



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

КУРСИВ | СЕВЕР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 05 (23), ЧЕТВЕРГ, 14 ФЕВРАЛЯ 2019 г.

СИТУАЦИЯ:
ГОЛЬФ-КЛУБУ
ТРЕБУЕТСЯ НОВЫЙ
ХОЗЯИН

02

СИТУАЦИЯ:
ПОЧЕМ ТУПИК
ДЛЯ БИЗНЕСА?

02

В ФОКУСЕ:
ИЗ-ЗА РОСТА ЦЕНЫ
НА ЗЕРНО ДОРОЖАЕТ
МУКА

03



НАШЕ ДЕЛО:
ПИЛОТНЫЕ ПРОЕКТЫ
НЕ ВЫСТРЕЛИВАЮТ

04

* Бриф-новости

Борец с коррупцией попался на взятке?

В Костане суд санкционировал арест сотрудника регионального департамента Национального бюро по противодействию коррупции.

«Удовлетворено ходатайство старшего следователя управления внутренней безопасности Национального бюро по противодействию коррупции, согласованное с заместителем прокурора Костанайской области о санкционировании меры пресечения в виде содержания под стражей сроком на 2 месяца в отношении офицера по особо важным делам департамента Нацбюро по противодействию коррупции по Костанайской области Аскара Жаналинова», – отмечает пресс-служба Костанайского областного суда.

По данным суда, офицер подозревается в покушении на получение взятки в значительном размере. Наказание за данное уголовное правонарушение предусматривает штраф до 60-кратной суммы взятки либо лишение свободы на срок от 3 до 7 лет с конфискацией имущества и пожизненным лишением права занимать определенные должности.

На искусстве много не заработать

Больше всех в СКО получают представители финансовых и страховых структур, отмечают в региональном департаменте статистики. Заработная плата в этих отраслях составила 233,9 тыс. тенге, что вдвое превышает средний областной уровень. Высокая зарплата зафиксирована в горнодобывающей промышленности и разработке карьеров – 189,4 тыс. тенге. В лидерах также работники транспорта и складирования. Они получают в среднем 188,2 тыс. тенге. Самый низкий уровень зарплат в СКО у работников сфер искусства, развлечений и отдыха – в среднем 73,8 тыс. тенге, что на 36,6% меньше среднего показателя по области. Занятые в области административного и вспомогательного обслуживания зарабатывают 79,5 тыс. тенге. В IV квартале 2018 года среднемесячная номинальная заработная плата одного работника области составила 116,3 тыс. тенге.

Инфляция. Куда же без нее?

Индекс потребительских цен в январе 2019 года в Павлодарской области составил 100,6%. Цены на продовольственные товары с декабря увеличились на 1,2%. Отмечен рост цен на фрукты и овощи на 4,9%, алкогольные напитки и табачные изделия – на 2,5%, хлеб – на 2%, молочные продукты – на 0,6%.

«Непродовольственные товары стали дороже на 0,2%, платные услуги – на 0,4%», – сообщает департамент статистики Павлодарской области.

При этом все товары и услуги в общем подорожали за месяц на 0,6%, а по отношению к январю 2018 года – на 5,2%.

Жить можно?

В Петропавловске в пятиэтажном доме 8 февраля произошел взрыв бытового газа. Пострадавших нет, но строению нанесен ущерб. Заместитель акима города Евгений Глотов сообщил СМИ, что в результате динамического удара произошла деформация элементов здания, она привела к образованию незначительных дефектов, в том числе к смещению положения двух наружных стен. На поврежденных участках установлены маячки, которые показали, что дальнейшего разрушения не происходит. Власти считают, что объект для проживания пригоден. Владельцам трех пострадавших квартир они готовы выплатить компенсации в размере 100 МРП. Также горожанин обязуется взять на себя расходы по восстановлению подъезда, стен здания и квартир. Тем не менее жильцы опасаются возвращаться в квартиры.

Изъять нельзя оставить

В Костанайской области в разгаре борьба госорганов с бизнесменами за земельные участки

Летом 2018 года прокуратурой Костанайской области были выявлены земельные участки, выданные акиматами под бизнес без аукциона, а значит, по мнению надзорного органа, незаконно. Теперь местные исполнительные органы через суды вынуждают вернуть в госфонд порядка 340 участков по всему региону. По данным региональной палаты предпринимателей, трое арендаторов уже удалось отстоять свое право на землю.

Татьяна МОРОЗ

Под одну гребенку

В Палате предпринимателей Костанайской области полгода пытаются помочь бизнесменам, у которых власти хотят изъять ими же ранее выданные в аренду земельные участки.

Соответствующее предписание поступило из прокуратуры области. Как рассказал «Курсиву» начальник отдела правовой поддержки региональной палаты предпринимателей (РПП) Ренат Давлетпаев, акиматы представляли ставшие спорными земельные участки, руководствуясь ст. 44-1 Земельного кодекса. Она регламентирует передачу наделов на основании заявления предпринимателя. При этом в кодексе прописано, что они могут быть объектами продажи через аукционы.

«Думаем, что это дает возможность альтернативы местным исполнительным органам – выдать или по заявлению лица, или же через аукцион. Акиматы приняли решение передавать без аукциона. Однако прокуратура провела проверку и сделала вывод, что незаконно предоставлялись эти земельные участки, а значит, их необходимо вернуть», – говорит Ренат Давлетпаев.

Как быть бизнесу?

И таких участков (общей площадью примерно 3,8 тыс. га), по данным акимата Костанайской



Акиматы через суд пытаются изъять землю, а ответчики подают встречные иски. Ведь в развитие бизнеса на этих площадках предприниматели уже успели вложить миллионы тенге. Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

области, числится 345. В РПП подсчитали, что их порядка 400. Большая часть наделов находится в областном центре. Акиматы через суд пытаются изъять землю, а ответчики подают встречные иски. Ведь в развитие бизнеса на этих площадках некоторые из них успели вложить миллионы тенге. Юристы РПП участвуют в 12 делах, в которых рассматривается судьба 24 земельных участков, остальные предприниматели решают вопрос самостоятельно. Но есть и те, кто от своих участков отказался, как только получил соответствующее уведомление. И таких 26 человек.

«К нам обращаются предприниматели, кто-то за консультацией, кто-то за помощью юристов. В процессах участвуем бесплатно. Наша позиция: если предприниматель понес определенные расходы, земельные участки забирать нельзя», – добавил Ренат Давлетпаев.

Он рассказал, что все возражения на исковые заявления акиматов о признании договоров об аренде земельного участка недействитель-

ными юристы предпринимателей обосновывают законодательными актами.

«К примеру, земельный участок предоставлен для строительства частного детского сада в соответствии со ст. 44-1 Земельного кодекса РК. Затем, в мае 2018 года в нее были внесены изменения, которыми сегодня руководствуются исполнительные органы. Но, в соответствии с п. 1 ст. 43 Закона РК от 6 апреля 2016 года «О правовых актах», действие нормативного правового акта не распространяется на отношения, возникшие до его принятия и вступления в силу. Уже есть три процесса в первой инстанции, в которых поддержаны доводы бизнесменов», – пояснил г-н Давлетпаев.

Что касается предпринимателей, которые сегодня в судах борются за земельные участки, то они очень сдержанны в своих комментариях и до разрешения проблемы предпочитают о ней не говорить. А директор ТОО «Бест Костанай» Видади Юсубов отметил в телефонном разговоре с корреспондентом «Курсива»,

что его дело до суда не дошло. Мельничный комплекс ТОО «Бест Костанай» запустили в июле 2018 года. Проект обошелся в 4,5 млрд тенге, из них 2,8 млрд тенге – это прямые иностранные инвестиции турецкого бизнеса. В августе руководство компании также получило уведомление о том, что землю, которая выделялась под строительство железнодорожного тупика, нужно вернуть в госсобственность.

Претензии должны быть по делу

В палате считают, что логичнее проверяющим органам заниматься теми, кто, получив землю, отказывается исполнять условия договоров. И такие случаи есть. В 2018 году в Костанайской области сотрудники управления по контролю за использованием и охраной земель после проверок наложили штрафы на сумму больше 21 млн тенге. Эти деньги арендаторы и владельцы наделов заплатят за неиспользование земель сельскохозяйственного назначения, отсутствие обязательного строительства коммерческих объектов,

самовольное занятие земель госсобственности, выраженное в размещении хозяйственных построек и нарушении границ. Кроме этого чиновниками были обнаружены факты организации стихийных стоянок сельхозтехники и крупногабаритного инвентаря.

«В частности, в Карасукском районе выявлено четыре таких факта. Нарушители, являющиеся главами крестьянских хозяйств, привлечены к административной ответственности в виде штрафа на общую сумму 601,3 тыс. тенге, им выданы предписания об устранении нарушений. В настоящее время данные земельные участки оформлены как стоянки сельскохозяйственной техники с увеличением базовой ставки налога на землю в 10 раз», – заявил на прошлой неделе на совещании в акимате руководитель управления по контролю за использованием и охраной земель акимата Костанайской области Нурлан Абдуов.

По его словам, за 2018 год управлением поданы иски на изъятие 30 участков коммерческого назначения. В настоящее время 18 из них возвращены в госфонд, судьба остальных решается в суде. В 2017 году таких исков было 12, изъяти 8 участков, к освоению оставшихся хозяева приступили в процессе рассмотрения дела в суде.

«По 60 участкам общей площадью 43,3 га, в том числе по выявленным в 2018 году, планируется начать работы в этом году. Отмечу, что все они находятся в частной собственности. Зачастую владельцы наделов даже не предполагали, что могут стать объектами проверки, они ошибочно думали, что если участок является частной собственностью, то и право принятия решения о его освоении является личным делом хозяина», – добавил Нурлан Абдуов.

Участками, к процедуре выдачи которых возникли вопросы у прокуратуры, управление по контролю за использованием и охраной земель в Костанайской области не занимается. Эти функции передали акиматам городов и районов, а именно созданным при них отделам земельных отношений.

Количество есть. Что с качеством?

В рейтинге легкости ведения бизнеса Павлодарская область оказалась аутсайдером

На предпоследнем месте среди регионов оказалась Павлодарская область в рейтинге легкости ведения бизнеса. Акиматы отчитываются об освоении миллиардов тенге, выделенных на развитие МСБ. А исследование Министерства национальной экономики показало, что промышленный регион в отступающих по уровню открытости госорганов и создания инфраструктуры.

Алтынгүль САГИТОВА

Рейтинг расставил все точки над «i»

Павлодарская область отстает в новом для страны рейтинге – легкости ведения бизнеса. Результаты за 2017 год опубликовало Министерство национальной экономики. Как пояснили «Курсиву» в ведомстве, рейтинг подводит за предыдущий год в течение всего наступившего и поэтому он публикуется на год позже. Исследование охватывает оценку двух десятков параметров: от готовности инженерных систем до уровня коррумпированности государственных органов.

В результате самой благоприятной для МСБ назвали Кызылординскую область, в тройке лидеров – Атырауская область и Астана. Согласно документу, Павлодарская область с 2,61 балла заняла предпоследнюю, 16-ю строчку. Сказались малые объемы внешних инвестиций, привлеченных



в основной капитал предприятий несырьевого сектора, и высокая доля государственных услуг для юридических лиц, оказанных с нарушением сроков.

На итоги рейтинга существенно повлияли также результаты опроса предпринимателей, которые в числе проблем назвали низкий уровень финансовой поддержки, сложности с наймом сотрудников, обучением и

Булат Бакауов: «Каждый аким будет лично отвечать за развитие МСБ в области».

Фото: Валерий БУГАЕВ

подготовки кадров, открытостью государственных органов.

На 16-м месте область по таким показателям, как наличие коммунальных сетей и транспортной инфраструктуры, нефинансовая поддержка, уровень доверия и вмешательства государственных органов. На 15-м – по распространности коррупции и наличию специализированных площадок и

центров для поддержки бизнеса. Не спасло промышленный регион то, что продемонстрированы лучшие результаты по ряду позиций: по темпу роста инвестиций в основной капитал малых, средних предприятий по сравнению с предыдущим годом в процентах (I место); по темпу роста выпуска продукции субъектами МСП в реальном выражении (II позиция); по темпу роста инвестиций в основной капитал малых, средних предприятий (I место).

Снизу виднее

Министерством составлена и таблица ранжирования по 197 административным единицам страны – 160 районам и 37 городам. В ней первым от Павлодарской области числится Успенский район, расположившийся на 124-й строчке. Город Павлодар оказался на 150-м месте, далее следуют город Экибастуз (155-е место) и районы: Щербактинский (161), Актогайский (169) и Акжолы (177).

Нижние позиции рейтинга также заняли несколько районов области: Павлодарский на 180-м месте, Майский оказался на 188-й строчке, следующую позицию занял Железинский. На этом падение не заканчивается – три последние позиции республиканского рейтинга, с 195-й по 197-ю, достались административным единицам региона: городу Аксу, району Теренколь и Иртышскому району.

Дорогое удовольствие

Гольф-клуб в Щучинске за 16 млрд тенге пока не смогли ни отдать государству, ни продать частнику

Построенный за 16 млрд тенге гольф-клуб в Щучинско-Боровской курортной зоне трижды не смогли продать с молотка. Его приватизация пока не состоялась, хотя стартовую цену снизили почти в 4 раза – до 4,1 млрд. Ранее АО «НК «КазМунайГаз» планировало передать клуб на безвозмездной основе государству, но из-за высоких затрат на его содержание от идеи отказались.

Ирина АДЫЛКАНОВА

Дорого-богато

29 января не состоялся третий торги 100% акций компании АО «КазМунайГаз-Сервис NS» (далее – КМГ NS), на балансе которого числится гольф-клуб в городе Щучинске. Объект был построен по правительственному плану развития курортной зоны Акмолинской области и в соответствии с Государственной программой индустриально-инновационного развития. Это главный аргумент для обоснования целесообразности строительства. Исполнителем проекта выступило АО «КазМунайГаз». Клуб торжественно открыли в августе 2017 года, презентацию посетил президент страны Нурсултан Назарбаев.

«На территории 103 га, из которых 40 га – это лесные насаждения, построено 18-луночное поле класса «чемпионат», пляжи, пирс и другие сервисные объекты. Архитектурские работы выполнила южнокорейская компания «Инсон Гольф», супервайзером проекта выступила американская компания «Трунгольф», в управлении которой находится 250 полей в мире.



Гольф-курорту присвоен стандарт PGA, что позволяет проводить международные турниры самого высокого уровня», – дает характеристику Федерация гольфа Казахстана.

Теперь элитный спортивный объект состоит в списке приватизации национальной компании, и его продают с осени прошлого года. За это время на веб-портале gosreestr.kz организовали три электронных конкурса, но осуществить продажу не получилось из-за отсутствия потенциальных покупателей. При этом стартовая цена снизилась с 16,4 млрд до 4,1 млрд тенге. В департаменте по связям с общественностью АО «НК

Клуб торжественно открыли в августе 2017 года, презентацию посетил президент страны. Сегодня оценочная стоимость объекта составляет 16,4 млрд тенге. Фото с сайта gosreestr.kz

«КазМунайГаз» «Курсиву» сообщили, что дальнейшую судьбу клуба будут решать соответствующие корпоративные органы в лице национальной компании и ТОО «КазМунайГаз-Сервис».

Груз ответственности

Как оказалось, ранее спортивный объект задумали передать государству, но от намерения отказались ввиду затратности обслуживания.

«После завершения строительства предполагалось передать гольф-клуб в государственную

собственность на безвозмездной основе. Однако в связи с тем, что гольф-клуб требует значительных расходов на содержание, в ходе совместного решения с государственными органами было предложено осуществить продажу объекта в установленном порядке», – поясняют в департаменте по связям с общественностью.

В какую сумму обходится обслуживание, в нацкомпании не рассказали, отметив, что за содержание отвечает генеральный подрядчик проекта, поскольку клуб не введен в эксплуатацию. По этой же причине соревнования и профессиональные игры здесь ни разу не проводились. Если покупатель найдется, то ему еще предстоит самостоятельно завершить часть работ. По крайней мере, таким до последнего времени было одно из условий торгов. Как выяснилось, на сегодня готовность объекта составляет 89,2%.

«Завершено строительство и отделочные работы: гольф-полей, club-хауса, ресторанной зоны, магазина, раздевалок для спортсменов и VIP-виллы. На стади

завершения административно-хозяйственные сооружения, предусмотренные проектом. Согласно требованиям конкурса потенциальный покупатель должен достроить и/или ввести в эксплуатацию гольф-клуб в г. Щучинске в течение года с момента заключения договора купли-продажи 100% пакета акций АО «КМГ NS» в случае, если на момент перехода права гольф-клуб не будет достроен и/или не сдан в эксплуатацию», – сообщило АО «НК «КазМунайГаз».

Еще одним условием является сохранение профиля деятельности спортивного сооружения в течение пяти лет. Только в этом случае покупатель получит в распоряжение элитное поле и строения. Что обретет в итоге продавец, будет известно позже. На сегодня оценочная стоимость объекта торговли составляет 16,4 млрд тенге.

«В случае если торги состоятся, то прибыль/убыток от реализации составит разницу между ценой продажи и балансовой стоимостью 100% пакета акций АО «КМГ NS», – резюмируют в нацкомпании.

Дополнительная информация

В паспорте «КазМунайГаз-Сервис NS» говорится, что в 2003 году ЗАО «КазТрансОйл» (позже АО «КазТрансОйл») принято решение о создании акционерного общества «КазТрансОйл-Сервис» в виде некоммерческой организации. В 2012 году АО «КазТрансОйл-Сервис» перешло в собственность ТОО «КазМунайГаз-Сервис». 29 апреля 2014 года АО «КазТрансОйл-Сервис» было переименовано в АО «КазМунайГаз-Сервис NS». Вид деятельности – строительство и/или эксплуатация гольф-клуба, а также любые виды деятельности, не запрещенные законодательством

Почем тупик для бизнеса?

В Костанайе тариф на проезд по двухкилометровому железнодорожному пути назвали неподъемным для предпринимателей

Два километра железнодорожной ветки стали серьезным препятствием для 30 крупных предприятий Костанайской области. Им предлагают высокий тариф на использование этого подъездного пути. Бизнесмены говорят, что дорогая транспортировка увеличивает их расходы и делает производство невыгодным.

Татьяна МОРОЗ

Заплатите за проезд!

У предпринимателей Костанайской области возникли трудности при отправке своей продукции по железной дороге. Дело в том, что за проезд по двухкилометровому участку подъездного пути, соединяющему промышленный район города Костаная с железной дорогой, им нужно заплатить от 20 до 40 тыс. тенге за один вагон с локомотивом. Тариф выставил новый владелец – АО «Центр транспортного сервиса». По данным из открытых источников, акционерное общество зарегистрировано в Астане. Оно является одним из крупных балансодержателей подъездных путей в Казахстане, общая протяженность которых составляет около 300 км. Единственным собственником предприятия называют Бекболату Куанышбаева. Впрочем, ни он, ни другие представители АО «Центр транспортного сервиса» не присутствовали на встрече бизнесменов региона с депутатами мажилиса, организованной региональной палатой предпринимателей «Атамекен». Здесь бизнесмены и озвучили наиболее важный вопрос.

«Раньше предприниматели ничего не платили АО «КТЖ» за прохождение этого участка, а теперь их заставляют заключить договор с АО «Центр транспортного сервиса» и оплачивать ему услугу предоставления подъездного пути по тарифу 2250 тенге за вагон/км. Данный тариф является непосильным для них. Для сравнения можно привести пример: другим владельцам аналогичных путей в том же районе города местный антимонопольный орган утвердил тариф до 1000 тенге за вагон/км. А это более чем в 2 раза дешевле», – рассказал заместитель директора региональной палаты предпринимателей Костанайской области Самат Садуакасов.



«Вопрос доступности к подъездным железнодорожным путям актуален не только в Костанайской области».

Азат ПЕРВАШЕВ,
депутат мажилиса РК



«Расходы на логистику выросли в 5 раз».

Дулат ШАЙХМЕТОВ,
директор ТОО «Асалия»

По его словам, АО «Центр транспортного сервиса» приобрело этот участок железной дороги в 2018 году. Он хоть и небольшой, но очень важный для трех десятков крупных предприятий, расположенных в промышленном районе. Тарифный спор субъектов бизнеса и АО «Центр транспортного сервиса» возник и в 2017 году, но на другом участке дороги. Тогда к компромиссу прийти не удалось.

«Данный тариф был утвержден для АО «Центр транспортного сервиса» Комитетом по регулированию естественных монополий и защите конкуренции Министерства национальной экономики РК еще в 2016 году, и действует он теперь до 2021 года. Но, по нашему мнению, этот тариф был выведен без дифференциации, как усредненный по затратам компании по всей стране. Причем без отдельного учета состояния подъездных путей в регионах, расходов на их ремонт и содержание, объема оказываемых услуг и других параметров. При этом за два последних года АО «Центр транспортного сервиса» только по нашей области стало собственником ряда подъездных путей в нескольких маневровых районах», – добавил Самат Садуакасов.

Найти компромисс

В связи с этим костанайские бизнесмены просят депутатов мажилиса пересмотреть тариф АО «Центр транспортного сервиса» в сторону уменьшения либо предоставить это право департаменту по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей по Костанайской области, который бы утвердил тариф с учетом реального положе-

ния дел и цен других владельцев подъездных путей в регионе.

Среди имеющих претензии мукомольная компания ТОО «Асалия», которое в год отправляет до 4,5 тыс. вагонов. И именно проблемы в логистике, отмечает директор предприятия Дулат Шайхметов, негативно сказываются на развитии бизнеса.

«С 2013 года мы платили в год 500–600 млн тенге за транспортные услуги. Сейчас – 2,5 млрд тенге. В 5 раз увеличение! Это касается не только АО «Центр транспортного сервиса», но и стоимости вагонов. Мы вынуждены покупать российские вагоны – казахстанских вагонов не хватает. Я хочу сказать, что все упирается в логистику. Из-за высоких цен на транспортные услуги прибыли практически нет», – говорит Дулат Шайхметов.

Кроме того, выяснилось, что даже когда при доставке вагонов с территории предпринимателей используется только часть этого пути, компания-владелец все равно требует оплату за всю протяженность подъездного пути.

К примеру, ТОО «Костанайнефтепродукт» при доставке на свою базу вагонов-цистерн из указанного двухкилометрового участка использует только чуть более 300 м. По словам заместителя директора Палаты предпринимателей Костанайской области Самата Садуакасова, с учетом принципа «туда-обратно» протяженность пути составляет 624 м. Между тем, согласно условиям договора, ТОО должно платить за весь двухкилометровый участок.

Кроме того, представители РПП Костанайской области отмечают, что при доставке вагонов одним локомотивом сразу нескольким компаниям

счит за проезд локомотива выставляется отдельно каждой в полном объеме. В связи с чем предприниматели просят внести изменения в тариф и распределить оплату проезда локомотива с пропорциональным разделением по предприятиям.

«Сегодня на этих железнодорожных ветках находятся компании, которые производят мукомольную, молочную, кондитерскую продукцию. Увеличение затрат на логистику ведет за собой рост цен для потребителя. Предпринимателям АО «КТЖ – Грузовые перевозки» – «Костанайское отделение ГП» диктует условия: заключение договора на поставку вагонов только при наличии договора с АО «Центр транспортного сервиса».

Здесь наблюдается лоббирование интересов», – говорит директор региональной палаты Мурат Абенов.

За поддержкой в решении этой проблемы костанайские бизнесмены обратились к депутату мажилиса Азату Перуашеву.

«В апреле 2017 года мы уже озвучивали этот вопрос. Он имеется не только в Костанайской области, но и в Павлодарской, Алматинской областях. Мы приводили примеры, что стоимость одного вагона до ж/д тупика выростала в 4–5 раз. Министерство нацэкономики в своем ответе подтвердило эти факты и сообщило, что в отношении АО «Центр транспортного сервиса» были возбуждены административные дела по ст. 164 Кодекса РК об административных правонарушениях. Однако, как мне стало известно, в суде все иски в отношении этой компании были отклонены. Понятно, что предприятие (АО «Центр транспортного сервиса» – «Курсив») хочет заработать, но если расходы бизнеса вырастут до неразумных объемов, бизнесменам будет проще не работать», – сказал в ответ Азат Перуашев.

Мажилисен отметил, что в 2017 году лично встречался с руководством АО «Центр транспортного сервиса», которое тогда намеревалось рассмотреть вопрос изменения тарифов. Он планирует провести переговоры еще раз. Костанайские бизнесмены тоже готовятся к разговору с АО «Центр транспортного сервиса», представителем которого в письменном ответе на запрос областной палаты предпринимателей дали согласие на встречу. «Курсив» будет отслеживать дальнейший ход событий по данной теме и информировать своих читателей о ситуации.

Количество есть. Что с качеством?

<< 1

Что касается, например, Майского района, то ему минимум баллов присвоено за количество выигранных судебных дел в расчете на 100 субъектов МСБ по искам к государственным органам, местному самоуправлению, общественным объединениям, организациям, должностным лицам и государственным служащим. Худшие результаты зафиксированы по открытости государственных органов (185), коммунальным сетям (183).

Поддержка в узком понимании

Свои данные приводит и акимат Павлодарской области. Они гласят, что количество действующих субъектов малого и среднего предпринимательства увеличилось за 2018 год на 6,1% по сравнению с предыдущим годом и составило 43,8 тыс. единиц. Больше стало граждан, занятых в секторе МСБ. Наибольший удельный вес в экономике области представляют субъекты бизнеса, занимающиеся строительством, промышленностью, оптовой и розничной торговлей, сельским, лесным и рыбным хозяйством.

По данным, предоставленным «Курсиву» руководителем управления предпринимательства, торговли и туризма Павлодарской области Дастаном Рыспековым, в 2018 году по единой программе поддержки и развития бизнеса «ДКБ-2020» 2,6 млрд тенге из бюджетов всех уровней получили 450 предпринимателей. К примеру, для 360 субъектов произведено субсидирование процентной ставки по кредитам на 2,2 млрд тенге.

«А по программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства 451 жителю области выданы микрокредиты на сумму 2,2 млрд тенге», – прокомментировал г-н Рыспеков.

Как вернуть доверие?

По поводу аутсайдерской позиции руководитель управления сообщил «Курсиву», что доля МСБ в валовом региональном продукте области, по данным органов статистики, за III квартал 2018 года составила 14,4% при плане 17,5%. Субъектами малого и среднего предпринимательства за январь – сентябрь 2018 года выпущено продукции на 453 млн тенге, или на 7,1% меньше по сравнению с соответствующим периодом 2017 года.

По его словам, есть объективные причины для снижения показателей. Одна из них обусловлена завершением модернизации крупного объекта – Павлодарского нефтехимического завода. К работам привлекались подрядные организации, теперь этих заказов нет. Кроме того, ряд предприятий региона из разряда малых и средних перешли в крупные и выпали из статистики по данному сегменту.

Впрочем, на совещании, посвященном проблемам МСБ, глава региона Булат Бакауов признал: «По трем показателям не был достигнут план. Это инвестиции, доля малого и среднего бизнеса в ВРП, рейтинг легкости ведения бизнеса. Второй год подряд мы заваливаем рейтинг, находимся в аутсайдерах».

И вновь услышал от своих подчиненных, что для развития и поддержки бизнеса будет использован весь спектр инструментов. Заместитель акима области Жайык Шарбабасов уточнил, что по «Дорожной карте бизнеса – 2020» в этом году будет выделено 1,9 млрд тенге, в том числе 1,8 млрд тенге – на субсидирование. Предполагается, что поддержку получат не менее 180 проектов предпринимательства в сферах обрабатывающей промышленности, транспорта и складирования и других.

«Дополнительным инструментом становятся 600 млрд тенге для БВУ, из них 100 млрд тенге направляются на «экономику простых вещей», субсидирование в рамках ДКБ. По каждому проекту будет разработана своя дорожная карта, проведен анализ импорта предприятий, чтобы субъекты МСБ определились с товарными группами для локализации производства», – сказал заместитель акима области.

Вокруг системообразующих предприятий, говорят в акимате, создается пояс из субъектов МСБ, поставщиков те самые импортозамещающие товары и услуги. В этой связи уже заключено 84 протокола о намерениях. В рамках «ДКБ-2020» на поддержку новых проектов область запланировала направить в этом году не менее 1 млрд тенге, в том числе 530 млн тенге – на подведение производственной инфраструктуры.

Назав обеспечение стабильного роста экономики и увеличение доли МСБ в ВРП главными задачами, аким на совещании дал поручение довести в 2019 году эту долю до 20%. «Каждый аким будет лично отвечать за развитие малого и среднего бизнеса», – резюмировал Булат Бакауов.

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
КУРСИВ | СЕВЕР

Газета издается с 28 августа 2018 г.

Собственность: ТОО «Alisco 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:
Мария ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Июль КЛЕВЦОВ
i.klevtsov@kursiv.kz

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

Редакция:
Альфия ШАГИТОВА
Pavlak PRITOLAJUK
Жанар АХМЕТ
Татьяна МОРОЗ
Марина ПОЛОВА

Корректорский бюро:
Вера АН
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЩЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Альфия ИБРАЕВА
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Оле СТИВАН
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Орелая ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ
Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию:
Танат КУЖИМАНОВ

Коммерческий директор:
Ана ТЕМЕРЖАНОВА
Тел. +7 707 333 14 11,
a.temerzhanova@kursiv.kz

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

Служба распространения:
Рафик АБРАЛЛИТОВ
Тел. +7 (727) 346-84-41

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации
и коммуникаций Республики Казахстан

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

Отпечатано в типографии РПИК «Дэуір»
РК, г. Алматы, ул. Кандықова, 17

Тираж 1000 экз.

С ценами мұқа

В СКО из-за постоянно растущей закупочной стоимости зерна дорожает мука

В Северо-Казахстанской области начало года отмечено повышением стоимости сельскохозяйственной продукции. Причем возросла цена и на продукты, которые производятся непосредственно в регионе. Больше всего подорожала мука – на 2,3%. В областном управлении предпринимательства говорят, что причины такой ситуации объективные: после уборочной кампании прошлого года в цене выросло зерно.

Павел ПРИТОЛЮК

По данным департамента статистики СКО, в январе 2019 года при общей инфляции в 0,4% продовольственные товары подорожали на 1%. Если к сезонному повышению цен на овощи и фрукты в регионе привыкли, то рост цен на продукцию, которую в достаточных объемах область производит самостоятельно, всегда вызывает вопросы у североказахстанцев. В этой связи 1 февраля глава СКО Кумар Аксакалов, присутствовавший на отчетной встрече акима города Петропавловска Марата Тасмаганбетова, призвал ответственные структуры не допускать спекулятивных процессов на продуктовом рынке. В своем выступлении он отметил, что в регионе, производящем 90% продуктовой корзины, должны быть самые низкие цены на нее. Пока же растет стоимость как ввозимых товаров, так и местных.

«Цены на продукты – это важнейший вопрос, который акимат города должен мониторить. Мы видим, что по ценам есть недоработки. А ведь мы



сегодня все выращиваем в регионе и должны иметь самые низкие цены по стране. Нам приходится импортировать продукты питания, потому что мы не занимаемся переработкой. Мало делаем сыра, 90% его приходится закупать из других регионов и стран, притом что внутри области мы производим много молока и находимся на третьем месте по республике по этому показателю», – подчеркнул тогда первый руководитель Северо-Казахстанской области.

Аким СКО даже провел аналогии с другими областями РК, в частности с Павлодарской. Причем сравнение

В специализированных торговых точках мука стоит 115 тенге. В обычных магазинах – 200 тенге. На рынках Петропавловска ожидают, что и это предел не будет.

Фото из архива «Курсива»

вышло вовсе не в пользу самого северного города Казахстана. По его данным, мука первого сорта в Петропавловске стоила 109 тенге, тогда как в области, где развита промышленность – 81 тенге. Рис в Петропавловске продавался по 238 тенге, а в Павлодаре – по 210 тенге, североказахстанский картофель стоил 69 тенге, в Павлодаре – 66 тенге. При этом в Костанаве и Кокшетау цены держатся примерно на одном уровне с СКО, как и средняя заработная плата. По словам г-на Аксакалова, она составляет 129 тыс. тенге. Впрочем, в Северо-Ка-

захстанской области сдерживать цены и сегодня не удается. Как отмечают статистики, сильнее всего в главном зерносеющем регионе страны подорожала мука – на 2,3%. Следовательно, возросла в цене и продукция из нее. Так, булочные и кондитерские изделия стали дороже на 0,8%, хлеб – на 0,4%. В управлении предпринимательства и туризма СКО на вопросы «Курсива» ответили, что повышение является закономерным.

«Поднялось в стоимости само зерно. Если осенью 2017-го закупочная цена была 46 тыс. тенге за тонну, то в 2018 году пшеница реализовывалась за 56 тыс. тенге, а сейчас цена доходит до 62–63 тыс. тенге за тонну. В таких условиях, естественно, будет дорожать и мука», – прокомментировала руководитель управления Куралай Жарова.

О повышении закупочной стоимости зерна в СКО «Курсив» уже рассказывал. Главной причиной роста цены сами сельхозтоваропроизводители называли подорожание дизельного топлива. Постепенное повышение стоимости дизеля в течение 2018 года отразилось и на том, что к концу года более чем на 25% вырос ценник на муку, а потом на 5–10% подорожал и хлеб. Дешевле можно приобрести продукцию из стабфонда.

Удорожание стоимости основных товаров из продовольственной корзины в СКО

Вид товара	Рост за 2018 год (%)	Рост за январь 2019 года (%)
Сахар	18	1,1
Мясо и мясопродукты	8,2	1,2
Молочные изделия	8	1
Хлебобулочные изделия	5,7	0,4

Медвежья услуга для предпринимателя

Почему бизнес в Павлодаре страдает от ОВОС, выяснял «Курсив»

Некачественно проведенная оценка воздействия на окружающую среду будущего промышленного объекта может привести бизнес к финансовым издержкам и подмочить репутацию в глазах общественности.

Марина ПОПОВА

Фактор риска

Инвестор, решивший организовать новое производство или изменить технологию и объем действующего бизнеса, по законодательству обязан предварительно провести оценку воздействия проекта на окружающую среду (ОВОС). Ее результаты должны быть не только доведены до госорганов, но и преданы гласности на публичных слушаниях. Соответствующая инструкция по составлению документа была разработана и утверждена еще в 2007 году приказом министра охраны окружающей среды. Однако к качеству ОВОС, которая выполняется обладающими лицензиями специализированными фирмами, и сегодня возникает немало вопросов. К примеру, с точки зрения руководителя ООО «ЭКОМ» Светланы



На слушаниях по строительству гребного канала в Павлодаре у населения возникла масса претензий. Фото автора

Могилюк, разработчики ОВОС сегодня не задумываются о том, какие риски ожидают бизнес. «Пока же ими (разработчиками ОВОС. –

«Курсив») движет желание спрятать эти риски подальше от глаз. Если ОВОС не выявила реально все существующие экологические

последствия, а особенно с учетом того, что экологические требования повышаются и ужесточаются, то предприниматель в будущем может нести серьезные затраты и иметь определенный ущерб для своего бизнеса», – отметила в комментариях «Курсиву» г-жа Могилюк.

По ее словам, из-за некачественно выполненной ОВОС проект может не пройти экологическую экспертизу, получив отрицательное заключение госорганов. В этом случае бизнесу придется вносить поправки в документацию, проводить повторные процедуры, а это упущенное время и дополнительные расходы. Да и общественность, введенная в заблуждение, может отрицательно отнестись к будущему производству, и тогда возникнут уже репутационные риски для компании.

Добро пожаловать в реестр!

По мнению эколога, необходим контроль за проводящими ОВОС организациями. Предпринимателям могло бы помочь создание совместно независимыми экспертами и сотрудниками государственных органов реестра экологической оценки фирм.

Сегодня же бизнесу приходится зачастую полагаться на квалификацию и порядочность выбранной организации. В качестве примера Светлана Могилюк приводит организованные в январе текущего года публичные слушания по проекту «Завод по переработке мазута и иных тяжелых остатков нефтепромышленности». Эксперт считает, что мероприятие более всего соответствовало принципам Орхусской конвенции (ратифицированная страной конвенция о доступе к информации, участии общественности в процессе принятия решений и о доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды. – «Курсив»).

«При публичном обсуждении авторы этого проекта действительно стремились выслушать общественность, зафиксировать и поработать с вопросами и замечаниями», – говорит г-жа Могилюк.

По мнению эколога, данный проект можно отнести к разряду зеленой экономики, так как он направлен на переработку отходов нефтепромышленности.

«Серьезный подход к делу у инициатора проекта, который старался подобрать наиболее современную

технологию, поставил перед проектировщиками задачу не сжигать образующийся газ в факелах и выдвинул ряд других требований для защиты окружающей среды. Проектировщик грамотно составил и донес до общественности технические решения, которые направлены именно на снижение и предотвращение загрязнения окружающей среды», – отмечает Светлана Могилюк.

Вот только разработчики ОВОС, по ее мнению, не совсем качественно выполнили свою работу.

«В документах ОВОС, размещенных на сайте предприятия для изучения, было много неточностей и ошибок, откровенно безграмотных выводов, например по отходам и рискам для здоровья человека. А ведь занижение экологических рисков – это весьма сомнительная услуга для тех, кто будет в дальнейшем осуществлять планируемую деятельность», – отмечает эколог.

К слову, согласно информации, представленной на сайтах организаций, занимающихся составлением ОВОС, цены на их услуги – от 200 тыс. тенге и выше. Все зависит от категории будущего производства.

Битва за репутацию?

Страховую компанию Kompetenz заподозрили в незаконном выводе активов

Национальный банк РК дал понять, что подозревает руководство лишенной лицензии на деятельность СК «Kompetenz» в выводе средств за рубеж. Однако единственный акционер данной страховой компании Жанар Калиева уверяет, что обвинения беспочвенны. Хотя бы потому, что провести такую незаконную операцию не представляется возможным.

Ирина АДЫЛКАНОВА

Эффективное противостояние

13 февраля представители Национального банка РК и АО «СК «Kompetenz» сделали заявления по поводу ситуации, в которой оказалась данная страховая компания.

Сначала финансовый регулятор обнародовал информационное сообщение, в котором не только напомнил о лишении СК «Kompetenz» лицензии на право осуществлять деятельность, но и дал понять, что подозревает руководство компании в совершении уголовного правонарушения.

«В рамках проверки выявлены сделки, имеющие признаки вывода средств из компании в размере, составляющем 1/3 активов компании, заключенные должностными лицами компании, в том числе

при перестраховании за рубежом. Соответствующие материалы переданы Национальным Банком РК в правоохранительные органы», – говорится в релизе, опубликованном на сайте финрегулятора.

В документе также перечисляются десятки случаев введения ограничительных мер и санкций с 2014 по 2018 год за нарушения, которые привели СК «Kompetenz» к прекращению деятельности. К примеру, по данным Нацбанка, за прошлый год ограничительные меры воздействия в отношении Kompetenz применялись 9 раз, санкции в виде административных взысканий – 33 раза, лицензию приостанавливали дважды.

Напомним, постановлением руководства Нацбанка компания запрещена заниматься страховой деятельностью с 1 февраля 2019 года. Приказом главы финрегулятора Данияра Акшиева была назначена временная администрация, к которой перешли полномочия всех органов управления страховой организации. Она будет работать до назначения ликвидационной комиссии.

Ни сном ни духом

Между тем единственный акционер и председатель совета директоров СК «Kompetenz» Жанар Калиева заявляет, что и лишение лицензии компании, и обвинения в выводе активов за границу стали для нее неожиданностью.

На пресс-конференции в Алматы в день выхода релиза Нацбанка она

сообщила, что хотя организация и имела финансовые сложности, но в последние годы демонстрировала устойчивые показатели. По словам г-жи Калиевой, компания испытывала ранее трудности, но проходила процедуру оздоровления и даже достигла седьмой строчки в рейтинге страхования.

«Согласно официальной информации Национального банка РК об исполнении казахстанскими страховыми компаниями пруденциальных нормативов, по состоянию на 1 января текущего года показатель норматива маржи платежеспособности СК «Kompetenz» при норме 1 и более составлял 1,45. А показатель достаточности высоколиквидных активов при норме более 1 составлял 2,97. То есть СК «Kompetenz» значительно улучшила свое финансовое положение», – говорит Жанар Калиева.

Она также заметила, что в отношении СК со стороны регулятора осуществлялся серьезный надзор. «Подвергали проверкам, выносили предписания, назначали штрафы. Я не отрицаю, что операционные ошибки у нас были. Но если с такой интенсивностью подвергать любое учреждение проверкам, то ошибки у каждого можно найти, и в гораздо большем объеме. Я понимаю, что Нацбанк хотел сделать рынок сильным, понимала, что нужно консолидироваться. Но мои возможности по капитализации ограничены», – подчеркнула Жанар Калиева.



По словам главы СК Жанар Калиевой, если средства и попадали за рубеж, то в рамках процедуры перестрахования, на которую компания имела право. Фото: Олег СПИВАК

Между тем, по ее словам, все же было принято решение о добровольной реорганизации СК ввиду финансовых проблем и невозможности привлечь инвесторов.

«Документ о добровольной реорганизации был составлен и отправлен в Национальный банк за неделю до лишения лицензии. Это означало, что мы либо передаем свои портфели другим страховым компаниям, либо доживаем, пока эти договоры будут действовать. А когда обязательства станут нулевыми, закроем компанию. Неделю после этого мы хорошо контактировали с Национальным банком по подготовке документов. Но вдруг выносится постановление», – утверждает спикер.

По поводу предположений Национального банка о выводе средств руководством компании Жанар Калиева заявила, что «произошла либо недоработка, либо недопонимание» со стороны финансового регулятора. Глава СК утверждает, если средства и попадали за рубеж, то в рамках процедуры перестрахования, на которую компания имела право.

«Мы представители международной компании в Казахстане, у нас огромное число договоров с клиентами, которые там перестраховываются. Но вы должны понимать, что сама система финнадзора построена таким образом, что мы отчитываемся на ежемесячной основе. У нас огромное число отчетов, которые все доступны. На спр-

веряют аудиторы на протяжении восьми лет. О каком выводе средств может идти речь и почему как преступление инкриминируется наша профессиональная деятельность?» – недоумевает Жанар Калиева.

По ее словам, до последнего момента намерение Нацбанка лишить лицензии страховую компанию держалось в секрете.

«Он обосновывает это тем, что был риск вывода активов», – говорит г-жа Калиева.

Чтобы оспорить действия финрегулятора, она направила иск от своего имени в Бостандыкский городской суд.

Как сообщал «Курсив», сейчас во всех 16 филиалах СК «Kompetenz» Нацбанком назначена временная администрация, ведется проверка деятельности. В Северо-Казахстанской области также находится филиал страховой компании. Представитель временной администрации по СКО Асемгуль Бадагулова пояснила, что Kompetenz является участником фонда гарантирования страховых выплат. При наступлении страхового случая клиенты фирмы должны обратиться во временную администрацию, которая подготовит пакет документов и отправит их в головной офис в Алматы.

«На основании решения суда клиенты получают деньги за счет фонда гарантирования и за счет страхового случая. У людей договор действует, никто ничего не отменял», – уточнила Асемгуль Бадагулова «Курсиву».

Нужны гарантии

В Северо-Казахстанской области для сельчан откроется новый источник микрокредитования

В декабре прошлого года в СКО была создана микрофинансовая организация «Атамекен Солтустик». Инициаторами открытия МФО выступили местная палата предпринимателей и областной акимат. Новый финансовый институт позволит бизнесменам из сельской местности брать кредиты, используя механизм гарантирования. Ранее он был доступен только тем, кто брал заем через кредитные товарищества.

Павел ПРИТОЛЮК

МФО в помощь

Микрофинансовая организация «Атамекен Солтустик» в самом северном регионе страны начнет работать весной этого года. Соглашение между филиалом палаты предпринимателей и областным акиматом уже достигнуто. Фонд МФО составит 150 млн тенге, это деньги из регионального бюджета. Кредитоваться заемщики смогут без залога, а ставка по кредиту составит 6%. По мнению учредителей, МФО станет полезным инструментом развития предпринимательства в среде самозанятого и безработного населения. Именно для этого такие финансовые институты вводятся не только в СКО, но и по всей стране. Организаций, где жители сель могли бы на выгодных условиях получить кредит, в стране не так много.

«Сегодня в сельской местности кредитование осуществляется только через Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства и Аграрную кредитную корпорацию», – рассказал в комментариях «Курсиву» эксперт ре-



гиональной палаты предпринимателей Александр Бердниченко.

КТ удобны не для всех

Для тех, кто хочет начать свое дело, но не имеет залогового обеспечения, доступен только второй вариант. Аграрной кредитной корпорацией разработана система кредитных товариществ (КТ). По данным официального интернет-ресурса корпорации, за время ее существования с 2001 года по республике было создано 193 КТ, объединивших порядка 17 тыс. сельхозтовариществ. В СКО кредитные товарищества работают

Александр Бердниченко: «Проблема кредитных товариществ в том, что все участники несут солидарную ответственность».

Фото: Гильмира ШОХТЫБАЕВА

во всех 13 районах. Однако такая система удобна далеко не для всех. «Причин тому несколько. Чтобы вступить в кредитное товарищество, нужно пройти процедуру согласования со всеми, кто там уже состоит», – пояснил г-н Бердниченко. – Это очень длительная процедура, так как в товариществе может быть порой от 30 до 40 членов и больше. Но это единственный механизм на сегодня, которым сельчане могут воспользоваться в системе гарантирования».

Особенность кредитных товариществ в том, что все участ-

ники несут солидарную ответственность.

«Если один не может погасить кредит, страдают все. Кредитная линия закрывается, и никто не может получить деньги», – дополняет спикер.

От безработицы – к бизнесу

Впрочем, в последнее время и кредитные товарищества становятся более открытыми для потенциальных участников, хотя еще в 2017 году новых членов КТ принимали не слишком охотно. Смена политики объясняется просто: в стране набирает обороты программа «Бастау». И в 2018 году президент страны Нурсултан Назарбаев поручил направить микрокредитование именно на выпускников данной программы.

В минувшем году по Северо-Казахстанской области основам бизнеса планировалось обучить 1980 самозанятых, а также безработное население области. По итогам 12 месяцев план по повышению экономической активности населения выполнен на 104%.

Одним из тех, кто получил финансирование через кредитное товарищество, стала жительница Акжайынского района СКО Шафига Баширова. После прохождения курса «Бастау» она сразу же начала собирать необходимые документы для получения кредита на приобретение магазина. Для начинающей бизнесвумен инструмент КТ стал самым удобным.

«Трудности были только в том, что документы быстро не делаются. Подготовка каждой справки занимает несколько дней. Но в целом там никаких проблем нет. Единствен-

ный момент – чтобы вступить в КТ, нужно было внести определенную сумму, но это по личному желанию. Если вдруг я решу выйти из их сообщества, то деньги эти возвращаются мне. Другие участники кредитного товарищества «Акжайын» приняли меня очень хорошо и даже помогли, советовали. И по сей день, если у меня возникают вопросы, я звоню им. Они с удовольствием советуют, поддерживают, так как я член их сообщества», – рассказала «Курсиву» г-жа Баширова.

Микрокредитная статистика

В 2018 году 42 проекта выпускников «Бастау» были профинансированы через кредитные товарищества. Основная доля государственной поддержки оказана субъектам малого бизнеса в сфере сельского хозяйства. Так, 138 микрокредитов было выдано на развитие молочного животноводства. 39 предпринимателей занялись развитием коневодства и производством курьсы. Также выпускники «Бастау» получили финансовую поддержку по таким направлениям, как грузоперевозки, розничная торговля, сфера услуг и общественное питание. Те, кто прошел курсы «Бастау» и имел возможность обеспечить залог, получили займы через Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства, это 363 североказахстанца. Теперь дело за МФО. В целом в минувшем году по Казахстану 7,8 тыс. сельских предпринимателей получили микрокредиты на 28,4 млрд тенге. 760 бизнесменов представляют Северо-Казахстанскую область. На них приходится 3,4 млрд тенге из общего портфеля микрокредитов.

Пилотные проекты не выстреливают

Новые технологии в области энергетики не находят применения в Павлодарской области

Три года павлодарская компания за свои деньги доказывает, что ее технология альтернативного обогрева дешевле и экологичнее традиционных. ТОО утеплило автозаправку, детский сад и уличную скамейку. Но дальше пилота дело не движется.

Марина ПОПОВА

Павлодарская компания ТОО «НПО «КАРБОН-ПВ» обладает собственным запатентованным изобретением – энергосберегающим гибким нагревательным элементом.

«На самом деле нового мы ничего не открыли: ни физических, ни химических свойств карбона и графита, не открывали инфракрасное излучение. Мы сделали, условно говоря, из графита, хрупкого стержня, нить, волокно. Это стало технологическим прорывом», – рассказал «Курсиву» руководитель компании Игорь Когай.

Корейский тандем

В 2007 году образовался тандем казахстанских и южнокорейских ученых по серийному выпуску продукции. Сегодня в Южной Корее налажено производство до 1,5 млн кв. м волокна в год, его можно использовать в изготовлении одежды, палаток, спальных мешков и применять в автомобилестроении. Затем возникла идея организовать производство и в Казахстане. На первом этапе планировалось наладить отверточную сборку.

«Когда поймем, что есть спрос, тогда можно будет перенести сюда производство самой нити. Оборудование модульное, так что процесс можно завозить по частям. Вплоть до изготовления графита, всей лаборатории», – говорит изобретатель.

Для этого уже имеются 70 патентов на оригинальное оборудование к данной технологии. Подана заявка в Берлинский депозитарий товарных знаков на саму технологию. Изобретатель считает, что производство без науки нецелесообразно.

«Самое производство планировали развернуть на площадке местной специальной экономической зоны, а на базе Павлодарского госуниверситета создать научно-технический центр. Это стало бы площадкой для развития рационализаторских предложений, науки, стартапов. Тем более что энергофакультет вуза считается одним из сильных в стране. Мы дважды подавали заявку на грантовое финансирование в фонд науки, но не получили его», – рассказал «Курсиву» Игорь Когай.



В холода юрта с нагревательным волокном не дает мерзнуть гостям. Фото: Наталья ЗИНЧЕНКО

Компания планировала обеспечить комфортное тепло в сельских школах, домах культуры, бюджетных организациях, что позволило бы значительно сэкономить затраты государства на теплоснабжение подобных объектов. Но чтобы наладить такое производство, только начальный этап которого оценивается минимум в 300 млн тенге, необходимо быть уверенным в рынке сбыта.

Борьба за рынок

«Главная проблема – наладить рынок сбыта, а здесь я вижу привязку к модернизации села. Тем более что есть государственные программы», – говорит руководитель предприятия.

Отметим, что на данном рынке уже есть серьезная конкуренция. В лице, например, петропавловской фирмы «Сапро-НАТ», которая зашла на местный рынок со своими технологиями, пусть не такими передовыми, но уже закрепившимися на местном рынке. Петропавловский изобретатель взял за основу немецкий котел, работающий на угле, модернизировал его под местные условия, усовершенствовал эксплуатационные характеристики. Такие энергосберегающие котлы уже установлены в ряде школ Железинского района.

Другая петропавловская фирма, «АБИ-ЖЕР», установила в школе пригородного поселка Ленинский печь, работающую на биотопливе. На отопительный сезон, длящийся в регионе семь месяцев, требуется 265 т прессованной соломы. Договор на ее поставку составляет немногим более 2 млн тенге. По расчетам специалистов, экономия для бюджета за отопительный сезон должна составить порядка 7 млн тенге. Прежде здесь сжигалось 53,8 т солярыки, цена на которую постоянно растет.

Подобные технологии используются в Европе. Правда, там ставят целые пеллетные заводы, чтобы получить это самое биотопливо. К тому же КПД от сжигания угля выше, чем от соломы. Выводы должны будут сделать экономисты по окончании отопительного сезона.

Игорь Когай уверен в том, что их технология будет востребована в селе. «Необходимо решать коммунальные, социальные вопросы в плане комфорта сельского населения. Пока мы их не решим, село развиваться не будет, люди не будут там задерживаться. Не поедет туда и молодежь. Никто не хочет топить печку. Наша технология поможет решить данную проблему», – говорит собеседник.

В своем отечестве...

Если павлодарская компания не найдет понимания на местном уровне, тогда будет осваивать соседние рынки.

«Есть Россия с такими же проблемами по отоплению. Существует огромный рынок Средней Азии. В Узбекистане много дешевой электроэнергии. Та же ситуация в Бишкеке. Я не переживаю, что наша технология устареет. Наука на месте не стоит. Но на данный момент тех результатов, что мы достигли, в странах СНГ нет», – говорит предприниматель.

На сегодня НПО не имеет собственной промплощадки в Казахстане, но тем не менее занимается производством обогревателей разного класса. Для этого достаточно разместить заказ на других предприятиях. И такие павлодарцы нашли в Караганде. Сейчас компания работает по формированию франшизы на свой продукт. Впрочем, заинтересованность, по словам Игоря Когай, проявили в Новосибирске.

И все же руководство НПО не теряет надежды на то, что их продукт найдет свое место и на местном рынке. В ноябре прошлого года в селе Иртышск ТОО «НПО «КАРБОН-ПВ» установило инфракрасную обогревательную систему в детском саду «Райса» вместо прежнего водяного котла с электрическим подогревом.

Для помещения площадью 1700 кв. м стоимость переоборудования составила от 12 до 14 млн тенге. При этом из местного бюджета средства на проект не выделяли. О его экономической эффективности можно будет говорить только по окончании отопительного сезона, но уже сегодня в детском саду температура выше прежней на 5–6 С°, а счет за электроэнергию не вырос.

Ранее оценили технологию и в астанинском детском саду «Карлыгаш», где она успешно работает. А корпорация «Казахмыс», опираясь на собственный опыт, уже подумывает о реальной экономии от применения разработки. Павлодарская фирма утеплила для предприятия сорокафутовый контейнер, переоборудованный под бытовую вагончик. В результате месячный расход электроэнергии составил 223 кВт*ч. Ранее использовались нагреватели (печи ПЭТ-4), предназначенные для обогрева служебных и производственных помещений, с потреблением 930 кВт*ч в месяц.

Кроме того, увеличилась теплоотдача. Оценку инновационной технологии в отзыве на продукцию компании дал директор павлодарского филиала ТОО «Эл-Нур-Сервис» Ержан Темирханов. Данное ТОО занимается экспертизой и энергоаудитом.

«Рекомендуется для использования в социально значимых объектах в качестве источника тепла. В результате отпадает необходимость строительства котельных, применения электроджетов и содержания обслуживающего персонала. Снижается расход электрической энергии в три раза», – говорится в документе к технологии.

Недавно компания установила на набережной Павлодара теплую лавочку, которая нагревается до 60 градусов, потребляя при этом 600 Вт. Стоимость такой скамейки – в пределах 220 тыс. тенге, но при серийном производстве цена будет ниже, уверяют разработчики. Кстати, аналоги с подогревом температуру выше 25 градусов не выдают. Сейчас НПО «Карбон ПВ» занимается разработкой зерносушилки. И это будет «бомба», уверен предприниматель.

«Есть опытно-промышленный образец, испытали его в Караганде и Астане. Все на свои средства делается. Все время приходится что-то доказывать», – говорит Игорь Когай.

Деревня хочет комфорта

Жительница села в Павлодарской области предпочла бухгалтерии частный извоз, сделав его главным источником дохода. А столкнувшись с серьезной конкуренцией на рынке сельского такси, предпринимательница взялась за грузоперевозки.

Марина ПОПОВА

У жительницы села Железинка Наталья Литневской за плечами не только опыт работы бухгалтером, но и большой водительский стаж. Когда она, вырастив детей, решила начать свое дело, выбор был не в пользу офисного труда и расчетов. Женщина решила для себя, что организация услуг такси в родной деревне – это ново, интересно и достаточно прибыльно. Четыре года назад эта ниша была практически свободной. К тому же в селе общественный транспорт не предусмотрен, а личный автомобиль есть не у каждого. Наталья Литневская зарегистрировала ИП, приобрела патент и выехала на дорогу, став в одном лице и водителем, и диспетчером, и бухгалтером.

Железинка является райцентром, здесь проживает более 5 тыс. человек. Общая протяженность автодорог внутри населенного пункта составляет более 30 км, из них 14 км – в хорошем состоянии. Ряд предприятий расположены за чертой села. Так что работы водителю такси хватает. Наталья установила фиксированную цену на проезд в селе – 250 тенге. В день бывает до 25–30 заказов.

«Все зависит от погоды: чем она хуже, тем больше спрос на такси. Летом, конечно, заказов меньше. Но простоев практически не бывает», – рассказала «Курсиву» предпринимательница.

По дороге Наталья выезжает либо на ГАЗ-3110, либо на ВАЗ-21099. Поскольку в деревне все друг друга знают, не переживает за то, кто сядет к ней в машину.



Фото из архива Натальи ЛИТНЕВСКОЙ

Рынок на месте не стоит, и за несколько лет, что Наталья в бизнесе, желающих зарабатывать таким образом стало много, конкуренция появилась серьезная. Предпринимательница решила развиваться – заняться грузоперевозками. На селе речь идет об угле, зерне, дровах и прочих грузах. Чтобы не ошибиться с новым делом, бизнесвумен даже прошла обучение в палате предпринимателей «Атамекен». По ее словам, потратить на обучение время и силы стоило. Она разглядела новые аспекты в бизнесе, расширила свои познания в области стратегии и маркетинга. Теперь женщина знает, как правильно проводить анализ рынка, выбирать нишу, налаживать коммуникации, как вести расчет расходов и доходов. Смогла увидеть и те ошибки, что допустила прежде.

Наталья Литневская сегодня не может точно сказать, остановится на перевозках или нет. Но уверена, что базовые знания пригодятся. Успешно защитив бизнес-план, Наталья приступила к сбору документов для получения кредита. Для грузоперевозок нужен иной транспорт, нежели легковушки, стоящие в гараже. Приценилась и решила взять КамАЗ.

Конечно, не новый, такой не по карману. Нашла приемлемый вариант за 4 млн тенге. Взяла кредит по программе «Кәсіпкер» через Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства под 6,5% годовых сроком на пять лет. В качестве залога – собственный дом.

«Конечно, страшновато было собственный дом в залог отдавать, но другого имущества нет. Думаю, все будет нормально», – говорит Наталья Литневская.

На грузовую машину наняла водителя, за собой оставила такси. Для автотранспорта построила блок, для хранения грузов имеется помещение. Если дело пойдет успешно, то бизнесвумен намерена расширять, увеличивая количество автотранспортных средств. А возможно, и новое направление для себя откроет.