

«Курсив-Север» №06 (24)

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

# КУРСИВ | СЕВЕР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 06 (24), ЧЕТВЕРГ, 21 ФЕВРАЛЯ 2019 г.

**СИТУАЦИЯ:**  
КТО УПРАВЛЯЕТ  
ЛИФТОМ?

02

**СИТУАЦИЯ:**  
АЛХИМИКИ ПРЕВРАЩАЮТ  
МУСОР В ДЕНЬГИ

02

**В ФОКУСЕ:**  
ТОПЛИВА ПОКА  
В ДОСТАТКЕ

03

**НАШЕ ДЕЛО:**  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ  
О НАБОЛЕВШИХ  
ВОПРОСАХ

04

**\* Бриф-новости****Деньги – лучшим**

38 млрд тенге получили медучреждения Костанайской области из фонда медстрахования. «В этом году уточненный бюджет на оплату гарантированного объема бесплатной медицинской помощи на 3 млрд тенге выше бюджета 2018 года. При этом сумма заключенных договоров с частными медицинскими организациями в 2018 году составила 2 млрд 458 млн тенге, что на 536 млн тенге превышает аналогичный показатель 2017 года. На 2019 год с частными медицинскими организациями заключены договоры на 2 млрд 672 млн тенге», – сообщила директор регионального филиала НАО «Фонд социального медицинского страхования» Сауле Аймухамбетова.

Увеличение бюджета объясняется тем, что к частным медучреждениям прикрепились дополнительно 10 тыс. костанайцев. «Люди выбирают те учреждения, где им услуга оказывается качественнее», – отметила Сауле Аймухамбетова. Что касается взносов и отчислений от плательщиков Костанайской области, то сегодня эта сумма составила 5 млрд 911 млн за 317 тыс. человек, но это лишь 36,3% всего населения региона.

**Дружить  
экономиками**

Акмолинская область будет сотрудничать с эмиратом Рас аль-Хайма ОАЭ. Соглашение было подписано в ходе визита казахстанской делегации в Объединенные Арабские Эмираты. В частности, договорились налаживать экономические связи акмолинская СПК «Есиль» и администрация специальной экономической зоны Rakez. «Перспективными для расширения сотрудничества сторон называются производство и экспорт зерна и муки, мяса и мясной продукции, глубокая переработка зерновых культур, а также привлечение туристов из ОАЭ в Казахстан», – сообщает на сайте акимата Акмолинской области.

По информации официального ресурса, в 2017 году объем внешнеэкономического оборота Акмолинской области с ОАЭ по сравнению с аналогичным периодом 2016 года увеличился почти в 5 раз, в 2018 году – на 61%. На сегодняшний день Акмолинская область успешно экспортирует в ОАЭ муку отечественного производства, в дальнейшем планируется наладить поставку мясной продукции и зерна.

**В Кемерово  
без пересадок**

С марта в Павлодаре будет запущен новый автобусный рейс. Четыре раза в неделю из областного центра в российский город Кемерово и обратно будут осуществляться поездки на автобусах частной компании ТОО «ПавлодарИнтерБус». Об этом сообщили в региональном управлении пассажирского транспорта и автомобильных дорог. Пассажиры нового маршрута смогут напрямую попасть в аэропорт Толмачево (Новосибирск), где базируется российская авиакомпания S7 Airlines, осуществляющая перелеты более чем по 80 направлениям. Время в пути до Кемерово составит 15 часов, стоимость билета – 11 300 тенге. Вместимость автобусов – от 50 до 60 пассажиров.

Кроме казахстанского перевозчика в обслуживании маршрута примут участие и россияне, которые заинтересованы в расширении рынка.

**Поохотились...**

С начала текущего года в СКО выявлен второй случай браконьерства. Природоохранные полицейские на территории Смирновского государственного природного заказника обнаружили поляну, на которой были разделаны три туши косуль.

С места происшествия изъяты вещественные доказательства, а сам факт внесен в единый реестр досудебных расследований по статье УК РК «Незаконная охота». Санкция данной статьи предусматривает штраф до 160 МРП или арест до 45 суток. Ущерб, нанесенный государству, составил 5,6 млн тенге, отмечают в природоохранной полиции области.

## Только через посредника Североказахстанские грузоотправители опасаются монополии на рынке железнодорожных перевозок

**Проблемой для предпринимателей СКО, экспортирующих свою продукцию, является недостаток грузовых вагонов. Остро нехватка ощущается во время уборочной кампании, когда востребованы зерновозы. В этом году оператор-перевозчик в области сменился, и новый игрок обязуется не допускать простоев грузов. Но работать он здесь может только через собственную фирму-агента. Субъекты бизнеса переживают, что без конкуренции посредник будет необоснованно поднимать цены на свои услуги.**

Павел ПРИТОЛЮК

**В одной упряжке**

15 февраля 2019 года на площадке североказахстанской палаты предпринимателей встретились местные бизнесмены и представители акмолинского отделения АО «Казтемиртранс». Этот оператор железнодорожных грузовых перевозок имеет 14 филиалов по всей стране, и с 1 февраля он начал работать в Петропавловске. Здесь в его распоряжении более 14 тыс. вагонов.

Ранее СКО обслуживала компания KTZ Express. Неделю назад стороны уже обсуждали традиционную проблему нехватки в регионе грузовых вагонов и тарифную политику. Оператор сообщил, что с 1 февраля заявки на перевозку предприниматели могут подать посредством электронной почты. Также стало известно, что предприятие увеличивает парк железнодорожных составов за счет возвращения компаний из аренды своего транспорта.

«Мы ранее передавали вагоны в аренду большому числу грузоотправителей и экспедиторов. Сейчас



**Предприниматели СКО рекомендовали «Казтемиртранс» поддерживать конкурентную среду и попросили определить точный тариф, по которому будет работать его агент.** Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

их возвращаем. Теперь не будет непонятных, запутанных схем, когда одно предприятие берет вагоны и предоставляет и тут же их кому-то еще. У всего теперь будет один хозяин», – подчеркнул на встрече начальник отдела по оперативным работам акмолинского филиала компании «Казтемиртранс» Абай Абдрахманов.

Предполагается, что в перспективе из аренды вернутся зерновозы, переданные в прежние годы АО «Астык Транс» – еще одному грузоперевозчику. Руководители «Казтемиртранса» хотят централизовать процесс выдачи вагонов. Теперь весь парк будет сосредоточен на базах предприятия, что должно решить проблему дефицита вагонов.

Для североказахстанских грузоотправителей эта тема актуальна уже давно. Осенью, заявили они,

вагонов попросту не хватает. Также североказахстанские бизнесмены рекомендовали новому оператору способствовать возвращению своей собственности из зарубежных рейсов. Очень часто, особенно на территории Узбекистана, случаются простои. Вагоны задерживаются по причинам искусственным: на некоторых станциях их используют как склады, не спешат отправлять назад, пока иностранные покупатели сами не заберут свой груз. Из-за длительных простоев арендаторы составов получают штрафы от владельцев вагонов. Бизнесмены считают, что на таких проблемных станциях должны находиться представители компании – владельца вагонов, чтобы ускорить разгрузку. Представитель транспортного предприятия все замечания обещал учесть.

**После смены оператора  
сумма не меняется?**

Но пока не закрыт вопрос тарифообразования. Дело в том, что в Северо-Казахстанской области АО «Казтемиртранс» вынуждено работать только через агента. Непосредственно с клиентами компания сотрудничать не может, так как значительная часть железных дорог Петропавловска относится к юрисдикции ОАО «Российские железные дороги» (свыше 184 км. – «Курсив») «Решением правления компании АО «Казтемиртранс» агентом в Петропавловском отделении железной дороги назначено астанинское ТОО «Евротрансгрупп». Это явление нормальное. Любая ж/д администрация на чужой дороге имеет своих агентов, которые производят все операции собственника вагонов», – сказал г-н Абдрахманов.

Между тем, по мнению предпринимателей, такая схема работы не слишком удобна. В первую очередь встает вопрос оплаты аренды. Бизнесмены уже отмечали, что цена аренды одного вагона «Казтемиртранса» составляет 771 тыс. тенге. Если договариваться через посредников, то она достигает 810 тыс.

«Договоры заключаются с АО «Казтемиртранс», но работать обязаны через ТОО «Евротрансгрупп». Можем ли мы заключить договор с владельцем вагонов, а работать в плане информационного обеспечения уже со вторыми?» – поинтересовался у грузоперевозчика коммерческий директор ТОО «СевЕсильЗерно» Таисия Колегова.

В «Казтемиртрансе» в свою очередь заявляют, что такое условие неприемлемо. Договор с собственниками – мера необходимая, но работать североказахстанским грузоотправителям придется непосредственно с агентом. В регионе он сегодня только один. По мнению предпринимателей, такая монополия на рынке в итоге приведет к росту цен на аренду вагонов.

«Сейчас в плане заключения договоров они (ТОО «Евротрансгрупп» – «Курсив») такие «мягкие и пушистые», но так как они здесь единственные, то к осени или к зиме ситуация может измениться. В этот период у нас всегда начинаются проблемы, потому что нет выбора. Мы не сможем уже никак урегулировать наши отношения. То есть либо должно быть несколько назначенных «Казтемиртрансом» агентов, чтобы они могли конкурировать, либо нужно предоставить возможность работать как с головным офисом, так и с посредником», – считает Таисия Колегова.

Представители Палаты предпринимателей СКО предложение субъектов бизнеса поддержали и рекомендовали «Казтемиртранс» поддерживать конкурентную среду. Кроме того, предприниматели попросили определить точный тариф, по которому будет работать его агент.

## Слюда дорогая

### Сокращение мировой добычи слюды сказалось на деятельности электроизоляционных предприятий в Казахстане

**На территории СНГ работают всего четыре завода по выпуску электроизоляционных материалов. Причем два базируются в Петропавловске, это компании «Блок» и «Изолит». Руководитель завода ТОО «Блок» Анатолий Сысоев рассказал «Курсиву», с какими трудностями сегодня сталкиваются компании, работающие в данном направлении, и что делается для того, чтобы удерживать бизнес на плаву.**

Петр АКУТИОНОВ

**В условиях  
снижения спроса**

– Анатолий Васильевич, что сегодня представляет собой рынок электроизоляционных материалов? Как много предприятий работает в этой сфере по Казахстану?

– На рынке электроизоляционных материалов в странах СНГ работают только четыре завода. Это компании «Блок» и «Изолит» из Петропавловска, предприятия в Молдове и в Москве. Мы в этом списке занимаем достойное место, выигрываем ежегодные тендеры на поставку материалов на 12 электровозоремонтных заводов Российской Федерации. Это вообще основные покупатели электроизоляционных изделий. Доля рынка, если считать в рублях, составляет у нас 100 млн.

– Не мало ли подобных предприятий для такой большой территории, как СНГ?

– На самом деле достаточно, потому что наблюдается снижение

потребления электроизоляционных материалов. Это происходит потому, что парк электровозов начал обновление. Тогда как раньше их основное число составляли тепловозы и электровозы прошлого поколения, требовавшие частых ремонтов. Помимо них продукцию закупают предприятия, занимающиеся ремонтом электродвигателей.

– Чаще всего электроизоляцию покупают именно россияне? Насколько в Казахстане велика потребность в данном материале?

– На российский рынок приходится порядка 93% наших поставок. Изначально мы были ориентированы и на казахстанский рынок тоже, но наш АТбасарский электровозоремонтный завод постепенно снижал объемы и сейчас практически не работает.

– С какими еще проблемами сталкиваются заводы, работающие в сфере производства электроизоляции?

– Самым острым вопросом являются поставки слюды – основного компонента миканитов (горячепрессованный материал, применяемый для электроизоляции. – «Курсив»). Раньше ее производили в России. Но несколько лет назад добычу слюды россияне посчитали делом ненужным и карьер закрыли. Опять же из-за непереносимости. Теперь ее приходится закупать в Индии. В данное время слюду можно приобрести только в этой стране. Выходит примерно на 20–30% дороже, чем раньше. Если прежде было \$6, то сейчас порядка \$10 за килограмм. Дорогой это материал потому, что его добыча – труд ручной и вредный.



«Ситуация такая: кто-то соглашается работать с нашим материалом, кто-то берет все самое дешевое, но в таком случае через несколько лет все равно обращаются к нам».

Анатолий СЫСОЕВ,  
директор ТОО «Блок»

– И работа с данным компонентом тоже считается вредным производством?

– Да. Кроме того, это очень тяжелый труд. На обучение одной клейщицы требуется минимум год-полтора. На нашем предприятии с этим материалом работают 32 человека. Такой численности коллектива достаточно, чтобы полностью выполнять план. В месяц мы производим до четырех тонн электроизоляции.

**И на отечественном рынке  
приходится тягаться**

– Еще одним направлением вашего предприятия является производство гидроизоляции. Сейчас существует множество брендов, производящих такую продукцию. Тяжело ли тягаться с ними на рынке?

– Отмечу, что наш продукт – единственный в странах СНГ. Он называется «ризолин», мы начали его производить 12 лет назад, и это полностью наша запатентованная разработка. Старайтесь брать качеством. Одна из крупных российских компаний, также производящих гидроизоляцию, давно заводская казахстанский

рынок. Стоимость любой их продукции в России дороже, чем в РК. В Казахстане они, чтобы захватить рынок, демпингуют. И получается, что наш продукт на 3–5% дороже. Изначально тягаться с ними было очень тяжело. И сейчас мы фиксируем тенденцию, что российский производитель потихоньку уходит, потому что у их кровельного покрытия срок службы составляет от 3 до 7 лет, тогда как наш материал служит не менее 20 лет. За 12 лет работы по качеству нашей гидроизоляции не было ни одной жалобы.

– В последние годы активно возводится жилье. Востребована ли у местных застройщиков ваша продукция?

– Пока ситуация такая: кто-то соглашается работать с нашим материалом, кто-то берет все самое дешевое, но в таком случае через несколько лет все равно обращаются к нам. Вообще, я считаю неверным то, что гарантия на дом от застройщика составляет всего 2–3 года. Минимум должно быть 7 лет, чтобы все материалы прошли проверку на качество. В том числе и те, что применяются для кровли. А нынешний установленный срок слишком мал.

– Какие еще решения принимаются руководством, чтобы удерживать завод на плаву?

– Принято решение расширить список направлений нашей деятельности. В связи с падением спроса на электроизоляцию на заводе появилось несколько новых цехов, где занимаются производством технического льняного масла и фасовкой сельскохозяйственной продукции.

**Дополнительная информация**

Казахстанские заводы производят следующие виды электроизоляционной продукции: композиционные материалы на основе шпальной слюды – миканит формовочный, миканит прокладочный, миканит гибкий, стекломиканит гибкий; композиционные изделия на основе слюдяных бумаг – стекломиканитослюдопласт влагостойкий, слюдопласт коллекторный, пленкослюдинит, слюдопласт композиционный, слюдинит гибкий высоконагревостойкий

# Кто управляет лифтом?

## Акима́т Экибастуза переложил ответственность за лифты на бизнес и жителей

14 лет лифты находились на балансе местного акимата, расходы на ремонт и замену оборудования покрывались за счет бюджета. Благодаря такому подходу удалось привести в хорошее техническое состояние 100% подъемников. Теперь оно полностью будет зависеть от умения обслуживающих организаций работать в конкурентной среде.

**Наталья БЕКТЕМИРОВА**

Акима́т города Экибастуза расставил точки над «i» в вопросе принадлежности лифтов, проинформировав население об их передаче из коммунальной собственности законным владельцам, то есть жильцам многоэтажек, а также юридическим лицам, в чьих помещениях имеются подъемники. Акима́т взял лифты на баланс в начале 2000-х годов. К тому времени большая их часть оказалась в неудовлетворительном состоянии.

**Акима́т отказался**

Обслуживание доверили предприятию с 100%-м участием государства в уставном капитале – ТОО «Экибастузлифт». Установили тариф для жителей, кроме того, из бюджета регулярно выделяли средства на восстановление, ремонт и замену оборудования. В целом обновлены 105 лифтов, и сегодня все 287 подъемников находятся в удовлетворительном состоянии. В настоящее время часть из них подлежит процедурам техосмотра и продления гарантии на эксплуатацию.

В прошлом году ТОО «Экибастузлифт», согласно утвержденному в ре-



гионе плану приватизации, было передано в конкурентную среду. Теперь акима́т заявил о снятии с баланса и лифтов, объясняя это необходимостью следовать букве закона.

«В целях приведения в соответствие с действующим законодательством акима́т города Экибастуза постановлением № 74/1 от 25 января 2019 года отменил ранее принятые постановления «О передаче лифтов в коммунальную собственность города Экибастуза». Согласно Закону РК «О жилищных отношениях», лифты относятся к общему имуществу объекта

**Пока ТОО «Экибастузлифт» остается основным игроком. Здесь рассказали, что готовы работать в рыночной среде, но остались не до конца понятой процедура передачи лифтов собственникам.**

Фото: www.shutterstock.com/  
Dmitry Kalinovsky

кондоминиума и принадлежат владельцам помещений на праве общей долевой собственности», – говорится в пресс-релизе, распространенном на днях городской жилищной инспекцией.

На отчетной встрече с населением аким Экибастуза **Нуржан Ашимбетов** напомнил, что в 2004 году лифты передали в коммунальную собственность также и в Павлодаре, и в моногороде Аксу. Но теперь такой практики нет.

«В те годы действительно были сложности: много было брошен-

ных домов, не обслуживались лифты, и местные исполнительные органы приняли их на баланс согласно решениям собраний жильцов. Но эти решения незаконные. В юстиции они не зарегистрированы. Это все равно что жильцы решили крышу передать в акима́т. За эти годы лифтовое хозяйство приведено в порядок. Еще в прошлом году из бюджета города Экибастуза было выделено 180 млн тенге на ремонты лифтов. Почему ранее госорганы не обращали на это внимания? В связи с тем, что предприятие («Экибастузлифт» – «Курсив») было государственное и было все прозрачно. Но его приватизировали в позапрошлом году. Мы не имеем права частнику давать деньги», – пояснил **Нуржан Ашимбетов**.

Таким образом власти поставили в известность горожан о необходимости нести полную ответственность за содержание имущества. Закон дает им право доверить обслуживанию подъемников любой организации, имеющей на это лицензию. Договор будет заключать орган управления кондоминиумом. Но если встанет вопрос о замене оборудования, то для жильцов одного подъезда сумма, необходимая на ремонт, будет непосильной. По словам акима **Нуржана Ашимбетова**, на правительственном уровне решается вопрос применения механизма финансирования, аналогичного тому, что разработали для программы модернизации жилья. Деньги, возможно, будут выделять из бюджетов различных уровней на возвратной основе.

**Конкурентная среда**

Как только стало известно, что акима́т откажется от контроля за лифтовым хозяйством, в Экибастузе появились компании из других городов, которые стали активно предлагать услуги обслуживания. Некоторые демпингуют, заявляя тарифы гораздо ниже того, что установили в городе в 2015 году. Тем временем ТОО «Экибастузлифт» остается основным игроком. Здесь рассказали, что готовы работать в рыночной среде, но остались не до конца понятой процедура передачи лифтов собственникам.

«Мы тоже придерживаемся мнения, что есть закон и лифты должны находиться в собственности потребителя, и в Экибастузе в порядке исключения восстановили лифты. Теперь в акима́те говорят, что просто взяли и отменили восемь постановлений. Хорошо, можно отменить постановление. Хотя непонятно как. Но есть акт приема-передачи. Соответственно, сейчас надо передавать имущество», – комментирует «Курсиву» юрист ТОО «Экибастузлифт» **Ануар Хамит**.

По словам представителя частной компании, на рынке она остается равноправным участником. И уже проводятся встречи с жильцами многоэтажек на предмет заключения договоров обслуживания. Принято решение о снижении тарифа с 22 тенге за 1 кв. м с каждой квартиры до 21 тенге.

«Будем конкурировать в этом бизнесе, как и другие. Что касается замены или реконструкции лифтов, пока рассчитываем проводить их в случае необходимости за счет тарифа», – пояснили на предприятии.

## Алхимики превращают мусор в деньги

С начала года в Петропавловске повысилась стоимость вывоза мусора. Так как цены на другие коммунальные услуги снизились, эта новость вызвала возмущение у общественности. Держать ответ за коммунальщиков во время встречи с населением пришлось акиму города **Марату Тасмаганбетову**. Он отметил, что повышение цены на вывоз ТБО необходимо, поскольку работающие в отрасли предприятия переживают не лучшие времена.

**Павел ПРИТОЛЮК**

**Тарифы подняли**

До 1 января текущего года Петропавловцы за вывоз мусора платили по 175 тенге с человека. Сейчас для жителей многоэтажек тариф вырос до 230 тенге, а для частного сектора – до 250 тенге с человека. Такое повышение не осталось незамеченным и стало одной из тем отчетной встречи акима Петропавловска с населением. Горожан волновало, почему оплата за одни коммунальные услуги снизилась, а за вывоз мусора, наоборот, стала выше.

Градоначальник **Марат Тасмаганбетов** поспешил заверить людей, что новая цена за вывоз ТБО никак не идет вразрез с поручением президента о пересмотре тарифной политики. На такой шаг городские власти пошли еще до 1 января 2019 года, после заседания сессии городского маслихата, где совместно с местными исполнительными органами и было принято это решение.

«Всем известно, что многие годы в Петропавловске стоимость вывоза мусора оставалась на одном уровне. В результате чего произошло сокращение сотрудников предприятий, которым нужно было как-то существовать в рамках действующего тарифа. А город из-за этого стал грязнее», – отметил г-н Тасмаганбетов.

Повышение тарифа, по мнению городских властей, позволит выправить дела в фирмах, занимающихся вывозом отходов. Правда, теперь им не стоит ждать, что их услуги подорожают в скором времени.

«Больше цену поднимать не будем. Мы проанализировали деятельность предприятий, исследовали хронометраж порядочных перевозчиков, занимающихся вывозом ТБО, и в итоге пошли на этот шаг», – рассказал аким Петропавловска.



**Тариф на вывоз ТБО не покрывает расходы утилизационных предприятий СКО.** Фото: Вадим МУДАРИСОВ

**Дело за качеством**

От самих предприятий (их в административном центре СКО насчитывается пять) теперь ждут улучшения качества работы и технического обновления.

«Отмечу, что вместе с городскими предприятиями, которые занимаются вывозом мусора, мы в этом году будем обновлять контейнерные площадки», – сообщил **Марат Тасмаганбетов**.

Впрочем, о необходимости менять тарифную политику в этой сфере говорили и раньше. Еще летом прошлого года в отделе ЖКХ акимата Петропавловска подчеркивали, что сбор, вывоз, утилизация и захоронение твердых бытовых отходов убыточны, отчего последние три года предприятиям, чтобы сэкономить, приходилось жертвовать штатными единицами.

Но и с введением нового тарифа утилизационные компании вынуждены жить в режиме жесткой экономии. Если на ремонт и обновление техники средств хватает, то о повышении штатной численности сотрудников здесь и не думают. Например, в ТОО «МЮЛЬСЕРВИС» на сегодня трудится только 28 человек. Компания имеет четыре мусоровоза, остальную технику арендует. Повышение тарифа на предприятия встретили с оптимизмом, но это решение, по мнению его представителей, должны были принять намного раньше.

«Расчеты мы провели в 2017 году, и на тот период тариф должен был составлять 230 тенге, чтобы компания в экономическом плане чувствовала себя хорошо. Пока

его утверждали, прошло два года. Поэтому сегодняшняя стоимость вывоза мусора хоть и покрывает некоторые затраты предприятия, но не в полной мере. Увеличения штата пока не предвидится. Мы повысили заработную плату действующим сотрудникам на 10%, а остальные доходы идут на ремонтную базу, обновление парка, потому что цены на запчасти и ГСМ никто остановить не в силах», – рассказала «Курсиву» главный экономист ТОО «МЮЛЬСЕРВИС» **Лариса Пономарева**.

Она напомнила, что если в 2017 году литр дизтоплива стоил 102 тенге, то сейчас приходится тратить уже 190 тенге. Почти на 200% возросло в цене за два года машинное масло. А это все приходится закупать практически ежедневно. Чтобы утилизационные предприятия чувствовали себя в 2018 году куда более устойчивыми, сегодня оптимальный тариф должен был составлять 260 тенге, считают в ТОО «МЮЛЬСЕРВИС».

«Нынешний тариф лишь позволяет предприятиям держаться на плаву. Потому что для нашей отрасли никаких дотационных программ вообще не существует. Мы выживаем как можем. За счет внутренней экономики, правильного расчета средств пытаемся держать марку», – отметила **Лариса Пономарева**.

Приобретение одного нового контейнера предприятию обходится в 130 тыс. тенге. Их в текущем году ТОО «МЮЛЬСЕРВИС» благодаря выросшему тарифу планирует закупить 20. Обновить автомобильный парк, по словам главного экономиста компании, пока невозможно не представляется.

## На свой страх и риск

**В Павлодаре огласили результаты расследования обстоятельств обрушения на руднике, принадлежащем АО «Алюминий Казахстана». Специальная комиссия сделала вывод, что работы по изучению безопасности предприятия были осуществлены не в полном объеме.**

**Ирина АДЫЛКАНОВА**

Сотрудники департамента индустриального развития и промышленной безопасности Павлодарской области рассказали о причинах ЧП, произошедшего на известняковом руднике Керегатас в конце октября 2018 года.

Напомним, тогда на объекте, принадлежащем АО «Алюминий Казахстана», обрушился участок подготовки и отгрузки готовой продукции галереи № 5. Обошлось без человеческих жертв и пострадавших, но материальный ущерб составил более 450 млн тенге.

**Аварии происходят внезапно**

Обстоятельства ЧП изучала специальная комиссия, созданная из сотрудников различных государственных органов. 19 февраля 2019 года на брифинге в региональной службе коммуникаций заместитель руководителя департамента индустриального развития и промышленной безопасности **Данияр Андасов** огласил результаты расследования.

По его словам, в выводах комиссии определено несколько основных причин происшествия. Среди них отсутствие должного надзора со стороны ответственных сотрудников АО «Алюминий Казахстана» за состоянием сооружения. Указано и на наличие коррозионного износа нижней части каркаса галереи. Он возник в результате упущений при проектировании и длительного срока эксплуатации (эта часть рудника введена в строй в 1968 году). А вот выявить все отклонения от нормы должна была организация «СТРОЙТЕХЭКСПЕРТ ПВ», которая по заказу АО «Алюминий Казахстана» провела обследование в 2017 году.

По данным **Данияра Андасова**, заключением ТОО «СТРОЙТЕХЭКСПЕРТ ПВ» данный участок был признан аварийным, но не все риски учтены.

«При проведении обследования не изучалось состояние железобетонных опор, в том числе разрушившейся. Не производилось определение прочности бетона опор и геодезическая съемка конструкций зданий, сооружений и крупногабаритных фундаментов и

опор с целью определения осадок, относительных смещений, прогибов и кренов. То есть работа по полному комплексному обследованию строительных конструкций здания галереи № 5 выполнена не в полном объеме. Не выявлены конструктивные дефекты и их масштабы, не предложены меры по недопущению этих последствий», – отметил г-н Андасов.

По его словам, сказалось и то, что рекомендации подрядной организации заказчик обследования выполнил частично. Конечно, сегодня проведено тщательное обследование зданий и сооружений Керегатаса, реконструирована галерея, разработан план мероприятий по предупреждению аварий.

По результатам расследования привлечены к дисциплинарной ответственности восемь сотрудников рудника, включая директора. А инспекторы призывают руководителей всех предприятий промышленной Павлодарской области как можно серьезнее относиться к профилактике.

**Не только послабление**

ЧП на известняковом руднике стало одним из двух, что случилось на промышленных объектах региона в 2018 году. В феврале прошлого года на трубопроводе комплекса первичной переработки нефти Павлодарского нефтехимического завода произошел пропуск отбензиненной нефти, возникло возгорание, которое оперативно ликвидировали.

Тем не менее материальный ущерб составил 4,8 млн тенге. Комиссией по расследованию аварии было установлено, что на участке трубопровода длиной 4,5 метра из-за износа возникли сквозные отверстия. Выяснилось и то, что ранее трубу исследовала экспертная организация и срок ее эксплуатации продлили на основе вынесенного заключения.

«Авария случилась на трубопроводе, который находится под теплоизоляцией. Сотрудники департамента тоже осуществляют контроль, но они не могут визуальным образом определить его состояние. А предприятие официально предоставило экспертизу, в которой было указано, что до 2019 года сооружение будет работать нормально. Когда же произошла

авария, оказалось, что экспертная организация некачественно провела обследование, не следовала регламенту, разработанному совместно с ТОО «ПНХЗ», – пояснил **Данияр Андасов**.

Выступая на брифинге спикер отметил, что согласно договоренности между хозяйствующими субъектами на каждом прямом участке трубы надо было произвести замеры толщины стенки в 12 местах. Но это условие не соблюли и пропустили участок, где стенка истончилась.

Сегодня законодательство разрешает предприятиям продлевать срок эксплуатации промышленного оборудования на основе заключений, выданных экспертными организациями.

«И когда сотрудники надзорных госорганов приходят на плановую проверку на завод, им предъявляют документ, указывающий, что срок эксплуатации того или иного оборудования продлен. И на этом их действия прекращаются. Исключением являются ситуации, когда специалисты визуальным выявляют дефекты», – говорит **Данияр Андасов**.

По его мнению, раз часть функций по контролю за состоянием оборудования законодательство позволяет промышленникам брать на себя, то относиться к этому надо с удвоенной ответственностью. Тем более что регулярные плановые и внеплановые проверки, которые департамент индустриального развития и промышленной безопасности осуществляет на 147 предприятий, без выявления нарушений не обходятся. Дело в том, что основные крупные объекты региона построены в середине прошлого века. Несмотря на то что на заводах проводится модернизация, часть зданий и основного оборудования служит несколько десятилетий.

«Ежегодно предприятиями утверждаются планы технического перевооружения, производится замена изношенного оборудования. Так, на 2018 год было намечено 242 мероприятия, а выполнено 202. Остальные перенесены на текущий год ввиду недостаточности финансирования», – говорит представитель госоргана.

Он добавил, что в 2018 году проведено 63 плановых и внеплановых проверки, выявлено 845 нарушений правил обеспечения промышленной безопасности.

**Результаты проверок предприятий региона на соблюдение правил промышленной безопасности**

Год	2018	Выявлено нарушений
Число проверок	60	845
Проверки по особому порядку	37/проверено 542 опасных производственных объекта	779
Внеплановые проверки	23/проверено 57 объектов	66

По данным департамента индустриального развития и промышленной безопасности по Павлодарской области

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ  
**КУРСИВ|СЕВЕР**

Газета издается с 28 августа 2018 г.  
Собственники: ТОО «Allesco Partners»  
Адрес редакции: А15Е3ВЗ, 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 КАЕВЦОВ  
i.klevtsov@kursiv.kz

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

Редакция:  
**Альфияра САГИТОВА**  
Kursiv.Research,  
**Жанар АХМЕТ**  
Татьяна МОРОЗ  
Марина ПОЛОВА

Корректорское бюро:  
**Вера АН**  
Светлана ПЫЛЫЧЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел  
**Kursiv Research**  
**Айзоль ИБРАЕВА**  
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:  
**Елена ТАРАСЕНКО**

Фотографы:  
**Олег СПИВАК**  
**Аскар АХМЕТУЛЛИН**  
**Орелая ЖАКАЕВА**

Дизайнеры:  
**Александр ИГИЗБАЕВ**  
**Вячеслав БАТУРИН**

Директор по развитию:  
**Танат КОЖИМАНОВ**

Коммерческий директор:  
**Аида 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 АБРАЛДИТОВ**  
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 РПК «Дэуір».  
РК, г. Алматы, ул. Кадыржанова, 17  
Тираж 1000 экз.

# Топлива пока в достатке

## Павлодарский нефтехимический завод повысил планку переработки нефти до 5,4 млн тонн

В АО «КазМунайГаз» информировали о задачах для ТОО «ПНХЗ» на 2019 год. Автобензинов на заводе выпустят на 80 тыс. т больше, чем в прошлом году, объем производства авиатоплива увеличат в 3 раза. В национальной компании «Курсиву» подтвердили, что модернизация отечественных НПЗ сняла вопрос дефицита нефтепродуктов в Казахстане, по крайней мере, на ближайшие годы.

Алтыгүль САГИТОВА

### Нефтепродуктов будет больше

В 2018 году Павлодарский нефтехимический завод (ПНХЗ), по данным, предоставленным «Курсиву» пресс-службой АО «КазМунайГаз», переработал 5,34 млн т нефти. На 2019 год запланирована поставка и переработка нефти в объеме 5,4 млн т.

«В 2019 году ТОО «ПНХЗ» планирует переработать 5,4 млн т сырой нефти согласно утвержденной АО «НК «КМГ» производственной программе. При этом выработка бензинов планируется в объеме 1,499 млн т, дизельного топлива – 1,636 млн т, авиатоплива РТ – 0,201 млн т, мазута – 0,708 млн т. Переработка нефти и производство нефтепродуктов на всех НПЗ Казахстана сбалансированы и покрывают потребности внутреннего рынка по всем нефтепродуктам», – сообщили в нацкомпании в ответе на запрос издания.

Как следует из полученных данных, в планах на текущий год увеличение производства бензина на 80 тыс. т, авиатоплива – почти в 3 раза. К слову, авиатопливо для реактивных двигателей марки РТ павлодарского производства покупают такие авиакомпании, как АО «Qazaq Air», АО «Авиакомпания SCAT», АО «Air Astana», ТОО «КазМунайГаз-Аэро», авиакомпании ряда областей Казахстана, АО «Аэропорт Павлодар», международные аэропорты Астаны и Алматы и другие.

Тем временем реализация более качественного автомобильного топлива экологических классов К4 и К5 не вызвала заметного роста прибыли производства. В нацкомпании отметили, что ПНХЗ осуществляет свою деятельность по процессинговой схеме, перерабатывая давальческое сырье.

«То есть прибыль от переработки нефти зависит от объема поставляемой давальцами нефти. В свою очередь, объем реализации нефтепродук-



тов напрямую зависит от потребления рынка, а переход на производство моторных топлив экологического класса К4, К5 не оказал существенного влияния на объемы реализации на внутреннем рынке», – пояснили в нацкомпании.

Как утверждают в АО «КМГ», спрос внутреннего рынка полностью покрывается по битуму с 2014 года, дизельному топливу – со второй половины 2018 года. Между тем в Павлодарской области весьма востребована зимняя солярка. Однако пока ПНХЗ, получив большие возможности для диверсификации портфеля после модернизации технологий, не перешел к выпуску пользующейся спросом в северном регионе продукции. Тогда как Атырауский нефтеперерабатывающий завод с завершением модернизации уже приступил к выпуску зимнего дизтоплива.

«Проект «Модернизация ПНХЗ» не предусматривал производство дизельного топлива зимних сортов», – сообщили «Курсиву» в пресс-службе АО «КМГ». – Но в настоящее время прорабатывается вопрос по налаживанию производства путем депарфинизации на существующей установке гидроочистки дизельного топлива».

При этом производить дизтопливо, судя по производственной задаче от Минэнерго и плану самого АО «КМГ» на 2019 год, будут на 100 тыс. т меньше, чем в 2018-м.

Согласно производственной программе утвержденной АО «НК «КМГ» в 2019 году ТОО «ПНХЗ» планирует переработать 5,4 млн т сырой нефти.

Фото: Владимир БУГАЕВ

### Западносибирское добро

По данным пресс-службы АО «КазМунайГаз», Павлодарский нефтехимический завод и после модернизации продолжает работать исключительно на западносибирской нефти в соответствии с проектными параметрами и ради этого пришлось принять определенные меры на уровне правительства сторон.

«Между РК и РФ заключено межправительственное соглашение, в соответствии с которым через территорию Казахстана производится транзит российской нефти (западносибирской) по маршруту Омск (РФ) – Прииртышск – Атасу (РК) – Алашаньюк (КНР). Этим соглашением предусмотрено обеспечение нефтеперерабатывающих заводов западносибирской нефтью путем замещения казахстанской нефтью на перевалочной станции Атасу. Объемы поставки определяются межправительственными договоренностями», – разъяснили в пресс-службе КМГ.

Что касается экспорта готовой продукции павлодарским заводом, то, по данным нацкомпании, полученные за прошлый год нефтепродукты остались на казахстанском рынке, за исключением 0,064 млн т вакуумного газойля и

серы, отгруженных в Российскую Федерацию.

«В настоящее время накопление бензинов наблюдается в целом по республике, но в Российской Федерации бензин с ПНХЗ не поступает», – заключили в пресс-службе АО «КМГ».

### Но овчинка выделки стоила

Напомним, насыщенные внутреннею нефтехимическим собственным производством после завершения модернизации всех трех НПЗ Казахстана. В тех-

### Переработка нефти на ПНХЗ

Наименование	2016 год	2017 год	2018 год
Переработка нефти, тонн	4 589 766	4 746 923	5 340 281

### Производство топлива на ПНХЗ

Наименование	2016 год	2017 год	2018 год
<b>Автобензин всего, тонн</b>	1 258 900	1 285 067	1 421 945
в т.ч. АИ-98	3096	3384	8617
в т.ч. АИ-95	70 659	90 034	141 278
в т.ч. АИ-92	996 602	1 021 304	1 272 050
в т.ч. АИ-80	188 543	170 345	-
<b>Дизельное топливо, тонн</b>	1 531 224	1 403 434	1 731 372
<b>Авиакеросин, тонн</b>	-	-	71 870
<b>Мазут товарный, тонн</b>	606 852	597 922	602 405

Таблицы составлены АО «КМГ»

# Кирпич из шлама

## «Самрук-Энерго» предлагает инвесторам перерабатывать золу в стройматериалы

Энергетический холдинг планирует избавиться от накопившихся золошлаковых отходов свои станции. Сегодня ведутся переговоры с потенциальным инвестором об организации в Экибастузе перерабатывающего производства.

Марина ПОПОВА

Более 1,5 млрд т отходов скопилось на золоотвалах двух предприятий – ТОО «Экибастузская ГРЭС-1 им. Б. Нуржанова» и АО «Станция Экибастузская ГРЭС-2», входящих в состав АО «Самрук-Энерго». В холдинге считают необходимым при помощи современных технологий превратить золу в доходы.

Как сообщил «Курсиву» заместитель председателя правления по инвестициям АО «СЭГРЭС-2» Павел Лобанов, уже ведутся переговоры с компанией, желающей переработать скопившиеся на золоотвале предприятия 34 млн т золы и шлама в стройматериалы и бетон. По его словам, планируется использовать и отходы ТОО «ЭГРЭС-1», что существенно снизит экологические сборы и в перспективе увеличит доход обеих станций.

«Мы бы хотели удостовериться в наличии опыта у партнеров в создании аналогичных производств, использовании предлагаемых технологий, подведении необходимой для комбината инфраструктуры и детально ознакомиться с инвестиционным проектом. Вторая сторона в свою очередь хочет убедиться в качестве предлагаемого нами сырья – золошлаковых материалов. Необходимо произвести лабораторные исследования образцов отходов, скопившихся на золоотвале. Только после этого можно будет говорить о подписании каких-то конкретных обязывающих сторон юридическими документами», – уточнил спикер.



Экибастузская ГРЭС-2 готова избавиться от миллионов тонн золы. Фото пресс-службы АО «Станция Экибастузская ГРЭС-2»

Причем в случае подписания контракта потенциальные инвесторы готовы полностью прокультивировать действующий золоотвал АО «СЭГРЭС-2». Сейчас на станции для утилизации золошлаковых материалов используется стандартная система гидрозолоудаления и складирования отходов. Система утилизации требует постоянной реконструкции, замены труб и расширения площади золоотвала, что приводит к повышению операционных издержек.

Реализации на переработку подлежат и золы уноса, то есть пылевидные отходы сжигания угля, образующиеся после очистки дымовых газов электрофильтрами. В 2015 году на станции, работающей на высококалорийных экибастузских углях, был реализован инвестиционный проект по введению в эксплуатацию установки по отбору этой сухой золы. Предприятие, таким образом, снизило объемы транспортируемых на отвалы золошлаковых материалов и за счет продажи зол уноса увеличило доходы.

Спектр использования зол уноса достаточно широк: от применения

в строительстве до производства активных минеральных добавок. Пока казахстанские компании присматриваются к новому продукту. В месяц при номинальной нагрузке станции здесь могут отгружать до 10 тыс. т сухой золы. Пока в год по договорам отгружается порядка 40 тыс. т продукции. Столь незначительный спрос и побудил холдинг к активным действиям по поиску заинтересованного в реализации проекта бизнеса. О результатах переговоров с инвестором на предприятии обещали рассказать после подписания договора.

Стоит заметить, что золы уноса имеют большой спрос. С их применением построены такие объекты, как самый высокий небоскреб в мире – «Бурдж-Халифа» в ОАЭ, знаменитый висчий мост «Большой Бельт», протянутый через одноименный пролив в Дании, тоннель под Ла-Маншем, а также крупные плотины, аэродромы и прочие ответственные инженерные сооружения и промышленные здания. В европейских странах и в Японии доля полезного использования золы достигает 95%.

# Квартиры есть, нужны покупатели

В Костанайской области в текущем году для реализации по программе «7-20-25» доступны 500 квартир. Но одобренных заявок на получение льготного кредита может оказаться меньше. Власти отмечают, что банки не торопятся с одобрением займов. Представители финансовых институтов уверяют, что во избежание рисков проводят тщательный отбор клиентов.

Татьяна МОРОЗ

В Костанайской области госорганы и частные застройщики готовы предоставить для продажи в рамках ипотечной госпрограммы «7-20-25» порядка 500 квартир. Об этом на состоявшемся на днях совещании в региональном акимате, посвященном реализации жилищной программы, рассказал руководитель регионального управления строительства и архитектуры Нурлан Катарбеков. По его данным, фирмой ТОО «БК-Строй» воздвигается 11 домов на 1233 квартиры. Бизнесмен готов предоставить для продажи по программе 252 из них.

«С учетом 111 квартир, не реализованных в 2018 году, и тех, что введут за счет бюджетных средств в Костане в текущем году, для приобретения по программе «7-20-25» будет доступно порядка 500 квартир», – пояснил Нурлан Катарбеков.

Однако власти сегодня сомневаются в том, что это жилье окажется востребованным. Аким Костанайской области Архимед Мухамбетов темпы реализации госпрограммы посчитал низкими. По мнению главы региона, банки не торопятся с одобрением кредитов.

«Не все банки одинаково относятся к своим обязательствам. Я встречаюсь с населением. Элементарно волкуют за сбор документов. Люди привозят документы, а они составлены неправильно. Так сразу объясните, как надо сделать. С этим человеком постоянно связь держать необходимо, консультировать. Нет заинтересованности, душа не болит. Квартир-то много», – сказал Архимед Мухамбетов на том же совещании.

По официальным данным, в Костанайской области в банки второго уровня (БВУ) с начала дей-



В Костане квартир по госпрограмме «7-20-25» строят больше, чем выдают займов на их покупку. Фото автора

ствия программы поступило на рассмотрение 258 заявок на сумму 1,7 млрд тенге. На сегодня одобрены 137 из них на сумму 964 млн тенге. Чтобы ускорить процесс, аким области предложил руководителям банковских филиалов решать вопрос самостоятельно, не дожидаясь резолюций от головных офисов. Однако дело не только в скорости рассмотрения документов, считает заместитель директора костанайского филиала ГУ «Национальный банк» Жанна Омарханова.

«Несмотря на то что АО «Ипотечная компания «Баспана» компенсирует БВУ выданные в рамках «7-20-25» ипотечные кредиты, они все равно рискуют. Возможно, этим и объясняется их осторожность. Дело в том, что с владельцами проблемных кредитов работу придется вести им, поэтому так тщательно проводится отбор заемщиков. Очень внимательно проверяется платежеспособность, кредитная история. Это их право», – поясняет Жанна Омарханова.

В жилищной госпрограмме участвуют региональные филиалы шести банков: АО «Банк ЦентрКредит», АО «Halyk Bank», АО «АТФБанк», АО «ForteBank», АО «Цеснабанк» и АО «Сбербанк», который подключился к ним с января текущего года.

По данным, предоставленным старшим экспертом департамента маркетинга АО «Банк ЦентрКредит» Андреем Егориним, в рамках программы в общем по стране

нологическое перевооружение ТОО «ПНХЗ» акционеры вложили \$895,5 млн.

В нацкомпании подчеркивают, что поставленные цели достигнуты: обеспечен выпуск моторных топлив экологических классов К4, К5 в соответствии с требованиями технического регламента Таможенного союза; увеличен выпуск высокооктановых бензинов, возобновлено производство авиатоплива. Что касается природоохранного аспекта, производимая продукция в рамках требований технического регламента Таможенного союза соответствует экологическому классу К4 (содержание серы не более 50 ppm).

«На качество выхлопных газов влияет содержание серы в товарном моторном топливе. Уменьшение содержания серы в моторных топливах предусмотрено требованиями технического регламента и обеспечивается наличием технологий производства моторных топлив», – уточнили в пресс-службе АО «КМГ».

По данным специалистов, побочными продуктами внедренных технологий являются серосодержащие стоки. Строительство комплекса производства серы было необходимо, так как содержание серы в моторных топливах класса К4 в 10 раз меньше, чем в топливе, выпускавшемся до модернизации завода. Новый комплекс производства серы позволил увеличить конверсию до 99,5%, что фактически прекращает сжигание окислов серы на факелах.

Модернизация производства была направлена и на снижение его нагрузки на окружающую среду. По данным, предоставленным «Курсиву», в 2018 году сбросы загрязняющих веществ от ПНХЗ составили 787 т, что ниже на 32%, чем в 2017 году.

# Поле наше, масло – нет

## Иностранный бизнесмен выпускает масло в Павлодаре и отправляет продукцию за рубеж

Проект в Павлодарском регионе реализовал инвестор из Поднебесной. Речь идет о производстве подсолнечного масла, которое будет полностью отправляться на экспорт.

Марина ПОПОВА

Предприниматель из Китая вложил \$2 млн в производство растительного масла в пригородном павлодарском поселке Жетекши. Как сообщил «Курсиву» директор ТОО «Гринланд Инвест» Чжан Янь Цю, сейчас идет процесс тестирования оборудования. Но первая партия нерафинированного масла и жмыха уже отправлена в Китай. К слову, выжимки семечек ценятся в сельском хозяйстве как хорошая добавка к кормам. К тому же жмых там планируют перерабатывать в рафинированный продукт.

Строительство завода китайская сторона начала летом прошлого года. По информации акима села Нурлана Сарсембинова, для этого было приобретено залоговое имущество у АО «Евразийский банк», состоявшее из производственных строений и земельного участка общей площадью 9,4 га.

После выхода завода на проектную мощность в сутки здесь будут перерабатывать 300 т сырья, в год планиру-



ется выпускать около 30 тыс. т масла. Логистика следующая: продукция из павлодарского поселка отправляется в Поднебесную по железной дороге в цистернах. На границе Казахстана с КНР товар перегружается в автотранспорт. Для поддержки этого бизнеса местные власти за счет государственных средств проложили новую линию электропе-

**Иностранный инвестор готов поставлять из Павлодара на экспорт 30 тыс. тонн продукции в год.**  
Фото Валерий БУГАЕВ

редачи стоимостью 150 млн тенге. Как сообщил Чжан Янь Цю, к новой линии еще не подключились, идет оформление документов. Сейчас работают, подсоединившись к старой линии.

По информации городского отдела предпринимательства и сельского хозяйства, в перспективе

инвестор планирует наладить на месте выпуск рафинированного масла, на будущее он задумал организовать переработку льна и рапса. Сырье будут приобретать во всех регионах нашей страны.

Когда предприятие выйдет на полную мощность, штат работников будет увеличен до 50 человек за счет местных жителей. Для поселка Жетекши, где проживают немногим более 2 тыс. человек, это хорошая перспектива.

Кроме того, китайская компания планирует поставить в поселке теплицу площадью 12 тыс. кв. м. Ориентировочная стоимость проекта – \$300 тыс. Теплица будет функционировать круглогодично. Сейчас решается вопрос о предоставлении земли в аренду. Огурцы и томаты, которые планируется выращивать в теплице, будут реализовываться на местном рынке.

Павлодарский регион китайским инвестором выбран не случайно. Здесь давно выращивают подсолнечник и слабо развита его переработка. В области, по данным управления сельского хозяйства, в 2018 году под масличные культуры было отведено 210 тыс. га. Это на 4,8 тыс. га больше, чем в 2017-м. В прошлом году собрали 147 тыс. т семян подсолнечника, что значительно выше потребности

нового производства. По результатам 2018 года сельхозпредприятия региона экспортировали 55,8 тыс. т сырья. Самые крупные партии были отправлены в Узбекистан и Китай. Налажены поставки в Кыргызстан, Афганистан, Таджикистан, Украину, Российскую Федерацию и Беларусь. Так что сегодня сырья у нового предприятия дефицита нет. Его поставляют сюда аграрии Теренкольского, Успенского и Шербактинского районов.

В Павлодарской области есть лишь небольшие производства нерафинированного масла. Между тем в районе Теренколь 2,5 года простаивает местный завод по производству рафинированного масла – ТОО «Green house Павлодар». Предприятие было создано шесть лет назад, его мощность – 20 тыс. т переработки семян ежегодно. С его появлением планировалось закрыть до 30% внутренней потребности региона в продукте. Позже ТОО участвовало в госпрограмме индустриально-инновационного развития с проектом по наращиванию объемов. Было приобретено итальянское оборудование для фильтрации и рафинации. Но катастрофически не хватало средств на закупку сырья, затем начались разбирательства с банком из-за возникшей задолженности по кредиту.

## Найти и опросить

### О наиболее важных вопросах рассказали предприниматели СКО

В Костанайской области региональная палата предпринимателей (РПП) уже месяц ведет «подворовой» обход бизнесменов. Их просят ответить на ряд вопросов и указать проблемы, мешающие работать. Организаторы обещают, что после завершения анкетирования возьмутся за преодоление описанных трудностей.

Татьяна МОРОЗ

#### Опрос не ударит в нос

Уже почти месяц представители Палаты предпринимателей Костанайской области проводят так называемый «подворовой» обход местных бизнесменов. При этом форма собственности, количество сотрудников и объемы производства значения не имеют. Обход подразумевает обязательное посещение предприятий и личный разговор с руководителями или собственниками, которым также предлагают заполнить специальную анкету. Вопросы в ней немного, часть из них формальные и касаются производственных данных. Главной считается графа, в которой предприниматели предлагают рассказать о своих проблемах, мешающих развитию бизнеса.

Директор предприятия по поставке сельскохозяйственной техники в Костанайе Талгат Кужин о приходе гостей был предупрежден заранее. Он рассказал «Курсиву»,

что успел подумать над тем, какие из имеющихся проблем лучше озвучить.

«Я затронул тему налогообложения и налогового администрирования. Новшество слишком много, мы с бухгалтером не успеваем иной раз следить за обновлениями. В этой связи хотелось бы, чтобы разработали комментарий к Налоговому кодексу с примерами, без отсылочных норм. Так как сложный текст закона приводит к непониманию его норм как бизнесом, так и налоговыми органами. Имеются случаи, когда разъяснения, полученные на местах, не совпадают с разъяснениями вышестоящего органа», – рассказал Талгат Кужин.

По его словам, предприятие завозит технику в Казахстан из Российской Федерации, Республики Беларусь и Украины. Из-за разногласий РФ и Украины логистику пришлось менять. Теперь нужная сельхозтехника из Украины идет через Беларусь.

Atameken Services.kz – интернет-портал, где собрано более 60 бесплатных онлайн-услуг для предпринимателей. После регистрации здесь можно подать заявку на кредит сразу в несколько банков, пройти обучение и получить консультацию или готовый бизнес-план не выходя из офиса или дома

«В плане транспортной логистики это серьезное увеличение расходов, которое сказывается на стоимости техники в Казахстане. Сейчас мы ограничиваем поставки из Украины, увеличиваем заказы из ближайших к нам регионов. Я понимаю, что решение этого вопроса зависит не только от нашего государства, но в анкете все равно об этом указал. Может быть, и другие предприниматели обратятся с такой же проблемой. Если нас будет больше, возможно, в правительстве обратят внимание и на ее решение», – продолжил предприниматель.

Талгат Кужин не скрывает, что идея подобного анкетирования сначала вызвала у него сомнения, ведь о проблемах бизнеса говорят часто, но решаются единицы из них. Однако предприниматель решил не молчать. Теперь он будет ждать результатов.

Директор ТОО «Зуевка» Александр Бородин к предложению РПП тоже отнесся серьезно. Его крестьянское хозяйство ежегодно засеивает больше 5 тыс. га земли.

«Необходимо ввести единый сельскохозяйственный налог для юридических лиц – сельхозтоваропроизводителей. Нужно объединить восемь налогов, такие как корпоративный, подоходный, земельный, на имущество, на транспорт, социальный, за эмиссию в окружающую среду, НДС, а отчетность и оплату налогов производить один раз в год. Это будет очень удобно», – рассказал «Курсиву» о своих пожеланиях Александр Бородин.

Он добавил, что неплохо бы рассмотреть возможность объединения в один налог платежей, которые предприятия производят за своих работников.

«Пример такой системы уже есть. В этом году был введен единый совокупный платеж для самозанятых, объединивший индивидуальный подоходный налог, взносы в пенсионный фонд и фонд социального медицинского страхования. Это позволит сократить количество налогов, упростит их исчисление и оплату, а также снизит затраты на комиссии банка», – продолжил аграрий.

Среди наиболее важных вопросов Александр Бородин назвал повышенную кредитную ставку АО «Аграрная кредитная корпорация», неясность при субсидировании гербицидов в растениеводстве и высокую стоимость дизельного топлива.

#### На что жалуетесь?

Предпринимателям также предлагают заполнить анкету, зарегистрировавшись на специальном портале Atameken Services.kz. В РПП сообщили, что опрос предпринимателей Костанайской области начался для создания единой оцифрованной базы бизнес-сообщества и сбора информации о текущих проблемах и вопросах. За этот месяц эксперты костанайского филиала палаты обобщили 9,5 тыс. предприятий из 51 тыс. работающих по всей области.

«Субъекты бизнеса испытывают трудности с получением финансирования, рассказывают о препят-



«Рассказать о проблеме – не главное, важно решить ее».

Талгат КУЖИН, директор ТОО «Агроспецтехника»

ствиях при получении кредитов в банках, высоких процентных ставках. Многие предприниматели волнуют введение в работу контрольно-кассовых машин с функцией фиксации и передачи данных. Сегодня они сталкиваются с техническими проблемами. К примеру, продавцы на рынках говорят о том, что в сильные морозы теряется связь, работа интернета вызывает нарекания. Индивидуальные предприниматели пишут, что ККМ обходится им слишком дорого», – рассказал заместитель директора Палаты предпринимателей Костанайской области Геннадий Кукоба.

Также поступают предложения относительно объявленной в этом году налоговой амнистии. Сегодня, поясняет Геннадий Кукоба, при налоговой амнистии не подлежат

списанию пени и штрафы по суммам, которые находятся на стадии обжалования в уполномоченном органе или суде.

«Немало бизнесменов, которые ранее не согласились с наложенными штрафами и обратились в суд для разрешения спорных вопросов. Сегодня они лишаются возможности решить свои проблемы с помощью объявленной амнистии», – добавил собеседник.

По его словам, не все предприятия в СКО согласились сотрудничать с РПП. Есть и те, кто отказался от прохождения анкетирования, отметив, что не заинтересован в помощи со стороны государства. Но, по словам Геннадия Кукобы, их количество пока около двух десятков. В число респондентов попали предприятия, которые на деле оказались бездействующими. Эти факты также фиксируются для общей статистики.

«Мы находим через других лиц телефоны таких бизнесменов. Стареемся узнать, почему не работают. Значит, есть проблемы, раз бизнес закрывается. Озвучить процент таких предприятий от общего количества опрошенных пока не могу. Нет точных данных», – пояснил Геннадий Кукоба.

Завершить анкетирование в Костанайской области намерены в мае. Затем на республиканском уровне начнется проработка плана совместных действий предпринимателей с местными исполнительными органами и министерствами по решению выявленных проблем.

## Бизнес на септике

### В Костанайе владельцы ассенизаторской техники повысили тариф и снижают его до прежнего уровня не намерены

Предприниматели, занимающиеся откачкой канализационных вод в частном секторе Костаная, повысили цену на свою услугу с 2 до 4 тыс. тенге. Решение объяснили увеличением транспортных расходов. Акимат Костаная повлиять на ситуацию не может, как и антимонопольный департамент. Этот малый бизнес находится в конкурентной среде, и препятствий для роста нет.

Татьяна МОРОЗ

Индивидуальные предприниматели, занимающиеся с помощью спецтехники очисткой септиков, канализаций и откачиванием талых вод, предъявили своим клиентам новый тариф. Жителям частного сектора Костаная за вызов предложили оплачивать не 2 тыс. тенге, как прежде, а в 2 раза больше. Владельцы ассенизаторских машин объяснили повышение тем, что в Костанайе осталась лишь одна станция для слива отходов. Увеличение расстояния повлекло дополнительные расходы, которые малые предприниматели включили в тариф.

«Расстояние до места слива выросло почти в 4 раза, что сказывается на количестве необходимого для работы топлива, числе выполненных заказов. Мне есть с чем сравнивать, я занимаюсь этим делом 10 лет», – пояснил в комментариях «Курсиву» индивидуальный предприниматель Александр Дымур.

По его словам, в последние три года стоимость услуги по откачке септиков в Костанайе не менялась. А расходы росли регулярно.

«Наши услуги подорожали также потому, что выросли в цене бензин и газ, автомобильные запчасти. Даже шланги, которые у нас из-за частой эксплуатации постоянно приходят в негодность. Раньше я на них тратил 16 тыс. тенге, сейчас 20 тыс. Два года назад литр газа для заправки машины обходился в 43 тенге, а нынче уже 73 тенге», – отметил Александр Дымур.

В свою очередь предприниматель Марина Якубчик отмечает, что деньги, которые собирает компания с горожан, все уходит на текущие расходы. «Люди просто не представляют, на что тратятся деньги. Они считают, что мы заработали 3 тыс. тенге и всю эту сумму положили в карман. Но это не так. Много средств уходит на эксплуатацию машин, ремонт, оплату рабочих. Часть заработанного откладываем, чтобы оплатить налоги



Теперь жителям частного сектора Костаная за вызов предложили оплачивать не 2 тыс. тенге, как прежде, а в 2 раза больше. Фото автора

на транспорт, страховку. С учетом того, что в этом году МРП повысился, эти затраты тоже выросли. Соответственно, мы подняли свои тарифы», – говорит она.

Чтобы повлиять на решение ассенизаторов, их пригласили в акимат города Костаная. Здесь объяснили, что причина закрытия канализаци-

онных насосных станций (КНС) – износ сетей и наполненность коллектора, куда сливалось содержимое ассенизаторских машин, на 70%.

«В городе осталась одна КНС, в районе «Горбатого моста» в северной части города. Вторая располагается в южной части города,

и она вышла из строя. Ее ремонт запланирован. В принципе, когда мы отремонтируем, этих двух пунктов приема в Костанайе будет достаточно», – объяснил на встрече предпринимателям руководитель отдела ЖКХ, пассажирского транспорта и автодорог акимата Костаная Александр Тарасов.

В итоге обсуждения пришли к компромиссу: акимат незамедлительно откроет доступ ассенизаторским машинам к дополнительным точкам слива, а предприниматели изменят тариф. Местные исполнительные власти обещание выполнили, но цены прежними не стали, хотя и понизились.

«Мы дополнительно открыли еще две станции, расположив их так, чтобы были все части города задействованы. К тому же мы не берем плату за слив. Он бесплатный. У нас нет в городе современных канализационных насосных станций с оборудованием, вентиляцией и обслуживанием. Их нужно как минимум три. Строительство только одной такой станции обойдется в 30 млн тенге. Сейчас машины просто подъезжают туда, где есть колодцы централизованной системы, они в них сливают», – пояснил директор ГКП «Костанай-су» Еркебулан Файзулаев.

При этом повлиять на цены, которые озвучивают предприниматели, чиновники не могут. Цены участники конкурентного рынка устанавливаются сами, в зависимости от ситуации. Несмотря на повышение стоимости услуг, отмечают владельцы ассенизаторских машин, количество клиентов у них не уменьшилось. Что вполне объяснимо.