защите прав предпринимателей.

Мотивированный письменный отказ можно было обжаловать в установленном законодательством порядке. Возможно, это

из Мамлютского района **Виктора Ефремова**, такие услуги по оформлению займа предоставила ей компания, которая даже не относится к фонду. «Менеджер позвонил при мне в страховую компанию и спросил: «Ты на месте? Сейчас к тебе подъедут». А потом дал мне контакты и сказал туда пройти. Контакты нотариуса тоже там были предоставлены», – рассказала г-жа Бунеева участницам совета.

Но в филиале АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» причастность неких частных структур к работе фонда отрицают. «Наш менеджер не может никогда и никому навязывать какую-либо страховую или оценочную компанию. У нас даже нет рекомендаций и каких-то брошюр на столе», – заверяет представитель фонда **Олжас Сагандыков**.

Кроме того, Елена Бунеева непонятно, почему менеджеры сразу не предоставили ей список всей необходимой документации для получения кредита. В фонд она ездила трижды из дальнего села. А все процедуры, связанные с оформлением залога, пришлось как раз на третью поездку. Тогда она удивилась и предстоящим издержкам. ИП требовался кредит на 3 млн тенге, тогда как общие расходы на оформление займа составили в итоге свыше 300 тыс. тенге. К такому предприниматель и его супруга не были готовы. В итоге сумму для покупки КРС удалось собрать с трудом.

«Заявитель при первой встрече не получил от менеджера перечень требуемой документации и информацию об условиях. Требовался кредит в 3 млн тенге. Из них 30 тыс. тенге бизнесмен отдал за изготовление нового технического паспорта, чтобы фонд принял в залог дом. 7 тыс. отдали за услуги оценщика, 4 тыс. – за проведение техосмотра автомобиля, также для оформления залога. Потом представитель г-на Ефремова пошла по предоставленному специалистом фонда адресу и заключила договор страхования имущества на 6 лет с выплатой по 40 тыс. тенге в год. Это 240 тыс. В итоге расходы на оформление кредита составили более 10% от общей суммы самого займа», – прокомментировала

### Деятельность АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» в 2015–2018 гг.

Основные показатели	2018 год	2017 год	2016 год	2015 год
Кредитный портфель (млрд тенге)	124,5	103	82,9	69,2
Количество активных заемщиков (тыс. чел.)	47,1	43,8	36,6	28,9
Выдано займов (тыс.)	10,4	13,2	11	8,4
Объем выданных средств (млрд тенге)	53,8	48	34,9	27,3
Обеспечено занятостью (тыс. чел.)	12,6	13,8	12,3	13,5

По данным на 01.01.2019

заставило сотрудника фонда изменить решение.

Один из представителей филиала фонда, выступая на совете, подтвердил, что сотрудники организации таким образом действовать не имеют права.

«У кредитного менеджера нет полномочий устно отказывать потенциальному заемщику, утверждать, получит он заем или не получит. Решение о финансировании принимает кредитный комитет филиала. В этой ситуации необходимо разбираться», – прокомментировал в ходе встречи руководитель отдела кредитования СКФ АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» **Олжас Сагандыков**.

Являются ли такие нарушения системными, пока неизвестно. Между тем процедура подачи и рассмотрения заявок сегодня стала значительно прозрачнее, говорят в фонде. Просто предпринимателям, желающим получить кредит, не стоит считать главной инстанцией менеджеров.

«С начала текущего года в фонде внедрена талонная система. При подаче документов заемщику на руки выдается талон, в котором имеется специальный номер. По нему можно отследить процесс рассмотрения заявки на нашем официальном сайте», – резюмировал г-н Сагандыков.

### Через «своих»

В другом случае расходы на оформление займа превысили 10% от самого займа. Как рассказала **Елена Бунеева**, представляющая интересы находящегося на инвалидности супруга – индвидуального предпринимателя

председатель совета по защите прав предпринимателей **Инесса Куанова**.

Причем, как выяснилось, в залоговой политике АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» имеются определенные расхождения с действующим законодательством. Предприниматели обязаны пройти технический осмотр на предоставляемый в залог автомобиль 2014 года выпуска. Однако, согласно постановлению правительства РК № 472 от 23 июня 2015 года, срок прохождения техосмотра для авто был продлен с 4 до 7 лет.

«Прохождение техосмотра – одно из требований, когда мы принимаем в залог транспортное средство. У кредитных менеджеров нет компетенции, чтобы подтвердить исправность техники. Мы должны удостовериться, что автомобиль действительно в хорошем состоянии», – сказал **Олжас Сагандыков**.

Члены совета по защите прав предпринимателей выразили мнение, что в данном случае использованы устаревшие нормативы. АО «ФФПСХ» рекомендовали привести регламент в части истребования документа в соответствии с нормами законодательства. В то же время участники встречи подчеркнули, что фонд остается одним из самых доступных ресурсов для получения сельскими предпринимателями денег на развитие собственного дела. Так, по официальным данным, в 2018 году ФФПСХ одобрил порядка 10 тыс. заявок от предпринимателей из сел РК, выдав 50 млрд тенге кредитных средств.

# Гадание на бобах и зернах

< стр. 1

И если в 2014 году 10% зерна, поступившего на хлебоприемные предприятия, было отнесено к 4-му классу, то в 2018 году – уже 24%. Но ведь как хорошо продается при этом.

### Реверсивное мышление

Сохранится ли такая конъюнктура и как вообще ориентируются в ценовой ситуации главы КХ и ТОО? Каким образом учитывают тенденции зернового рынка? Где берут информацию, прогнозы, чтобы принять верное маркетинговое решение? Ответы на эти вопросы у предпринимателей расплывчатые.

Одни честно признаются, что следуют за ценами, которые предлагают перекупщики, мельники. Другие, особенно те, кто дружит с интернетом, демонстрируют большую информированность.

«Смотрим мировые биржи, прогнозы на урожай в РФ, Украине, Северной Америке, отчеты по продовольственным запасам ФАО. Делаем выводы, учитывая наш минус – что 30% цены уйдет на логистику... Сеем стандарт – пшеницу и кормовые. Во-первых, у нас животноводство. Во-вторых, не та климатическая зона, чтобы ботанический сад разводить», – пояснил свою маркетинговую стратегию корреспонденту «Курсива» директор ТОО «Сарыағаш» **Утеген Муртазин**. Хозяйство расположено на границе центральных и южных районов области, в зоне рискованного земледелия.

ТОО «Заря» – элитселекционер, находится в климатически более благоприятном Мендыкаринском районе. Хозяйство с высокой культурой земледелия, стабильно получает высокие урожаи зерновых. Однако директор его, **Александр Клишко**, не скрывает, что вопрос о планировании структуры посевных площадей для него сложный: «Сею разные культуры, надеясь угадать со спросом. Не всегда получается. Пшеница на семена – это константа, хотя она у нас меньше половины площадей занимает. Будем расширять площади льна – в области китайцы строят очень крупное перерабатывающее предприятие. Надеемся на стабильный спрос. Планируем посеять больше гороха. В прошлом году мы с ним не угадали – цена опустилась до 40 тыс. тенге. А сейчас поднялась до 60 тыс.».

Подход распространенный. Казахстанский эксперт зернового рынка **Виктор Асланов** называет это «реверсивным мышлением фермеров». Что сработало в этом году, то массово сеется и на следующий.

«У нас слабо развита экспертная деятельность, консалтинг в фермерской среде», – считает он.

Тем же grain.qoldau.kz пользуются не многие. Общие чаты, узун-кулак – главный источник сведений.

Предприниматели понимают, что грамотный учет, прогнозирование спроса важны для эффективного бизнеса, но считают, что каждый из них не может и не должен быть маркетологом. И заказывать индивидуальный

консалтинг, говорят, не выход. По мнению Александра Клишко, нужна централизованная структура, партнерская для производителей зерна, заточенная на поиски рынков сбыта, умеющая торговать.

«Крупные холдинги могут себе позволить маркетинговых аналитиков и собственный трейдинг. Но мелкий и средний бизнес нуждается в общем сервисе такого рода», – считает бизнесмен.

Он напомнил, что в конце 90-х в Костанайской области действовал хлебный дом «Алтын дэн», что-то вроде местной специализированной биржи. Формировали крупные партии зерна, находили покупателей, заключали гарантированные контракты. Лопнули потому, что оказывали предпочтение одним производителям в ущерб другим. Но это был первый опыт. Теперь то «Продкорпорация» заявляет себя примерно в этом качестве, то ставка делается на Единый зерновой холдинг. Однако результата нет.

### И о прогнозах

«В прошлом году мы создали Союз полеводов, набираем обороты. В том числе рассказываем про маркетинговые тонкости по мере сил», – информировал издание **Виктор Асланов**.

По его мнению, в этом году фермеры могут угадать, посеяв лен, овес. Не очень перспективно выглядит рапс. Ожидаемо расширятся площади под ячмень, который в прошлом году был на пике своей рентабельности за последние несколько

### Мнение



Виктор АСЛАНОВ, руководитель аналитического агентства «Зерновые и масличные»:

«Что касается возможного увеличения посевов пшеницы вслед за ростом цены, аграрии во всем мире так поступают. Но в Казахстане более выражен эффект реверсивного мышления фермеров. То есть что сработало в этом году, то сеется и в следующем сезоне. У нас слабо развита экспертная деятельность, консалтинг в фермерской среде, и в результате мы более подвержены рискам, связанным с таким мышлением. Соответственно, раз хорошо пшеница сработала, ячмень находится на пике своей рентабельности, надо ждать увеличения площадей под них».

лет. Следует ли ждать увеличения площадей под пшеницу? Очень возможно, считает собеседник.

Между тем российские эксперты прогнозируют у себя такой процесс. Кроме того, для Казахстана имеет значение не только цена на эту культуру. Пшеница – определяющий фактор севооборота, по аналогии: Канада все возделывает, а 50% пшеницы сохраняет. И у Казахстана статус страны, от которой в мире ждут хлеба.

## НАШЕ ДЕЛО

## Мылу – твердость!

Казахстанские мыловары вытесняют с местного рынка импортную продукцию



Фото: Вадим МУДАРИСОВ

Производство жидкого мыла в СКО довели до 100 тонн в месяц.

Производители отечественного мыла под считали, что в торговых точках их продукция и импортная представлены в равных объемах. Залогом локального успеха петропавловские бизнесмены называют приемлемую цену на свой товар.

Павел ПРИТОЛЮК

### Не за брендами, а за ценой?

Как рассказали «Курсиву» продавцы магазинов по реализации средств гигиены в Петропавловске, не многие горожане сегодня готовы приобретать дорогое жидкое мыло. Спросом пользуется товар стоимостью до 200–250 тенге за емкость 0,3 мл. Рост популярности местного продукта объясняется ими как раз доступностью. Флакон мыла петропавловского производства стоит около 210 тенге. Тогда как импортный, в основном российский, продукт – 500 тенге. Заметную разницу в качестве представленных марок жидкого мыла сегодня установить сложно.

Однако, как отмечают работники торговых точек, здесь важно учитывать индивидуальные запросы покупателей: кто-то целенаправленно ищет средства подороже, поскольку считает, что они лучше. Внимание уделяют и воздействию средства на кожу. Также важен пол: более дорогое мыло обычно предпочитают женщины, тогда как мужчины готовы обходиться и бюджетными вариантами.

### Курс на свое

Промышленное мыловарение в Казахстане еще два года назад начало серьезно укреплять свои позиции. По данным сайта

energurgrom.kz, казахстанские предприятия смогли в 2017 году почти на четверть закрыть потребность населения страны во всех видах мыла. При этом на внутренний рынок они поставляют 99% от произведенного ими объема продукции. За январь – октябрь прошлого года отечественные заводы нарастили объем на 70%, выпустив больше 11 тыс. тонн продукции.

По информации производителя из СКО, рост продолжается и сегодня. На локальном рынке импорт мыла сократился примерно на 50%. Правда, пока только жидкого. Порядка 100 тонн такого продукта ежемесячно производят в многопрофильном петропавловском ТОО «Радуга». Компания на рынке гигиенических средств работает три года. Помимо этого предприятие занимается производством продуктов питания, бытовой химии, изделий из пластмасс, разделным сбором мусора, его сортировкой и вторичной переработкой полимеров, складированием и хранением продукции, а также дистрибуторской деятельностью. Открытие линии по изготовлению и розливу жидкого мыла стало очередным этапом развития, рассказали журналистам в ходе пресс-тура в компании. Здесь отметили, что для этого в регионе имеются все возможности. Сырье покупают в Казахстане и России, тару же производят полностью в собственных цехах. Основой для емкостей служит переработанный на месте пластик.

«Для того чтобы создать тару, используем первичные полимеры. В данный момент разрабатываем технологию, по которой будем сами производить сырье и для бутылки. Будем собирать ПЭТ-бутылки или пластиковые емкости. Их отправим на переработку, изготовим заготовки и из них будем делать упаковку», –

рассказал директор завода металлопластиковых конструкций ТОО «Радуга» Евгений Ли.

### Ближайшая перспектива

А с июля текущего года производитель из СКО намерен запустить и линию по производству твердого мыла. На предприятии идут подготовительные работы к установке оборудования китайского производства, проинформировал Евгений Ли.

«На фабрике бытовой химии открылся участок по производству кускового хозяйственного и туалетного мыла. Мы будем производить и основу – стружку с использованием растительных и животных жиров», – рассказал спикер.

С поставками сырья проблем не должно возникнуть, считают на предприятии. Учитывая, что промышленные мыловарен на территории СНГ не так много, компоненты доступны.

«В России мыло производится в южных регионах страны. И уже от Урала растительные и животные жиры мало кто собирает и есть проблемы с утилизацией. Мы надеемся, что в этом плане мы будем здесь выигрывать. Надеемся наладить сотрудничество с Тюменью, Омском, Новосибирском», – поделился планами Евгений Ли. Сейчас производство жидкого мыла позволяет предприятию получать доход до 5 млн тенге ежемесячно. А выход на кусковое мыло позволит получать до 15–18 млн тенге. Производство обоих видов гигиенического средства вырастет до 500 тонн в месяц. Что касается стоимости продукта, в ТОО «Радуга» обещают, что и твердое мыло будет дешевле импортных аналогов. Цена на ввозимые средства гигиены сегодня составляет от 160 тенге за обычное мыло и свыше 300 – за кусковое от популярных брендов.

## Рентабельный бизнес

По итогам прошлого года объекты бьюти-отрасли оказали казахстанцам услуги на 28,4 млрд тенге. Это на 13,8% больше, чем в 2017 году, сообщает агентство Ranking.kz. В Павлодаре салоны красоты являются популярным бизнесом.

Марина ПОПОВА

### Конкуренции не боимся

В Павлодарской области, согласно информации регионального департамента статистики, объем услуг, оказанных парикмахерскими и салонами красоты области за 2018 год, составил 1,5 млрд тенге. В сельской местности этот показатель составил 49,5 млн тенге. Сравнить с результатами 2017 года возможности нет. Как пояснили в госоргане, до последнего времени при составлении статистики их учитывали лишь в общем объеме услуг. Однако количество салонов в регионе увеличивается, их открывают в том числе с помощью госпрограмм. Несмотря на возрастающую конкуренцию, цены не снижаются. По данным Комитета по статистике РК, услуги парикмахерских и салонов красоты подорожали по итогам I квартала 2019 года на 5,5%.

### «Енбек» в помощь

В конце прошлого года предпринимательница Жазира Жумалинова открыла в Павлодаре собственный салон красоты Selfie beauty club. Для этого она воспользовалась кредитом, который получила через фонд «Даму» по программе продуктивной занятости и массового предпринимательства «Енбек». Общий объем займа – 10,5 млн тенге сроком на пять лет. Ставка составила 6%, а залогом стало приобретаемое имущество. При этом гарантия фонда «Даму» составила 60%.

По словам бизнес-леди, это был скорее спонтанный шаг.

«Подвернулось соответствующее требованиям помещение, узнала о программе и рискнула взять кредит. Сумма меня не пугает, как и то, что число салонов растет. У каждого мастера есть свой клиент», – рассказала «Курсиву» Жазира Жумалинова.

### Когда есть спрос

По информации центра занятости Павлодара, ежегодно отсюда на обучение парикмахерскому, маникюрному делу, наращиванию ресниц отправляются от 50 до 70 человек. При этом выпускники курсов обязуются трудоустроиться в течение трех месяцев. «Управление образования регламентирует этот процесс. С недавних пор обучение у нас проходят и иногородние студенты, которым предоставляется общежитие. На сегодня у нас 57 девушек из Аксу, Экибастуза и сельской зоны. Трудоустраиваются в среднем 85%», – отметил директор Павлодарского колледжа сферы обслуживания Азамат Кашитов.

По мнению директора колледжа, спрос на парикмахеров будет всегда.

Большой интерес к бьюти-отрасли проявляют в Экибастузе. По данным директора учебного центра ТОО «Профессионал» Даурии Жумжуменовой, сегодня обучение проходят 20 будущих парикмахеров и столько же мастеров маникюра.

«Три месяца длится обучение: месяц теории и два месяца практики. После курсов ребята могут безвозмездно получить грант в размере 100 МРП на открытие своего дела. Также они получают стипендию в размере 16 779 тенге в месяц», – отметила глава центра.

### Как заработать?

А действующие владельцы салонов в регионе ищут различные пути по наращиванию прибыли. Одним из решений становится внедрение техники дополнительных продаж. Если все сделать пра-

вильно, можно добиться увеличения среднего чека. Например, такая базовая услуга, как женская стрижка, в стандартных павлодарских парикмахерских обойдется в 1,5 тыс. и выше, в салонах – от 3 тыс. тенге. В последних цена поднимается за счет мытья головы, креативности стрижки, укладки. Сопутствующими услугами считаются массаж головы, реконструкция волос, восстановительные процедуры, окрашивание, маскировка седины.

Пока павлодарцы расширяют услуги своих салонов, работая в четыре, а то и в шесть рук одновременно над своим клиентом, в российской бьюти-индустрии универсальность салонов больше не является догмой. Там сейчас делается упор на рост специализированных моностудий и барбершопов. Пока такие заведения в Павлодаре – не самое частое явление.

### Только для мужчин

Барбершопы в Павлодаре появились относительно недавно, полтора-два года назад. Здесь стандартный мужской набор: стрижка, бритье. Как пояснил «Курсиву» администратор одного из таких салонов Максим Кравцов, в обычной парикмахерской с клиента возьмут примерно 1 тыс. тенге и подстригут за 15 минут без мытья головы и прочих услуг. Барбершоп – заведение уровнем выше. Мужская стрижка стоит от 2,5 тыс. тенге, все зависит от фантазии клиента. Средний чек – 4 тыс. тенге. Только в барбершопе можно заказать бритье опасной бритвой.

Посетители барбершопов зачастую остаются верными заведениям, хотя стрижка здесь обходится дороже.

В целом же провинциальные города пока не ощутили снижения спроса на услуги салонов красоты и обрушения цен пока не происходит. Здесь стараются максимально расширить сферу услуг в одном месте и в шаговой доступности для клиента.



Фото: www.shutterstock.com/ t.max

Средняя цена на женскую стрижку в Казахстане в марте составила 1777 тенге, что на 2,4% дороже, чем год назад.

## Информационное сообщение

Сведения о размере оплаты, условиях и порядке предоставления площади для агитационных материалов в газете «Курсив-Север»

Товарищество с ограниченной ответственностью «Alteco Partners» – собственник газеты «Курсив-Север» (далее – Издатель) – в соответствии с Конституционным законом Республики Казахстан от 28.09.1995 года «О выборах в Республике Казахстан» и Указом Президента Республики Казахстан от 9 апреля 2019 года «О назначении внеочередных выборов Президента Республики Казахстан» информирует зарегистрированных кандидатов, участвующих в выборах Президента Республики Казахстан 9 июня 2019 года, об условиях предоставления площади для размещения материалов по предвыборной агитации.

Предоставление площадей осуществляется на основании заключенного с ТОО «Alteco Partners» договора о предоставлении зарегистрированному кандидату в Президенты Республики Казахстан, участвующему

### Обращение должно содержать:

1. Регистрационный номер, дату и время письменного обращения.
2. ФИО кандидата, ФИО доверенного лица, подающего письменное обращение.
3. Документ, подтверждающий полномочия лица на подачу письменного обращения, – удостоверение личности кандидата (доверенного лица), удостоверение кандидата (доверенного лица), выданное уполномочен-

ным государственным органом, иной документ в соответствии с законодательством РК.

4. Указание планируемого объема площади и времени ее предоставления, вида агитационных печатных материалов не позднее чем за 2 (два) календарных дня до даты планируемого выхода.

5. Подпись кандидата либо доверенного лица.

Письменные обращения принимаются с 6 мая 2019 года до 4 июня 2019 года включительно, кроме выходных и праздничных дней, по адресу: г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, б/ц «Нуры Тау», блок 5А, офис 119.

Публикации должны содержать информацию об их оплате, ответственных за выпуск материалов лицах, источниках финансирования, фамилию лица, предоставившего информацию.

Очередность размещения печатных материалов устанавлива-

ется Изданием в порядке поступления письменных обращений.

Агитационные материалы предоставляются Изданию в виде статей за два дня до даты публикации и должны быть подписаны лицом, уполномоченным на подписание договора.

Издатель вправе отказать в размещении агитационных материалов в случае, если усмотрит в них провозглашение идей: насильственного изменения

конституционного строя, нарушения целостности республики, подрыва безопасности государства, разжигания социальной, расовой, национальной, религиозной, сословной и родовой розни, культуры жестокости и насилия, а также создания не предусмотренных законодательством военизированных формирований и на иных основаниях, предусмотренных законодательством.

Издатель вправе отказать в размещении агитационных материалов в случае наличия в них информации, способной нанести ущерб чести, достоинству и деловой репутации кандидата или политической партии.

Условия и порядок предоставления площадей, указанные в настоящем сообщении, могут корректироваться в соответствии с требованиями уполномоченных органов.

Оплата осуществляется на основании счета, выставленного ТОО «Alteco Partners», в течение 3 (трех) банковских дней от даты выставления такого счета. Оплата осуществляется на банковские реквизиты ТОО «Alteco Partners», указанные в соответствующем договоре.

Генеральный директор ТОО «Alteco Partners» М. Б. Каирбеков

### Стоимость размещения агитационных материалов

№	Формат публикации	Цена за 1 кв. см, с учетом НДС
1	Размещение агитационных модулей/макетов на 1 (первой) странице (не более 500 кв. см)	180 тенге
2	Размещение агитационных статей на 1 (первой) странице (не более 500 кв. см)	225 тенге
3	Размещение агитационных модулей/макетов	145 тенге
4	Размещение агитационных статей	180 тенге

- Все агитационные статьи будут выходить под плашкой «Выборы»
- Работа журналиста оплачивается из расчета 3 тенге за 1 знак без пробелов
- Скидки за объем или кратность размещения кандидатам не предоставляются