



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

# КУРСИВ | СЕВЕР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 09 (27), ЧЕТВЕРГ, 14 МАРТА 2019 г.

**СИТУАЦИЯ:**  
МЕДОМ НЕ НАМАЗАНО

02

**СИТУАЦИЯ:**  
СКОЛЬКО СТОЯТ  
РЕПЕТИТОРСКИЕ УСЛУГИ

02

**В ФОКУСЕ:**  
СЕМ МЕНЬШЕ –  
ПРОДАЕМ БОЛЬШЕ

03

**НАШЕ ДЕЛО:**  
ОТКРЫТЬ БИЗНЕС  
БЕЗ ЗАЙМА

04



## \* Бриф-новости

### Цены растут

В СКО продукты дорожают быстрее непродовольственных товаров.

За январь и февраль цены выросли на 2,2 и 0,4% соответственно. При этом тарифы на платные услуги для населения несколько снизились. В итоге средний уровень инфляции, по данным регионального департамента статистики, с начала года составил 0,9%.

Что касается продовольственных товаров, то отмечено повышение цен на хлеб – на 8,7%, муку – на 3,8%, рис – на 3,5%, булочные и мучные кондитерские изделия – на 2,4%, алкогольные напитки – на 2,2%, молочные продукты – на 2,1%, мясо (включая мясopодукты) – на 1,7%. Овощи свежие подорожали на 5,8%, фрукты свежие – на 2,3%. Наряду с этим картофель подешевел на 1,3%, сахар-песок – на 1,5%, крупы – на 0,5%.

### Железнодорожный кластер усилится

До конца текущего года ТОО «Ферра Транс Трейд» в Экибастузе запустит новое производство по выпуску шурупов и клемм для железнодорожной отрасли. Общая стоимость проекта – 8,5 млрд тенге, сообщили в отделе предпринимательства акимата Экибастуза. Проектная мощность завода составит 12 млн штук шурупов в год и столько же клемм. В прошлом году данное предприятие построило новую производственную площадку в городе железнодорожный кластер.

### Попытка номер пять

Гольф-клуб в городе Щучинске Акмолинской области вновь продается. Пятые по счету торги назначены на 14 марта. На сайте «Самрук-Казыны» опубликовано извещение о повторном проведении торгов по реализации 100% пакета акций АО «КазМунайГаз-Сервис NS», которое занимается строительством и эксплуатацией элитного спортивного объекта. Стартовая цена – 4,104 млрд тенге, гарантийный взнос для участников торгов – 75,750 млн тенге. Напомним, первые торги состоялись 20 ноября прошлого года. Первоначальная цена гольф-клуба составляла 16,415 млрд тенге.

### На дороги – более 11 млрд тенге

В Костанайской области в 2019 году выполнят реконструкцию, капитальный и средний ремонт на 11,6 млрд тенге. Планируется привести в порядок 394 км дорог областного значения, сообщил руководитель регионального управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог Бакытбек Есенгулов. Сумма может увеличиться еще на 4 млрд тенге.

«Акиматом области направлено дополнительное предложение в Министерство индустрии и инфраструктурного развития РК на проведение среднего ремонта автомобильных дорог. Если деньги выделят, дополнительно ремонт будет охвачено еще 137 км автодорог», – рассказал г-н Есенгулов.

### Рейтинг Казахстана подтвердили

Международное рейтинговое агентство S&P подтвердило суверенный кредитный рейтинг на уровне BVB, прогноз «стабильный».

Ключевыми факторами, поддерживающими рейтинг Казахстана, являются сильный государственный баланс, а также ликвидные активы, превышающие внешнюю задолженность в прогнозах аналитиков до 2022 года.

В 2019–2022 годах аналитики ожидают роста экономической активности в среднем 3%, который будет обусловлен государственными программами и ростом в добывающих отраслях.

Также, по прогнозам аналитиков S&P, благодаря новому Налоговому кодексу государственные доходы будут поступательно увеличиваться. Налоговый кодекс снизит дисбаланс, приумножит доходы с помощью рационализации исключений и преференций, увеличивая налоговую базу и способствуя фискальной консолидации.

## Не рассчитали силы

В Павлодаре выявлено 30 неосвоенных предпринимателями земельных участков

В областном центре сотрудники отделов городского акимата занялись поиском участков, которые были выданы под бизнес, но пустуют долгое время. Их планируют передать для реализации перспективных проектов.

Марина ПОПОВА

В Павлодаре в последние годы проводится работа по выявлению переданных бизнесу, но не освоенных земельных участков. Администрация областного центра планирует оформить договоры аренды с теми, кто хочет реализовать реальные проекты.

По информации руководителя отдела архитектуры и градостроительства городского акимата Назара Жумабекова, в прошлом году было выявлено 25 таких объектов, в текущем году – уже 30. Их собственники не уложились в установленный для реализации проектов срок три года.

«Из 25 неосвоенных участков, которые выявила комиссия, восемь участков переданы новому собственнику. В прошлом году общая сумма штрафов с 15 объектов составила 600 тыс. тенге, остальные дела переданы на рассмотрение в суд», – уточнил спикер.

При этом главная проблема, по мнению руководителя отдела, состоит в том, что в прежние времена земельные участки передавались в собственность, а не как сегодня – в аренду. И решить спорный вопрос



Как утверждают чиновники, перед госорганами не стоит задача отобрать землю у предпринимателей. Гораздо важнее простимулировать бизнес, отдавая незастроенные участки тем, кто может и готов использовать землю по назначению. Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

можно только в суде. Но перед составлением искового заявления на изъятие необходимо провести определенную работу, включающую проверку специалистами земельной инспекции. Если факт нарушения сроков освоения установлен,

выдается уведомление минимум на полгода, максимум – на год. Затем следует повторная проверка. В случае игнорирования замечания материалы направляются в суд.

«В суде подобные дела рассматриваются в лучшем случае в

течение полугодия. До окончательного принятия решения проходит длительный срок. Бизнес держится за землю. Политика суда тоже неоднозначна. Например, небольшое строение засчитывается как освоение земельного участка, и

его оставляют за собственником. К сожалению, законодательством четко не прописано, что именно является освоением участка», – отметил Назар Жумабеков.

2 >>

## Ставка на АО «ССГПО»

Александр Машкевич объявил о планах по увеличению мощности железорудной компании в Костанайской области

Председатель совета менеджеров ERG во время визита в Костанай дал понять, что Евразийская группа не отказывается от намерения нарастить мощность АО «ССГПО». По его словам, следует ожидать увеличения производства на предприятии «в разы».

Татьяна МОРОЗ

### Цель – увеличение

Председатель совета менеджеров Евразийской группы Александр Машкевич во время визита в Костанай объявил о предстоящем расширении АО «Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение».

«У нас очень хорошие перспективы на развитие нашего бизнеса в Костанайской области. В самое ближайшее время мы объявим о планах по расширению нашего производства. Намерены дать ССГПО новую жизнь. Ставим перед руководством предприятия весьма амбициозные задачи по увеличению производства. Причем не на 10%, не на 20%, а значительно – в разы. У нас есть четкое понимание, как мы это будем выполнять», – заявил Александр Машкевич в ходе подписания меморандума о сотрудничестве между акиматом Костанайской области и ERG.

Ранее представители Евразийской группы и местные власти сообщали, что в поселке Качар вблизи города Рудного появится новая обогатительная фабрика АО «ССГПО». Еще в апреле 2018 года аким Костанайской области Архимед Мухамбетов на аппаратном совещании отмечал, что стоимость инвестиционного проекта составит \$800 млн, а железная руда будет поставляться ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат», РФ.

К слову, в конце 2016 года, согласно официальной информации ERG, опубликованной на сайте, АО «ССГПО» получило кредитную линию от Евразийского банка развития в \$95 млн для финансирования расходов, связанных с производством железорудного кон-



Александр Машкевич: «Мы планируем дать ССГПО новую жизнь».

Фото автора

центра и окатышей, для отправки их на экспорт. Срок действия кредитной линии обозначен ноябрем 2020 года с возможностью продления еще на два года. Тогда Александр Машкевич подчеркивал, что полученное предэкспортное финансирование позволит поддерживать загрузку производственных мощностей на АО «ССГПО», о чем сообщалось на официальном сайте транснациональной компании.

АО «ССГПО» производит железорудное сырье: офлосованные железорудные окатыши и железорудный концентрат, которые поставляются на заводы Казахстана, Российской Федерации и Китая. К 2015 году зафиксировано падение объемов производства на казахстанском предприятии на 40%. Одной из причин стал переход постоянного клиента, Магнитогорского металлургического комбината, на сырье отечественного производства. Завод сократил количество покупаемой у ССГПО продукции.

В 2018 году, по данным регионального управления экономики и бюджетного планирования, в Костанайской области увеличились объемы экспорта железорудной продукции на 26,1%, а в горнодобывающем секторе, впервые с 2011 года, обеспечен рост показателей на 15,5%. К примеру, увеличена добыча железных руд на 16,6%, производство окатышей – на 14,9%, а железорудного концентрата – на 14,3%. В экономике Рудного доля АО «Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение» составляет 79% от общего объема производства.

### Деньги – в «социалку»

В Костанайской области также находятся принадлежащие ERG два филиала АО «Алюминий Казахстана»: АО «АК» Краснооктябрьское бокситовое рудоуправление «Краснооктябрьское» и АО «АК» Тургайское бокситовое рудоуправление «Тургайское».

«Сегодня на этих предприятиях работает больше 20 тыс. человек. Большие задачи перед нами стоят. По КБРУ есть вопросы. Мы будем помогать. По изъятию земель есть вопросы. Я обращаюсь к своим коллегам: нужно содействовать инвесторам и помогать им. Евразийская группа и ее работа в регионе имеют очень большое значение. Рынок меняется, цены меняются. В РФ – санкции. Инвесторам очень сложно», – обратился к чиновникам в ходе процедуры подписания документа аким Костанайской области Архимед Мухамбетов.

В 2014 году ERG объявила о прекращении добычи бокситов на месторождении уже в 2021 году в связи с истощением запасов и нерентабельностью производства. Тургайское бокситовое рудоуправление в течение последних лет снижает мощности. В прошлом году, согласно официальным данным управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития региона, здесь добыли 300 тыс. тонн, в этом году план – 250 тыс. тонн, в 2020-м – 114 тыс. тонн. Но власти региона все же надеются, что на плаву ТБРУ останутся за счет увеличения добычи огнеупорных глин. Что касается АО «АК» КБРУ «Краснооктябрьское», то запасов, по официальным данным, хватит еще на 30 лет.

Подписанный на прошлой неделе меморандум между акиматом Костанайской области и Eurasian Resources Group касается реализации социально значимых проектов в 2019 году. В его рамках частная компания выделяет порядка 3,7 млрд тенге на строительство детских и спортивных площадок, проведение капитального ремонта тепловых сетей, крыш детских садов и школ, приобретение автобусов и машин скорой помощи, реконструкцию стадионов в городах Рудном, Лисаковске и Аркалыке.

Акимат Костанайской области в свою очередь обязуется перечисленным городам и близлежащим поселкам помочь на 7,6 млрд тенге.

Отметим, что такое соглашение между администрацией региона и ERG подписывается не в первый раз.

# Медом не намазано

## Павлодарских пчеловодов беспокоит вопрос реализации сладкой продукции

Сельский производственный кооператив «Мед Прииртышья» имеет серьезные намерения по развитию отрасли и пропаганде натурального продукта. Правда, уже больше года руководитель кооператива ждет разрешения на получение земельных участков под торговые точки.

Марина ПОПОВА

### Где медом торговать?

Председатель павлодарского СПК «Мед Прииртышья» Сергей Трофимов решил открыть собственные торговые точки. По его мнению, это необходимо, чтобы привлечь внимание покупателя к местному продукту и вытеснить с рынка пластиковые баночки без указания фирмы-производителя и соответствующего сертификата.

«Мед, который реализуют повсеместно в наших овощных отделах, не маркирован. Вы не найдете на баночке информации о происхождении продукции. Хотя это тот же продукт, что и молоко или мясо», – отметил Сергей Трофимов.

Члены кооператива уже выбрали наделы под торговые точки, заплатили 32 тыс. тенге за проект, документы направили в отдел земельных отношений городского акимата. Решения ждут уже больше года.

«Я сотрудникам отдела глаза намазали, но результата пока нет», – говорит Сергей Трофимов.

Председатель СПК уже подсчитал, что установка контейнеров со всем оформлением обойдется в 100 тыс. тенге за каждый. Вместе с коллегами он планирует для начала открыть четыре точки в областном центре.

«Мы их предоставим членам кооператива с тем условием, что наряду со своей продукцией они будут реализовывать и мед кооператива. Кроме того, они возьмут на себя оплату за оформление земельного участка, электроэнергию, охрану», – уточняет собеседник.

Аким города, недавно посетивший музей меда, предложил взять в аренду земельные участки на внутридворовых территориях. По мнению предпринимателя, медовая продукция – это



Павлодарские пчеловоды готовы сдавать более 50 тонн меда, если появится спрос.  
Фото: Екатерина ГУЛЯЕВА

не товар первой необходимости и такое расположение не даст экономического эффекта. А чтобы арендовать площадку в один квадратный метр в одном из местных супермаркетов, необходимо выкладывать ежемесячно по 40 тыс. тенге. Так что пока в распоряжении СПК имеется только одно помещение, где сегодня разместились музей пчеловодства, магазин и школьный класс. В ремонт было вложено 5 млн тенге собственных средств.

### Время идет – проблемы остаются

Из года в год пчеловоды на собраниях поднимают одни и те же вопросы. Нынешний год, по словам Сергея Трофимова, исключением не стал. Например, каждый городской рынок до сих пор требует с продавцов меда

отдельную ветеринарную справку стоимостью 750 тенге, притом что существует единый паспорт пасечника, утвержденный Министерством сельского хозяйства. Что касается производства, то, чтобы поставить ульи в природоохранной зоне, необходимо заплатить за каждую семью более 1 тыс. тенге. Такую сумму утвердили депутаты маслихата. А заводится на луга и в леса в сезон, как правило, 300–400 семей. В других регионах данная оплата составляет 200–300 тенге.

Еще одна проблема – отсутствие оповещения пчеловодов о применении пестицидов крестьянскими хозяйствами, что приводит к уничтожению насекомых, и страхового случая на государственном уровне не предусмотрено, хотя пчеловодство отнесено к разделу сельского хозяйства.

### Мед на экспорт

Сегодня члены павлодарского СПК «Мед Прииртышья», который объединяет 20 пасечников, за сезон накачивают примерно 50 тонн меда. Могут и больше – был бы налажен сбыт. Одна из перспектив – экспорт. Но павлодарские пчеловоды скептически относятся к заявлениям властей об экспорте меда.

«Взять, к примеру, Китай. Чаще всего экспорт – это торговля на рынке в Хоргосе. Мы, конечно, ведем переговоры по реализации нашего меда в трех направлениях – Китай, Корея и Европа. На самом деле, все не просто. Во-первых, никого не устраивает пластиковая посуда. Стекло закупить можно, но это отразится на себестоимости продукта. В качестве альтернативы предложили корейской компании глиняную пищевую посуду, изготовляемую в Экибастузе. Сейчас они просчитывают. Во-вторых, необходим соответствующий сертификат. У нас его не выдают. Чтобы получить заключение по меду, отправил его на исследования в Корею», – говорит Сергей Трофимов. «Если все сложится, то корейская сторона готова для начала взять 20 тонн продукта», – говорит руководитель СПК.

### Пчеловодов за парту

СПК получил от павлодарского филиала палаты предпринимателей «Атамекен» сертификат на открытие учебного класса, где могли бы обучаться будущие пчеловоды. Ведь занятие пчеловодством – это не только бизнес, но и наука.

«Я вижу работу класса следующим образом. Сегодня горожане осваивают новые специальности через центр занятости. Почему бы не получить и такие навыки в качестве второй профессии? За месяц мы бы могли обучить 15 человек, не бесплатно, конечно. Однако идея пока не нашла понимания», – говорит Сергей Трофимов.

К слову, сегодня молодые люди из Казахстана обучаются пчеловодству в Польше и Словакии. Обучение длится 3 года 6 месяцев, то есть они изучают языки и получают профес-

сиональные навыки. Но, по словам Сергея Трофимова, профессия в Казахстане устаревает. Поэтому он решил открыть музей пчеловодства, чтобы рассказывать о ней школьникам. Возможно, кто-то проявит и больший интерес. В нашей стране официально зарегистрированных пчеловодов порядка 12 тыс. По подсчетам Национального союза пчеловодов Казахстана, чтобы отрасль оживила, специалистов должно быть в несколько раз больше.

А о том, что это может стать второй профессией и дополнительным источником дохода, свидетельствуют примеры. Например, Сергей Мезинов из Павлодара основал первую пчелиную семей ферму.

«Был в Омске, знакомые на зиму от пчел освободились, выбросив их на улицу. Мне жалко их стало, решил забрать, сложил в обычную коробку из-под конфет. Приехал домой, ульев нет. Что делать? Вырезал сам, купил четыре рамки донниковых за 26 тыс. тенге. Так и втянулся», – рассказал «Курсиву» Мезинов.

### Нереализованные мечты

Несколько лет назад Сергей Трофимов загорелся идеей создать туристическую базу на заброшенных дачных участках в черте Павлодара. Горожане могли бы отвезти меда, увидеть, как живет пасека, принять участие в процессе откачки. Место подыскал на территории дачного массива «Березка», где оказалось много брошенных участков. Все, что требовалось от чиновников, – это провести работу по переводу данных земель в госсобственность. Но пчеловодам предложили взять эти участки под огородничество.

«Это означает, что меня в любой момент за нецелевое использование земли оттуда попросят. При этом в других случаях, если земля не обрабатывается три года, ее вообще изымают без разговоров», – говорит Сергей Трофимов.

Впрочем, пчеловоды руки не опускают. В ближайшее время в арендованном помещении откроют пункт апитерапии – лечения больных суставов с помощью пчел. Это один из этапов популяризации дела.

# Знания – деньги

## Сколько стоят репетиторские услуги в Петропавловске?

Дополнительные платные уроки для школьников стали частью рынка образовательных услуг. В нише обосновались как частные лица, так и специализированные центры подготовки. «Курсив» выяснил, сколько они зарабатывают и какие предметы востребованы среди североказахстанцев.

Павел ПРИТОЛЮК

### Приоритет царице наук

В перечне предметов, которые школьники Петропавловска хотят подтянуть при помощи репетиторов, на первом месте точные науки. Местные педагоги отмечают, что в связи с вводом новой учебной программы популярность набирает и помощь в подготовке к СОР и СОЧ (суммативное оценивание за раздел и за четверть. – «Курсив»). Кроме того, среди будущих выпускников самого северного города РК актуально оттачивание знаний для поступления в российские вузы.

Итак, цены на услуги репетиторов в Петропавловске начинаются от 1 тыс. тенге за час работы. На таких интернет-платформах, как OLX, насчитывается больше 100 объявлений о предоставлении преподавательских услуг в регионе. Одно занятие по химии обойдется в 1 тыс. тенге, по математике – 1,2 тыс. тенге за час. Казахский и английский языки оцениваются в 1,5 тыс. тенге, столько же просят и за частные уроки физики. Дороже всего индивидуальные уроки отечественной и всемирной истории – 2,5 тыс. тенге.

Пользуются спросом и дополнительные уроки в образовательных центрах. Здесь обучают как индивидуально, так и в группах. Цена за обучение с педагогом тет-а-тет стартует с 2 тыс. тенге за час. Группами предпочитают учить английский язык, так как считается, что в коллективе его легче усваивать.

«Групповые занятия по английскому востребованы. Людям надо



Услуги репетиторов в Петропавловске стоят от 1 до 2,5 тыс. тенге за час работы.  
Фото: Вадим МУДАРИСОВ

дешево и качественно. Но проблема в том, что в основном в языковых центрах работают студенты», – рассказала в комментариях «Курсиву» заведующая учебной частью образовательного центра «Учазия» Анжела Адракова.

Нехватка квалифицированных учителей с опытом работы – вопрос актуальный для всей сферы частных образовательных услуг СКО. Большинство педагогов трудятся по совместительству, не желая терять место и стабильный заработок в школе. В учебных центрах, как отмечает г-жа Адракова, преподаватели получают до 30% от средств, полученных с каждого ученика. Учитывая, что количество слушателей зависит от сезона, о стабильности говорить не приходится. Число школьников, пользующихся репетиторскими услугами, как правило, возрастает в среднем на 20% в период подготовки к экзаменам.

В 2018 году на Едином национальном тестировании самой популярной комбинацией пред-

метов у выпускников Казахстана стала «математика – физика». Эти дисциплины выбрали больше 26% сдававших экзамены. Отсюда и спрос.

«Если смотреть на примере нашего центра, то математика на первом месте, далее идет физика. Затем русский язык и химия, история и информатика», – рассказала Анжела Адракова.

### Свободная ниша

Крупных репетиторских центров по подготовке старших школьников в Петропавловске не так много. Больше всего именно языковых школ, тогда как универсальные реже рассматриваются как эффективный вид бизнеса.

«Мы, открываясь, не представляли, насколько высока конкуренция среди детских центров для младших учеников. Эти центры на каждом шагу. Вопрос в том, что помещения у них в большинстве случаев не позволяют набирать большие группы. Что касается репетиторства для среднего и старшего звена, тут

конкуренция не столь жесткая», – говорит г-жа Адракова.

### А у соседей лучше?

Стоит подчеркнуть, что в приоритете у петропавловских школьников, пользующихся репетиторскими услугами, именно подготовка к российскому Единому государственному экзамену. Желание учиться в соседней стране продиктовано не только сильными миграционными настроениями в регионе, но и возможностями, которые предоставляют российские вузы.

«Там много бюджетных мест. Поэтому родители готовы год платить репетиторам, чтобы затем ребенок обучался бесплатно. Кто настроен серьезно, начинают готовиться еще с лета. Большинство же, конечно, начинают подготовку с осени», – отметила заведующая учебной частью образовательного центра «Учазия».

По данным акиматов, в 2018 году количество таких выпускников школ сократилось на 13%, а тех, кто решил сдавать ЕНТ, напротив, стало больше на 15%.

# Не рассчитали СИЛЫ

<< 1

При этом он подчеркнул, что перед сороганями не стоит задача отвоевать землю у предпринимателей: «Наша цель – простимулировать бизнес. Не можешь сам освоить, продай тому, кто сможет это сделать. Дело не только в том, что долгострой портят вид города, но это еще и вопрос безопасности».

К примеру, один из земельных участков площадью 1,2 гектара в развивающемся городском микрорайоне пустует с 2006 года. Владелец планировал построить спортивный клуб, заложил фундамент, затем стройка замерла. Жильцы соседних домов лицемерно торчащие сваи, пока в 2017 году участок не был изъят через суд и реализован с помощью электронных торгов. Новый арендатор планирует построить там жилой дом с торговым центром на первом этаже и паркингом. На это у него тоже есть три года.

Еще один участок, площадью в половину гектара, находился в собственности у страховой компании «Номад Иншуранс», которая планировала использовать землю под строительство детского развлекательного центра. В декабре прошлого года надел был выкуплен физическим лицом, и сейчас проходит процедура изменения целевого назначения земельного участка под строительство

многофункционального здания под отель, офис, ресторан.

Имеется пример и добровольного возвращения в коммунальную собственность участка для реализации в аренду через аукцион. Выигравший торги предприниматель планирует построить мини-футбольный корт. К слову, подобные примеры, когда владелец добровольно расстается с собственностью, редкость.

Причины неосвоения земельных участков различны.

«У кого-то возникают сложные жизненные обстоятельства либо сказывается отсутствие финансовых средств. В итоге большинство таких участков оказываются в залоге у банков», – поясняет Назар Жумабеков.

На жилой территории города долгострой выявить несложно. Однако необходимо провести аналогичную работу в промышленной его части, где расположены крупные и малые предприятия. На сегодня с помощью спецтехники, дронов, выявлено 40 объектов. Частью сотрудников акимата уже занимаются, владельцев других еще предстоит найти. Многие из них находятся за пределами страны. Кроме того, городской отдел архитектуры работает над оцифровкой карты города, строений и коммуникаций. После завершения работы у чиновников будет четкая картина положения дел в городе, связанных с объектами недвижимости.



Новый арендатор данного участка планирует построить там жилой дом с торговым центром на первом этаже и паркингом. На это у него тоже есть три года. Фото автора

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-Тау», блок 5А, оф. 119  
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41  
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:  
Марат КАИРБЕКОВ  
m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:  
Динара ШУМАЕВА  
d.shumayeva@kursiv.kz

Зам. главного редактора:  
Маия ТОРЕБАЕВА  
m.torebaeva@kursiv.kz

Изабел КАЕВЛЮВ  
i.klevtsov@kursiv.kz

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

Редакция:  
Алтынгуль САГИТОВА  
Kursiv Research,  
Жанар АХМЕТ  
Татьяна МОРОЗ  
Марина ПОПОВА

Корректорская бюро:  
Вера АН  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЛЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел  
Kursiv Research,  
Айзоль ИБРАЕВА  
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:  
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:  
Оле СТИВАН  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Орфей 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 АБДРАХИМОВ  
Тел. +7 (727) 346-84-41

Полуприсные 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 «Дзуір»  
РК, г. Алматы, ул. Кадаякбаева, 17  
Тираж 1000 экз.

# Сеем меньше – продаем больше

Корреспонденты «Курсив-Север» выяснили, сколько пшеницы отправлено на экспорт и сколько осталось в закромах казахстанских сельхозпредприятий. Несмотря на то что в целом мы рассматривали лишь один регион, в наших северных областях ситуация везде разная. Так, к примеру, выясняется, что Северо-Казахстанская область оказалась в лидерах по объему продаж зерна с начала года, но при этом из собранных в 2018 году 5,3 млн тонн зерна было реализовано почти 800 тыс. тонн. Вместе с тем костанайская пшеница отправляется в 23 страны. Зато в Павлодарской области рост спроса и цены на зерно объясняют торговой войной между США и КНР.

## Ориентир на внешний мир

В промышленной Павлодарской области в 2018 году в 3,4 раза нарастили объем экспорта пшеницы, реализовав более 230 тыс. тонн. Основные покупатели – из Узбекистана и Афганистана. А главными причинами роста спроса местные власти называют внешние факторы, среди которых международные отношения и макроэкономические изменения.

**Ирина АДЫЛКАНОВА**

### На пике спроса

Посевные площади и урожаи зерносеющих и индустриальных регионов страны не сравнить. Если в Северо-Казахстанской области валовой сбор зерновых в прошлом году превысил 5 млн т, то в Павлодарской, по данным местного управления сельского хозяйства, собрали 510,3 тыс. т пшеницы. Но и здесь ощутимы колебания зернового рынка. Цифры, предоставленные профильным госорганом, это подтверждают.

«В 2018 году из Павлодарской области экспортировано 232 тыс. т зерна пшеницы, а с начала 2019 года уже вывезено 86,9 тыс. т. По сравнению с 2015/16 годом объем экспорта увеличился в 3,4 раза, или на 160–170 тыс. т», – сообщили «Курсиву» в управлении.

Здесь рассказали, что сельхозформирования региона больше всего продукции отправляют в Узбекистан и Афганистан. Вместе с продажами растут и цены. Про-

вольственная пшеница 3-го класса на внутреннем рынке с осени 2018 года подорожала на 64%. Если несколько месяцев назад за тонну предлагали 40–45 тыс. тенге, то сейчас 68–70 тыс. тенге. Колебания зернового рынка в Павлодарской области связывают с внешними факторами.

«Повлияло противостояние Китая и США, в результате чего зерновой рынок наполнился слухами о том, что Китай снизит закупку пшеницы в этой стране. Сказалось и снижение урожая пшеницы в еврозоне и ограничение экспорта оттуда в связи со снижением урожая в последние пять лет. Уменьшился по сравнению с 2017 годом валовой сбор пшеницы в России», – предполагают в госоргане.

Между тем местные государственные органы уверяют, что имеющихся у участников зернового рынка запасов хватит надолго. По официальным данным, в конце февраля в наличии у крестьянских хозяйств, предприятий и элеваторов региона имелось 283,5 тыс. т пшеницы продовольственной.

«Что покрывает годовую потребность области в зерне для производства муки в 4,9 раза. Также имеется достаточное количество муки 1-го сорта для производства формового хлеба», – подчеркнули в управлении сельского хозяйства.

### Не пшеницей единой

На фоне роста спроса и цены в Министерстве сельского хозяйства озвучивают данные по сокращению площадей под зерновые. Процесс диверсификации посевов с расширением посевных площадей

масличных, зернофуражных, крупяных, бобовых, кормовых культур за счет сокращения площадей пшеницы, водоемких риса и хлопчатника, а также использования залежных земель длится с 2012 года. И сегодня о корректировках планов по диверсификации в ведомстве не рассказали. В письменном ответе на запрос указали, что в этом году ожидается дальнейшее сокращение площади зерновых культур – на 246,4 тыс. га, или 1,6%, в том числе пшеницы – на 168,3 тыс. га, или 1,5%.

«При этом увеличиваются площади востребованных культур: ячменя и кукурузы на зерно, сахарной свеклы, кормовых культур», – сообщили в Минсельхозе.

Между тем эксперты повышают прогноз на урожай текущего года в соседней России до 121 млн т зерновых и выше. И связывают это не только с благоприятными погодными условиями и сохранностью озимых. Аналитический центр «СовЭкон» не исключает повышения прогноза также из-за возможного расширения площади под яровые на фоне роста цен. По предварительной оценке аналитиков центра, общая площадь сева зерновых вырастет по сравнению с прошлым годом на 200 тыс. га, до 46,7 млн га, в том числе под пшеницу – на 300 тыс. га, до 27,6 млн га. Согласно уточненным данным Федеральной службы государственной статистики РФ (Росстата), озвученным 1 марта текущего года, объем валового сбора зерновых и зернобобовых в Российской Федерации в прошлом году составил 113,2 млн т, из них пшеницы – 72,1 млн т.

## Кто ест костанайский хлеб?

Израиль, Бангладеш и ОАЭ вошли в этот год в число покупателей зерна, выращенного в Костанайской области. В целом аграрии области реализуют урожай в два десятка стран. Впрочем, и местные мукомолы успели сделать необходимые запасы.

**Татьяна МОРОЗ**

### Продать как можно больше

За два месяца текущего года костанайские земледельцы отправили за рубеж 423 тыс. т пшеницы, а за аналогичный период 2018 года – 425 тыс. т. Хотя в регионе все же наблюдается рост экспортных поставок. За весь прошлый год область продала свыше 2,1 млн т пшеницы за границу, это на 890 тыс. т больше, чем в 2017 году. Статистику «Курсиву» привели в региональном управлении сельского хозяйства и земельных отношений.

«Пшеница отправляется в 23 страны мира. Больше 60% всего объема приходится на Узбекистан, Таджикистан, Иран, Азербайджан. В этом году увеличилась отправка зерна в Италию. К примеру, за два последних года Костанайская область экспортировала в эту страну примерно 40 тыс. т, за два месяца текущего года – уже 109,4 тыс. т. Есть в этом году и совершенно новые страны, куда отправилось костанайское зерно. Например, в Израиль продали 700 т зерна, а в Бангладеш 1,6 тыс. т, еще 1,7 тыс. т отправились в ОАЭ», – рассказал главный специалист управления Нурсултан Кабделов.

На экспорт отправили и 930 тыс. т муки, на производство которой ушло 1,4 млн т зерна. Внутри страны продали 545 тыс. т пшеницы и 128,5 тыс. т муки. Всего же прошлой осенью в закрома костанайские сельхозтоваропроизводители засыпали 5 млн 214 тыс. т зерновых. Из них порядка 552 тыс. т пшеницы заложили в семенной фонд, продовольственной пшеницы – порядка 4 млн 300 тыс.

Средняя стоимость 1 т пшеницы в 2015–2019 гг.

Костанайская область	2015		2016		2017		2018		2019	
	3-й класс	4-й класс								
	43 200	34 200	49 000	40 300	45 300	39 200	51 700	46 100	64 800	56 800

По данным управления сельского хозяйства и земельных отношений Костанайской области



«В этом году цены на зерно космические».

Ибраш ЕСТАЕВ, директор  
ТОО «Светлый Джарколь»

Сегодня, по данным управления, во всех лицензированных хранилищах, на элеваторах и складах, осталось чуть больше 724 тыс. т товарного зерна. Из них примерно 500 тыс. т – пшеница 3-го класса. Чиновники от сельского хозяйства не исключают, что у крестьян и небольших хозяйств есть и неучтенная в статистике пшеница.

«Так сложилось, что основная продажа костанайского зерна приходится именно на середину января, февраль, март любого года. Примерно 30% урожая продается осенью. Но уже к началу уборочной кампании на элеваторах остается примерно 300 тыс. т зерна», – пояснил собеседник.

### И подороже

Согласно официальным данным, сегодня в Костанайской области стоимость пшеницы 3-го класса зависит от качества и варьируется в пределах 65–75 тыс. тенге. Зерно 4-го класса дешевле, его продают по цене от 55 тыс. до 60 тыс. тенге за тонну.

«В прошлом году в этот же период тонна пшеницы 4-го класса и разного качества стоила от 45 тыс. до 50 тыс. тенге, 3-го класса – от 55 тыс. до 60 тыс. тенге. А осенью 2018 года за костанайскую пшеницу просили в среднем от 49 тыс. тенге за тонну до 60 тыс. тенге. Рост в среднем фиксируем от 30 до 40%», – привел данные Нурсултан Кабделов.

Причинами спроса местные чиновники называют снижение объема пшеницы на мировых рынках и повышенный спрос со стороны Средней Азии.

Директор ТОО «Светлый Джарколь» в Костанайском районе Ибраш Естаев активно начал продавать пшеницу только в феврале, когда ему предложили 68 тыс. тенге за тонну зерна 4-го класса.

«Почти в 1,5 раза увеличилась стоимость пшеницы. По-моему, просто космической цена на 3-й класс – 70–72 тыс. тенге за тонну. На моей памяти в первый раз такое случается. Сейчас нам поступило предложение о покупке большого количества зерна по 68 тыс. тенге за тонну. У нас есть постоянные партнеры в Узбекистане, Таджикистане и Иране. Туда и отправим», – рассказал изданию Ибраш Естаев.

В прошлом году хозяйство с посевными площадями в 13 тыс. га в среднем собрало 17 ц/га пшеницы. По словам его руководителя, установившаяся цена позволит получить повышенную прибыль, не 30%, как планировалось осенью, а 60%. Костанайский аграрий считает, что для продажи зерна сейчас самый выгодный момент, а если ждать дальше, цена понизится.

С этим согласны и представители трейдерских компаний в Костане. По данным ТОО «Софко International Astyk», за последние пять лет стоимость зерна этого года самая высокая. В 2015 году средняя стоимость пшеницы 4-го класса составляла 34,2 тыс. тенге, в 2016 году – 44,3 тыс. тенге, 2017 году – 36,2 тыс. тенге, в 2018 году – уже 50 тыс. тенге. Причина – спрос, которого не ждали. К примеру, Азербайджан и Туркменистан еще в конце года увеличили объем закупа зерна. Свою роль сыграла и ситуация на валютном рынке. Если осенью \$1 покупали в Казахстане за 340–350 тенге, то зимой он стал дороже на 20–30 тенге. При этом дальнейшем росте стоимости зерна, как отмечают представители компании, не будет. Цена снизится примерно на 20%, что напрямую связано с появлением нового урожая зерновых в южных странах.



## Не опустеют наши склады

Зерновой запас СКО сократился на 795 тыс. т с начала года. За январь в регионе продали рекордный за пять лет объем пшеницы. Многие местные аграрии целенаправленно придержали урожай до весны, чтобы продать его с большей выгодой для себя, и не прогадали. К примеру, с осени прошлого года цена на пшеницу 3-го класса выросла в 1,7 раза.

**Павел ПРИТОЛЮК**

### Общая тенденция

По данным Министерства сельского хозяйства, на сегодня республика располагает 11,9 млн т зерна, из которых пшеница составляет свыше 9,4 млн т. За январь запас зерновых на складах сократился на 18%, или более чем на 2,5 млн т. Среди зерносеющих регионов больше всего зерна продали в Северо-Казахстанской области. Напомним, по итогам уборочной кампании 2018 года местные аграрии собрали 5,3 млн т зерна, сейчас объем составляет 2,6 млн т. То есть запасы сократились более чем в половину. Только с начала года здесь реализовали порядка 800 тыс. т зерна. Для сравнения: в прошлом году эта цифра достигала 551 тыс. т.

В целом именно на зерносеющие регионы РК – Северо-Казахстанскую, Костанайскую и Акмолинскую области – приходится и основной объем экспорта. Зерно и муку они отправляют преимущественно по южным направлениям: в Узбекистан, Иран, Таджикистан, Афганистан, а также в Китай, Турцию и РФ. Среднегодовой экспорт зерна в СКО, например, составляет 1,8 млн т. По Казахстану реализуется порядка 400 тыс. т. В 2018 году, согласно данным, предоставленным «Курсиву» Минсельхозом, казахстанские аграрии реализовали с учетом муки 11,6 млн т зерна. Это на 2,9% больше, чем в 2017 году.

При этом повода для беспокойства нет – зерна для себя хватит,

считают в Министерстве сельского хозяйства. В профильном ведомстве, отвечая на официальный запрос издания, сообщили, что из 9,4 млн т пшеницы, имеющейся сегодня на складах Казахстана, продовольственной хранится 7,7 млн т, еще 1,7 млн т отведены под семенной материал, а 528 тыс. т предусмотрены на корм. В разрезе регионов наибольшее количество запасов зерна сосредоточено на складах крупных сельхозформирований и элеваторов. В СКО у первых хранится 947,4 тыс. т зерна. В специализированных хранилищах сосредоточено 945,9 тыс. т. Внушительные объемы имеются у индивидуальных предпринимателей, крестьянских и фермерских хозяйств. На их базах расположено 332 тыс. т, сообщает комитет статистики.

Многие аграрии, располагающие свободными финансами и складами для хранения, специально придержали свой урожай, чтобы заработать, когда поднимется цена. С прогнозами они не ошиблись. Еще прошлой осенью зерно 3-го класса с полей реализовывали по цене от 43 тыс. тенге за тонну. Сейчас, по сообщению инсайдов, крестьяне сдают зерно в среднем по 70–72 тыс. тенге. Рост цен на зерно и муку на местном уровне уже отразился на стоимости хлеба. Продукция пекарен СКО дорожала в октябре и ноябре, а в этом году – в конце февраля. В среднем цена выросла на 10%. К примеру, булка хлеба на Петропавловском хлебоуточном комбинате в октябре стоила 82 тенге, сегодня – 105 тенге. Это и другие предприятия сдерживают цену лишь на так называемый социальный хлеб.

### Выход на диверсификацию

Согласно информации руководителя управления сельского хозяйства СКО Ерболат Бекшенова, в текущем году посевы сельскохозяйственных культур по региону составят 4,3 млн га. Из них на площади зерновых и зернобобовых придется 2,8 млн га, масличных – 1 млн га, кормовых – 369,5 тыс. га, картофе-

ля – 37,4 тыс. га, овощей – 6,6 тыс. га. В 2018 году зерновые также посеяли на площади 2,8 млн га.

Между тем, как объявил на заседании областного акимата 4 марта первый руководитель СКО Кумар Аксакалов, в аграрной политике региона будет изменен. Начатая диверсификация посевных площадей продолжится. Теперь на полях самого северного региона Казахстана планируют выращивать и сою.

«В этом году по области будет посеяно 10 тыс. га сои. На будущий год планируем увеличить до 150 тыс. га. Площади пшеницы будем уменьшать и вводить такие высокорентабельные и экспортно ориентированные культуры. Соя пользуется спросом, цена за тонну составляет 150 тыс. тенге», – приводит слова Кумара Аксакалова пресс-служба областного акимата.

Сами сельхозтоваропроизводители региона говорят об актуальности перехода на «масличку». Несколько лет назад в Северо-Казахстанской области начало работать ТОО «Август-Казахстан». Основным приоритетом инвестора является выращивание зерновых, но теперь упор делается и на масличные культуры. Хозяйство «Ак-Жер 2010» из Жамбылского района СКО, в которое вошла компания, располагает свыше 13,1 тыс. га посевных площадей. Порядка 6,3 тыс. га из них отведены под пшеницу. 223 га засеяли ячменем. Остальное – под набирающие популярность культуры, как масличные, так и бобовые.

«Рынок диктует свои условия. Эти культуры более рентабельны, мы посмотрели, подсчитали и будем больше их выращивать. Мы больше внимания уделяем масличным культурам. На этот год в планах засеять рапсом до 3 тыс. га. Будет увеличение под посевы льна, гороха, также будем сеять сою – 100 га», – рассказал «Курсиву» заместитель генерального директора ТОО «Август-Казахстан» Жанбол Карсыбаев.

Наличие зерновых культур в разрезе зерносеющих регионов РК в январе – феврале 2019 года (тонн)

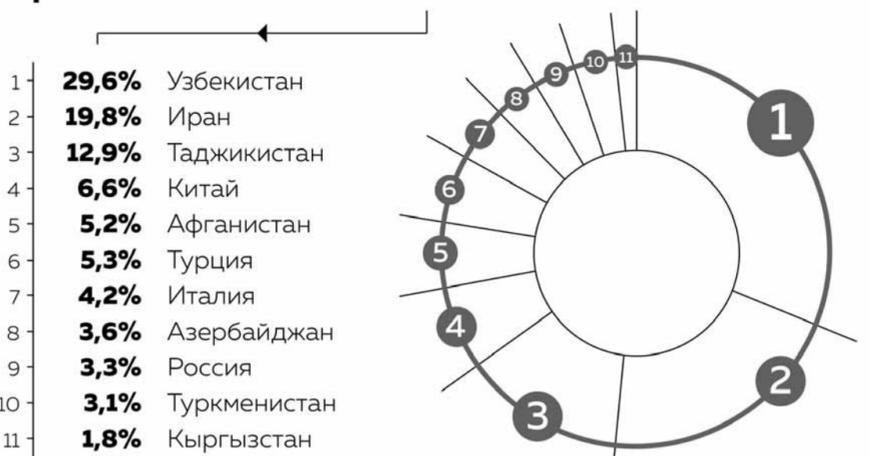
Регион	Урожай-2018	Наличие на 1 января 2019	Наличие на 1 февраля 2019	Уменьшение количества запасов зерновых
СКО	5,3 млн	3 449 987	2 653 513	на 795 974
Акмолинская область	5,6 млн	4 483 791	3 966 628	на 517 163
Костанайская область	5,2 млн	3 230 959	2 595 758	на 635 201

По данным Комитета по статистике МНЭ РК

## ОБЪЕМ ОТГРУЗКИ ЗЕРНА НА ЭКСПОРТ

в 2018 году превышает уровень 2017 года на 2,9 млн тонн, или 53,3%, и составляет порядка 8,4 млн тонн

Основные объемы зерна отгружены в



По данным Министерства сельского хозяйства РК

# Открыть бизнес без займа

## Как месяц обучения и обоснованный бизнес-план позволяют получить грант

Благодаря стартовавшей в 2017 году программе обучения по проекту «Бастау» многие сельчане открыли свое дело. Как сегодня чувствуют себя запущенные за счет безвозмездных грантов проекты, «Курсиву» рассказала начальник отдела павлодарского филиала палаты предпринимателей Анель Жампеисова.

**Марина ПОПОВА**

– Не так давно был запущен обучающий проект для начинающих предпринимателей. Подведены первые итоги. Каковы они?  
– Программа «Бастау» действует с 2017 года, первый поток слушателей составил почти 1 тыс. человек из пяти районов региона. Правда, грантовое финансирование государство запустило только в 2018 году. То есть первые участники программы, успешно защитившие свои проекты, кроме навыков работы получили возможность льготного микрокредитования под 6%.

– Немного подробнее об этом.  
– Кредитование идет для сельской зоны через АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства», АО «Аграрная кредитная корпорация» и для городов – через банки второго уровня. В своей работе основной упор делаем на Фонд финансовой поддержки, так как там отличные условия, прежде всего по залогу. Как известно, у банков второго уровня очень жесткая кредитная практика. Они даже не все райцентры рассматривают, так как там залоговое имущество – неликвид. И тут фонд – своеобразная палочка-выручалочка. Но у заемщика должна быть хорошая кредитная история.

– Из тех, кто прошел первые курсы, сколько человек занялось бизнесом?  
– Те, кто получил кредитование, а это порядка 200 человек, все в бизнесе.

– 200 человек из почти тысячи, прошедших обучение, не маловато ли?



– Нет, в ключевых показателях эффективности заложено до 20%.

– Что мотивирует людей прийти в «Бастау»?  
– Причины разные. Кто-то хочет повысить свой уровень знаний. Для кого-то это реальная возможность трудоустроиться. На селе сегодня сложно найти работу. В нашем случае люди получают реальную возможность начать собственное дело. К тому же в ходе учебы тренеры ориентируют людей на конкретный вид деятельности. Как правило, народ в этом плане консервативен, участники видят только ателье, парикмахерские, магазин. Бизнес-тренеры предлагают новые направления, рассказывают о подводных камнях, налоговых режимах работы и прочем. За месяц обучения слушатели получают большой объем информации. Есть и те, что пришли, как говорится, за компанию. Самое главное, если есть желание, то и результат будет.

**Анель Жампеисова:**  
«Если 20% от прошедших обучение потенциальных предпринимателей открывают дело, это норма».

Фото из личного архива  
Анели ЖАМПЕИСОВОЙ

– Анель Амангельдиевна, обучение – это, конечно, хорошо. Но как будущему бизнесмену понять, где реализовать полученные навыки предпринимательства?

– А это уже работа тренеров. До начала обучения они проводят исследование тех районов, откуда родом их слушатели. Существует карта специализации, где сказано, какие виды деятельности необходимо развивать, на что можно получить кредит и прочее. Тренеры в дополнение к этому проводят свои маркетинговые исследования. На основе всех этих данных и предлагают ниши, которые можно занять на селе. Конечно, выращивание животных или сельхозпродукции – это всегда перспективно. Но при этом хромает переработка сельхозпродукции. Чем не бизнес?

– Значит, слушатели кроме знаний еще и рекомендации получают?

– Как говорится, человек предполагает. Тренер может что-то предложить, но окончательное решение о направлении деятельности каждый принимает сам.

– Каковы итоги прошлого года?  
– Было запущено пять потоков обучения, через которое прошли 1865 человек. Из проекта было отчислено 34 слушателя по причине пропуска занятий более трех учебных дней подряд без уважительных причин либо по собственному желанию. По итогам обучения 1534 участника подготовили и защитили свои бизнес-проекты перед областной комиссией на общую сумму более 2,7 млрд тенге. Из них 869 проектов получили льготное кредитование в объеме 2,6 млрд тенге и 665 проектов, выигравших безвозмездные гранты в целом на 159,8 млн тенге. В структуре кредитования наибольший удельный вес составляют проекты в отрасли животноводства – 785 проектов. Перевозками решили заняться 43 участника. Также профинансированы 26 проектов в отрасли растениеводства.

– Сколько жителей региона планируете обучить в текущем году?  
– 900 человек. Кроме того, вы знаете, что в этом году упор будет на развитие бизнес-потенциала молодежи и многодетных мам. Для этих категорий сумма грантов увеличена с 100 до 200 МРП.

– Деньги хорошие, лишь бы они не стали единственной мотивацией.

– Так не получится. Любые деньги необходимо возвращать, даже грантовые, если они не были освоены в целевом порядке. Для этого заключается договор, где все условия прописаны. В случае невыполнения его условий они должны быть возвращены.

– И что, все свои гранты отработали?

– У нас в течение года ведется грантовый мониторинг. Мы выезжаем на место реализации каждого проекта, это большая работа. Есть случаи,

когда люди ничего не предприняли для развития своего бизнеса. Но они единичные.

– Каков средний возраст вашей аудитории? И кто чаще всего интересуется программой обучения?  
– Основной возраст – от 30 до 40 лет, это люди, полные сил и энергии. Мужчин и женщин примерно равное число. Мужчины в основном организуют производство, и большую часть объема займов получили они. На селе разведение скота, растениеводство остаются все же мужскими занятиями, а у торговли и отрасли услуг женское лицо. Представительницы слабого пола предпочитают грантовое финансирование.

– А как молодежь?  
– Молодые люди очень активно ищут в бизнесе.

– Проекты должны быть долгосрочными?  
– Строить длительные перспективы в меняющемся мире сложно. А уж молодым тем более. Возможно, время такое. С другой стороны, не получился этот проект, будет новый. Пусть ищут себя.

– Подводя итог, исходя из имеющегося опыта, можете сказать, на сумму гранта реально можно построить бизнес?

– Вполне. Речь идет о 100 МРП, или немногим более 240 тыс. тенге. В этом году эта цифра немного подросла, так как изменилась сумма МРП (на 2019 год сумма МРП составляет 2525 тенге. – «Курсив»). На эти деньги завод, конечно, не поставишь, но для организации ИП по предоставлению услуг вполне хватит. Это минимальный риск и одновременно проверка своих возможностей. Из общего количества человек, получивших гранты, наверное, 150 человек занимаются пошивом, ремонтом одежды. Многие домохозяйки взяли за выпечку. На эту сумму вполне можно купить швейную машинку или хороший духовой шкаф. Главное, что люди учатся зарабатывать деньги.

## Не сырьем единым

В 2,5 раза вырос несырьевой экспорт из Павлодарской области в 2018 году, и это второй результат в стране. Кроме того, регион вошел в тройку лидеров в Казахстане по поставкам продукции в ЕАЭС. За счет чего достигнуты такие результаты, выяснял «Курсив».

**Алтынгүл САГИТОВА**

### Производят, экспортируют

«Доля несырьевого экспорта в общем его объеме только за 11 месяцев 2018 года составила 74,1 против 51,4% за аналогичный период 2017 года», – отметили в управлении индустриально-инновационного развития Павлодарской области.

Здесь пока подводят итоги года, предварительные данные называют реальными. Если говорить об отраслях индустрии, то значительный рост достигнут в металлургии – здесь экспортировано продукции на \$1,163 млрд. Это ферросплавы, алюминий необработанный, трубопрокатная продукция и другое. Вносит свою лепту и химическая промышленность, развивающаяся на базе СЭЗ «Павлодар». Отсюда за границу отгружено продукции на \$25,2 млн, это дистилляты, кокс нефтяной прокатанный. Набирает обороты и железнодорожное машиностроение, на которое приходится экспортированной продукции на \$5,7 млн. Меньше в общем объеме экспорта представлено строительными материалами, в том числе вермикулита и изделий из цемента.

В основной линейке экспортной продукции расширена после запуска новых производств на территории СЭЗ «Павлодар». К примеру, проект по производству легированного алюминия стал реальностью благодаря ТОО «Giessenhaus», создатели которого инвестировали в этот бизнес 4,9 млрд тенге.

Проект на 6,7 млрд тенге по выпуску легкосплавных автомобильных дисков реализует ТОО «Вектор Павлодар», вложившее 540 млн тенге на первом этапе. Изделия из камня, печного топлива и кокса стало выпускать ТОО «RTF PVL».

В эти три проекта вложено 12,8 млрд тенге, а продукция выпущена за 2018 год на 2,3 млрд тенге, экспортировано же на 900 млн тенге. Первые две компании поставляют продукцию не только в Российскую



Фото с сайта polyplastic.kz

Федерацию, но и в страны дальнего зарубежья – Италию, Германию, а RTF PVL намерено заработать потенциал для экспорта в будущем. Кроме того, в портфеле СЭЗ «Павлодар» имеется пул из 10 перспективных экспортно ориентированных проектов, которые планируется закончить в текущем и 2020 году, утверждают в управлении индустрии и инновационного развития. В качестве новых изделий, к примеру, ожидаются алюминиевые профили от польской «Группы Кети».

«За последние два года нам удалось увеличить долю обработки в ВРП с 29 до 31,3%. Сегодня обрабатывающий сектор дает почти 64% от общего объема промышленного производства», – сказал, отчитываясь перед населением за 2018 год, аким области Булат Бакауров.

### За пределами СЭЗ

Если в специальную экономическую зону инвесторы идут охотно, стараясь как можно быстрее воспользоваться льготами, то над предприятиями за пределами площадки они думают дольше. Например, не первый год интересным для аграрного сектора называют проект по строительству сахарного завода. Как уточнили в управлении, на сегодня есть планы по введению завода мощностью 100 тыс. тонн с китайским участием. «Курсиву» озвучили и его ориентировочную стоимость – 37 млрд тенге. Уже заключен меморандум о долевом участии социально-предпринимательской копорации «Павлодар» и инвестора из Китая на уровне 51 и 49%, соответственно.

Нередко ряд запланированных инвестиционных проектов так и остаются лишь идеями – по причине так и не случившегося финансового подтверждения либо отмены проекта самим инвестором. К такому можно отнести проекты по строительству ТОО «ANSA Silicon» кремниевый завод в Экибастузе и химико-металлургического комбината компанией «Тенир Логистик», о которых власти заявляют не первый год. Хотя в управлении индустриально-инновационного развития постоянно утверждают, что реализация проекта не за горами.

В целом по региону за три последних года в основной капитал предприятиями направлено почти 1,4 трлн тенге. Самый крупный из восьми новых проектов 2018 года – комплекс по производству колес железнодорожного назначения стоимостью 54,1 млрд тенге ТОО «Проммашкомплект», действующего в Экибастузе с 2012 года. Он стал еще одной частью местного железнодорожного кластера, начало которому положил ввод «Казахстанской вагоностроительной компании» (КВК) в Экибастузе. Основными поставщиками комплектующих для производства полувагонов ТОО «КВК» стали 39 предприятий республики, в том числе порядка 10 предприятий Павлодарской области. Так, ТОО «R.W.S. Wheelset» производит железнодорожные оси и формирует колесные пары. А вот тот же новый комплекс на 200 тыс. штук колес железнодорожного назначения в год ТОО «Проммашкомплект» пока не вышел на заявленную мощность. В настоящее время ведется сертификация продукции, выход на проектную мощность намечен на июнь текущего года. В кластер вошли и другие предприятия в Экибастузе и Павлодаре, выпускающие комплектующие для магистральных железнодорожных путей.

## Саукеле на фэшн-подиуме

### Модельер из Костаная представит в ОАЭ коллекцию с казахским колоритом

Изделия хозяйки ателье Евгении Домбаевой заинтересовали ее коллег по швейному цеху из Объединенных Арабских Эмиратов. Они предлагают жительнице Костаная представить созданную ею коллекцию казахских свадебных платьев на предстоящем показе мод.

**Татьяна МОРОЗ**

### Без стереотипов

Швея-модельер из Костаная Евгения Домбаева в числе делегатов Совета деловых женщин Казахстана недавно побывала в Арабских Эмиратах. Наши бизнес-леди пригласили такие же предпринимательницы из Совета деловых женщин ОАЭ, которые ищут партнеров в Казахстане.

«Поездка в Дубай была очень продуктивной с точки зрения обмена опытом для меня как для предпринимателя. Арабских бизнесвумен государство поддерживает, выделяет гранты для развития и получения новых знаний. Как оказалось, жительницы Казахстана старше 30 лет тоже могут открыть свой бизнес в Эмиратах без оплаты налогов. Но только с условием, что их партнерами будут представительницы Совета деловых женщин Объединенных Арабских Эмиратов. Если найдете партнера на стороне, льгот не будет. Заинтересованы они в основном в пищевом производстве, доставке сырья, возрождении национальных ремесел», – рассказала «Курсиву» Евгения Домбаева.

В течение недели казахстанские предпринимательницы смогли посетить в ОАЭ предприятия, владельцами которых являются дамы. «Образованные, умные, коммуникабельные, они смогли добиться успехов в бизнесе. Меня, как производственника, интересовали, конечно же, предприятия промышленного значения. Очень хорошее впечатление оставило посещение фабрики по выпуску арабского кофе. Хозяйка фабрики – женщина деловая, с современными взглядами, эрудированная, вникающая во все тонкости технологического процесса своего завода. Бизнес семейный. Главным менеджером завода является ее сын. А я, каюсь, всегда думала, что удел арабских женщин – дом и семья. Но это лишь стереотип», – говорит г-жа Домбаева.



Евгения Домбаева готова удивить модельеров из ОАЭ свадебными нарядами с казахским колоритом. Фото автора

### Удивить подарком

Сама Евгения Домбаева начала бизнес 20 лет назад. Сначала шила на дому, затем открыла небольшое ателье, начав с одной швейной машинки. Однако рамок она себе не ставила. Сегодня ее салон свадебной моды в Костаное один из самых популярных, и все потому, что три года назад она взялась осваивать тогда еще свободную в северном регионе нишу свадебного бизнеса – пошив платьев в национальном казахском стиле. Идея пришла по вкусу не только местным невестам. Они готовы платить за свадебные наряды до полумиллиона тенге. Стоимость определяют качество тканей, фурнитуры: кристаллов, кружева и стейкларуса. Бизнес для региона сезонный, поэтому прошлой осенью, чтобы расширить клиентскую базу, Евгения Домбаева открыла салон в Астане.

«Конечно, в столице для реализации больше возможностей. Но я пока на начальном этапе, когда заказы есть, но их не так много. Признаюсь, доходы пока не те, на которые я рассчитывала, но все впереди», – говорит собеседница. Когда Евгению Домбаеву пригласили принять участие в деловой миссии в Дубай, она согласилась не раздумывая. Ведь это страна с развитой текстильной промышленностью. Представительница Казахстана поехала не с пустыми руками, она повезла в подарок казахский национальный головной убор и пояс ручной работы, которые преподнесла главному спонсеру встречи – арабской миллионерше Рийд Аль Дхахери.

«С ней мы встретились после того, как побывали на показе высокой моды. Нас пригласили на

закрытое мероприятие, без мужчин. Женщины смогли позволить себе снять паранджу. Фотографировать было нельзя. Я увидела, что носят они европейские наряды. Правда, закрывающие плечи. Они любят, как и наши дамы, много сверкающих элементов. После показа нам организовали встречу с авторами коллекции, где, собственно, и было решено провести совместный показ мод казахстанских и арабских модельеров при их ответной встрече в Астане, где буду участвовать и я», – сообщила собеседница «Курсива».

Костанайская предпринимательница привезла с собой из ОАЭ целый чемодан образов арабской фурнитуры: кружева, стейкларуса. Стоимость местных тканей и отделочных материалов, по ее словам, намного дешевле, чем в Казахстане, а качество – выше. Мастерницу из Костаная поразило и разнообразие материалов. Такого выбора, по ее словам, она нигде еще не встречала, поэтому сейчас продумывает возможность организации поставок в Казахстан. И уже составил эскизы будущих нарядов.

«Хочу удивить, показать что-то новое. Конечно, с национальным колоритом. На показе в ОАЭ были свадебные платья. Они мало чем отличаются от европейских. Но сочетание казахских орнаментов с современными фасонами свадебных платьев и национальный головной убор саукеле их поразили. Я считаю, что наши наряды очень гармонично смотрятся», – с гордостью сказала бизнес-леди.

Евгения Домбаева участия в будущем показе не страшится. Она считает, что это еще одна возможность заявить о себе. Теперь самое главное – создать новую коллекцию.