



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

КУРСИВ | СЕВЕР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 9 (09), ЧЕТВЕРГ, 25 ОКТЯБРЯ 2018 г.

СИТУАЦИЯ:
ЧУТЬ ТРУБОЙ
НЕ УДАРИЛИ

02

СИТУАЦИЯ:
ЗЕМЛИ МНОГО,
А ЖИТЬ НЕГДЕ

02

В ФОКУСЕ:
ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ
СГУБИЛА

03

В ФОКУСЕ:
ПРОБЕЛЫ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ГЕОГРАФИИ

03



* Бриф-новости

Коллапса не будет

Поселок золотодобытчиков в Павлодарской области спасли от коммунальной беды. Как стало известно 23 октября, Майкаин Баянаульского района не утонет в канализационных стоках благодаря передаче коллектора на обслуживание градообразующему предприятию.

«Мы приняли канализационную сеть на техническое обслуживание. Там, где забыто было, все прочистили, сейчас занимаемся насосными станциями, в порядок приводим то, что запущено», – сообщили «Къ» во вторник по телефону представители градообразующего АО «Майкаинзолото».

Как сообщал ранее «Къ», канализационная сеть населенного пункта, где проживает порядка 10 тыс. человек, оказалась бесхозной. В 2017 году выигравшая тендер на ее обслуживание фирма из Алматы отказалась исполнять обязанности. Пока оформляли документацию, коммуникация не обслуживалась и постепенно приходила в запущенное состояние. Насосная станция не работала в нормальном режиме, колодцы забились. В итоге стоки стали выливаться наружу. Опасаясь коммунального коллапса и эпидемии, жители поселка неоднократно обращались за помощью в государственные органы. В настоящее время имущество по документам находится в управлении коммунального предприятия «Серпильс» Баянаульского района. ГКП займется сбором оплаты за услугу с населения и по договору будет рассчитываться с АО «Майкаинзолото», в ведении которого находятся также водопровод и теплотель.

Твоя моя не понимаю

В Акмолинской области суды удовлетворили треть жалоб бизнесменов на действия налоговых органов. Эти данные за первое полугодие 2018 года были приведены на заседании совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции Акмолинской области.

«По данным комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры, за 2016–2017 годы и с начала текущего года судебные органы Акмолинской области вынесли 156 решений по жалобам индивидуальных предпринимателей и юридических лиц на действия налоговых органов. Из них в 2016–2017 годах судом первой инстанции удовлетворено 12% всех жалоб и только за полугодие текущего года – 33%», – сообщили представители палаты «Атамекен».

Минус 10%

С начала года курс национальной валюты по отношению к доллару США снизился на 10,3%. Эти данные на 19 октября представлены в обзоре Национального банка РК по курсам валют отдельных развивающихся стран. На прошлой неделе (с 12 по 19 октября) казахстанский тенге продемонстрировал укрепление на 1%, до 366,43 тенге за доллар. Рост показали также российский рубль, бразильский реал, индийская рупия, южноафриканский ранд и турецкая лира. Однако все они с начала года значительно подешевели по отношению к американской валюте – разбег составил от 10,3 (казахстанский тенге) до 48,4% (турецкая лира).

Цивилизация пришла

В районном центре Ново-Ишимское Северо-Казахстанской области начали строительство комплекса очистных сооружений стоимостью 3 млрд тенге. Проект реализуют в три этапа. Комплекс очистных сооружений – это 25 км новых канализационных сетей, три насосные станции и собственно очистительные сооружения, под которые уже отведено место на окраине населенного пункта. Канализационные стоки будут проходить четыре степени очистки, воду планируют сбрасывать в реку Ишим. К новой инженерной сети в Ново-Ишимском планируют подключить многоквартирные дома и предприятия райцентра. Возможно, проект охватит и частный сектор.

Моногорода хотят выжить

В Костанайской области города не хотят зависеть только от деятельности крупных предприятий

Главы Лисаковска, Аркалыка и Житикары на Международном инвестиционном форуме попросили Министерство национальной экономики решить проблемы с кредитованием сектора МСБ в малых населенных пунктах. Основной вопрос для бизнеса – залоговое имущество, которое удовлетворяло бы БВУ.

Татьяна МОРОЗ

Лисаковск

В Лисаковске сейчас живет примерно 41 тыс. человек. Держится город на градообразующих предприятиях, это филиал АО «Алюминий Казахстана» КБРУ (добыча бокситов), лисаковский филиал ТОО «Оркен» (производство железорудного концентрата), АО «Шаймерден» (добыча цинковой руды). Благодаря действовавшей здесь в 90-е годы свободной экономической зоне в городе налажено также производство пива, хлебобулочных изделий, кисломолочной продукции, сгущенного молока, полиэтиленовой пленки, сборного железобетона, мебели, строительных материалов, одежды. В Лисаковске занимаются также производством посевных комплексов, сельскохозяйственных жаток, опрыскивателей и запасных частей.

«В текущем году в экономику города привлечено 15,4 млрд тенге инвестиций, что в 2,2 раза выше соответствующего периода 2017 года. Это позволило увеличить долю города в областном объеме инвестиционных вложений до 11%», – отметил аким Лисаковска Алмат Исмагулов.

В сфере малого предпринимательства города действует 1555



Акимы в Костанайской области просят разработать новую программу кредитования для моногородов. Фото автора

субъектов, которые ежегодно отчисляли в бюджет не менее 200 млн тенге налогов. Эта цифра, по мнению акима, может вырасти, если решаются проблемные вопросы. По его мнению, требуют доработки и программы кредитования «Енбек» и «Дорожная карта бизнеса – 2020».

«Они (программы. – «Къ») не в полной мере обеспечивают потребность в кредитовании в моногороде. Причина – кредитная политика банков второго уровня в отборе заемщиков. Отказывают в связи с неликвидностью залога. В этой связи полагаем необходимым разработку специальных программ кредитования для субъектов малого и среднего бизнеса моногородов», – заявил аким Лисаковска.

Пока же, чтобы остаться на плаву, предприятия МСБ-сектора вынуждены ориентироваться на

заказы тех же градообразующих предприятий.

«Подразделения крупных горнодобывающих компаний не вправе принимать самостоятельные решения в вопросах закула товаров, работ и услуг, размещения обслуживающих производств, заказов в моногороде с учетом их специфики. В этой связи видится необходимым внесение изменений в действующее законодательство по приобретению товаров, работ и услуг недропользователями, позволяющих производить закуп в обязательном порядке в регионе напрямую», – отметил Алмат Исмагулов.

Аркалык

В Аркалыке сложилась ситуация, демонстрирующая риски зависимости жизнедеятельности города от основного производства. Здесь базовая отрасль – горнодобываю-

щая промышленность с долей в экономике более 50%. В городе реализуется два крупных инвестиционных проекта: строительство птицефабрики ТОО «Агроинтерптица» и репродуктора племенного хозяйства с откормочной площадкой ТОО «Нур-Жайлау НС». Но все же пока градообразующим предприятием является филиал АО «Алюминий Казахстана» – Торгайское бокситовое рудоуправление, где трудится почти 800 человек. Пока. Уже в 2021 году в связи с истощением запасов и нерентабельностью производства компания ERG прекращает добычу бокситов. А городу все равно нужно жить, поэтому здесь ищут новых партнеров.

«Были презентованы предложения по использованию 20 освобождаемых помещений общей площадью 20 тыс. кв. м, которые можно использовать в различных сферах

малого бизнеса. За счет средств ERG планируется кредитование работников на открытие своего дела», – рассказал аким Аркалыка Эльдар Куземабаев.

Среди озвученных проблем и длительность рассмотрения проектов банками второго уровня. «Некоторые предприниматели добровольно забирают документы, отказываются от идеи даже при наличии экономически выгодных проектов. Они ограничены в привлечении инвестиций, не могут выполнить все условия банков и финансовых институтов в части залогового имущества», – подчеркнул он.

Сегодня в Аркалыке действует пять представительств финансовых институтов, но, по словам акима, ни одно из них не предоставляет кредиты на развитие бизнеса.

«Через филиалы мы не можем решить наши проблемы, обращаемся в головные офисы. Просим рассмотреть возможность предоставления бюджетных льгот, преференций, натуральных грантов именно для субъектов малого и среднего бизнеса», – заключил Эльдар Куземабаев.

Житикара

Этот моногород в одноименном районе с населением в 50 тыс. человек – индустриальный. Здесь добывают хризотил-асбест, золото-содержащую руду, занимаются переработкой сельскохозяйственной продукции. Объем инвестиций в 2017 году увеличился на 27% к 2016 году, а по итогам восьми месяцев составил почти 5 млрд тенге.

В Житикаре строят индустриальную зону, но, как отмечает замакима Житикарского района Салим Касенов, и она не сможет принести пользу, если не решатся проблемы.

4 >>

Своих не бросают

О том, как «РУСАЛ» завоевывает казахстанский рынок

Один из крупных отечественных производителей алюминиевой продукции – АО «Казэнергокабель» – теряет позиции. Нарастить объемы казахстанскому бизнесу мешает демпинговая политика российского гиганта и политика правительства соседней страны по поддержке своих переработчиков.

Марина ПОПОВА

На расширенном выездном заседании президиума Национальной инженерной академии РК (НИА РК), прошедшем в Павлодаре 22 октября, обсуждался вопрос создания алюминиевого кластера. И это не случайно, ведь 100% производства алюминия в стране приходится на Павлодарскую область. Но в отрасли пока сохраняется сырьевая направленность.

«Потребление алюминия требует расширения масштабов глубокой переработки, а у нас пока сохраняется сырьевая направленность. Сегодня 80% казахстанского алюминия уходит на экспорт. Мы же закупает алюминиевые изделия с высокой добавленной стоимостью, значительно превышающей цену первичного алюминия, который производится в регионе. Сегодня в Казахстан ввозится более 200 тыс. т алюминиевых изделий, что свидетельствует о необходимости импортозамещения и развития алюминиевого кластера», – отметил в ходе заседания глава Павлодарской области Булат Бакауов.

По данным заместителя председателя комитета индустриального развития и промышленной безопасности Министерства по инвестициям и развитию РК Каната Баитова, в 2016 году было импортировано 79 тыс. т алюминиевой продукции на сумму \$276 млн, в 2017 году – 99 тыс. т на сумму \$300 млн.

«Перед нами стоит задача по импортозамещению алюминия производ-

водства. При этом у нас есть перспектива развития. Для увеличения доли переработки глинозема внутри страны до 1 млн т стоит задача по строительству третьей очереди электролизного завода (АО «Казахстанский электролизный завод». – «Къ») мощностью 140 тыс. т. 7 сентября при участии акционеров Евразийской Группы был утвержден график по реализации проекта, где предполагается начало земельных работ в июне 2020 года. Нами совместно с акимом области разработан проект дорожной карты развития алюминиевого кластера. В его рамках предполагается реализация пяти основных разделов: строительство третьей очереди алюминиевого производства, обеспечение кластера инфраструктурой и сырьем, кадрами, привлечение иностранных инвесторов и создание инженерных центров и лабораторий», – говорит Канат Баитов.

О нынешней ситуации на рынке алюминиевой продукции «Къ» рассказал генеральный директор павлодарского АО «Казэнергокабель» Владимир Бобров. Предприятие в год приобретает от 11 до 14 тыс. т первичного алюминия для производства, в том числе катанки. Одним из факторов, не позволяющих нарастить объемы, в последние годы является, по его словам, давление российского гиганта отрасли – объединенной компании «РУСАЛ» и политика поддержки правительства соседней страны переработчиков.

«Российская компания сегодня резко завоевывает казахстанский рынок по той же катанке. Если раньше мы продавали 4 тыс. т в год данной продукции в Казахстане, то сегодня – 400 т. Настолько они демпингуют. Правительство, возможно, нас каким-то образом и поддержало бы, но есть законодательство, которое нельзя игнорировать. «РУСАЛ» же еще в 2014 году целенаправленно принял политику, официально ее заявил и до сих пор выполняет. Речь о том, что компания отдает на внутренний



Как отмечают сотрудники АО «Казэнергокабель», российский «РУСАЛ» демпингует, отдавая алюминий для переработки дешевле на 10–15%, чем он стоит на Лондонской бирже. Фото автора

рынок алюминия для переработки дешевле на 10–15%, чем он стоит на Лондонской бирже, то есть российские предприятия получают металлы дешевле, чем мы. Компания сама регулирует цену. Может ли это делать наш производитель алюминия? Может. Но тогда он потеряет часть своих финансовых потоков. «РУСАЛ» на это пошел для поддержки и развития внутреннего рынка. Это также результат проработки государством вопроса обеспечения своих переработчиков дешевым сырьем для конкуренции на внешнем рынке», – отметил г-н Бобров.

По словам собеседника, российским переработчикам алюминия доступны субсидии на перевозки,

что дополнительно сказывается на конечной цене.

«Хочу заметить, что если бы в Российской Федерации не было программы развития промышленности, где одна из ее составляющих нацелена на снижение цен на внутреннем рынке, то наши соседи такими бы шагами не развивались. Сегодня промышленная политика России дает свои очень эффективные плоды. Мы это можем наблюдать по нашему рынку. За последние три года объем поставок из Российской Федерации в Казахстан увеличился как минимум в 2 раза. Надеемся, что и наше правительство разработает программу по поддержке обрабатывающей промышленности», – заключил Владимир Бобров.

Чуть трубой не ударили

В Петропавловске создатели проекта теплотрассы едва не замуровали малый бизнес

Единственный подъездной путь к десятку предприятий, расположенных в черте города по улице Ауэзова, едва не перекрыли новой теплотрассой. О том, что инженерная сеть таким образом пересечется с интересами малого бизнеса, проектировщики никого не предупредили. Дело едва не переросло в громкий скандал.

Павел ПРИТОЛЮК

Теплотрассу для нового микрорайона «Береке» задумал построить акимат Петропавловска, заказчиком работ выступил отдел строительства. На отдельных участках монтаж труб начался в прошлом месяце. Но вдруг выяснилось, что один из участков сети, согласно чертежам проектировщиков столичного ТОО «КазАртДизайн», пройдет аккурат по единственному подъездному пути к территории, где давно расположились офисные здания, складские помещения, автостоянки, шиномонтажные мастерские. Владельцы участков вложили в эту землю миллионы тенге. Благодаря им здесь, на заболоченной местности, выросла полноценная бизнес-зона, на годы вперед было запланировано и строительство новых объектов. Узнав в начале сентября, что дорогу могут перекрыть трубой, представители малого бизнеса забили тревогу и стали задавать вопросы акимату, параллельно адресовав жалобу региональной палате предпринимателей. Им непонятно, зачем строить «зигзагами» теплотрассу и перекрывать дорогу, когда можно провести трубы за частными земельными участками или под землей. В палате предпринимателей претензию назвали обоснованной.

«На основании обращений субъектов предпринимательства было принято решение инициировать прокурорскую проверку на предмет законности проведения строительных работ. Одновременно субъектам бизнеса рекомендовано обратиться в суд об отмене строи-



Аким Петропавловска пришлось лично убеждать бизнесменов, что доступ к их территориям не будет перекрыт трубой.

Фото Палаты предпринимателей СКО

тельных работ, ограничивающих их права и интересы по использованию земельных участков», — отмечал в сентябре заместитель директора Палаты предпринимателей СКО Женис Казиев.

Впрочем, выяснилось, что формальности, необходимые при организации строительства важной инженерной коммуникации, городским акиматом были соблюдены. Отдел строительства провел и общественные слушания, как того требует законодательство. Вот только бизнесмены, работающие на этом участке, и понятия не имели, что именно по ним «ударит» труба. И на слушаниях, посвященных организации теплоснабжения строящихся в микрорайоне жилых домов, не присутствовали. Организаторы не изъявили желания дополнительно известить сторону, интересы которой могут быть затронуты.

«Никто из предпринимателей не присутствовал во время обсуждения данного вопроса. Это напрямую свидетельствует о формальном подходе со стороны заказчика», — считает председатель совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции Палаты предпринимателей СКО Инесса Куанова.

27 сентября эксперты палаты встретились с акимом Петропавловска Маратом Тасмаганбетовым.

Понимание градоначальник выказал сразу: он дал поручение отделу строительства переработать проект теплотрассы и внести туда необходимые корректировки, для того чтобы единственный доступ к предприятиям перекрыт не был. Впрочем, таких заверений об урегулировании ситуации для бизнесменов оказалось недостаточно — они хотели личной встречи с акимом города. Это и произошло на минувшей неделе. Руководитель областного центра выехал в бизнес-зону, чтобы еще раз пообещать, что все будет в порядке.

«Подъезд к предприятиям будет обеспечен», — пообещал предпринимателям г-н Тасмаганбетов.

В течение последних двух недель заказчик, проектировщик и подрядная организация вносили корректировки в план строительства теплотрассы. Присутствовавший на встрече представитель подрядной организации ТОО «Петропавловскспецкоммунстрой» на бумаге продемонстрировал каждому землепользователю, где будут предусмотрены въезды на их земельные участки.

Тем не менее бизнесмены дали понять, что будут внимательно следить за тем, чтобы представленные в чертежах изменения не остались на бумаге. В противном случае они готовы вновь встать на пути строящейся теплотрассы.

Пшеница превращается... превращается пшеница

Почему крупнейший инвестпроект в сфере переработки ориентирован на Китай?

ТОО «Bio Grain» заявляет о намерении вложить в создание сельскохозяйственного хаба 106 млрд тенге. Проект называют не просто амбициозным. 12 октября на инвестиционном форуме аким Костанайской области Архимед Мухамбетов отметил, что для региона, производящего в РК более четверти валового сбора зерновых, комплекс по их глубокой переработке кардинально изменит структуру экспорта, поможет наконец перейти от преимущественной продажи сырья к поставкам продукции с высокой добавленной стоимостью.

Жанара АХМЕТ

Новое предприятие будет производить целую линейку продукции, в том числе сухую клейковину и крахмал. Оно рассчитано на переработку не только пшеницы, но и семян масличных культур. В состав комплекса войдет элеватор, который с емкостью хранения в 600 тыс. т зерна должен стать крупнейшим в стране.

«Расчетные производственные параметры — выпуск в год 100 тыс. т высококачественной муки, еще 160 тыс. т муки уходят в дальнейшую переработку для получения сухой клейковины и крахмала, — перечислила, выступая на форуме, генеральный директор ТОО «Bio Grain» Дина Утебаева. — Кроме того, в планах выпуск 200 тыс. т макаронных изделий. Предприятие будет заниматься также переработкой масличных в объеме около 100 тыс. т с использованием линий экстракции и рафинации растительного масла. Все побочные продукты переработки зерна и маслосемян станут сырьем для производства комбикормов, до 1 млн т в год».

Как подчеркнула глава предприятия, ничего сеять компания не планирует, сырье будет только закупать. Речь идет о приобретении



ежегодно до 600 тыс. т пшеницы 3-го класса и 740 тыс. т пшеницы 4-5-го классов. С учетом того что область в среднем производит ежегодно 5-6 млн т зерна, планы товарищества наверняка заинтересуют аграриев.

На севере Казахстана, таким образом, в 2021 году должно появиться второе и очень крупное предприятие по глубокой переработке зерна. Сегодня главным аргументом в пользу его успешности называют гарантированный спрос на продукцию со стороны КНР. Китайские компании входят в число учредителей ТОО. Как заявляла на форуме г-жа Утебаева, на всю продукцию комплекса, в том числе на муку, с китайской стороны уже подписаны offtake-контракты сроком на 10 лет. Производить и упаковывать все будут по китайским стандартам.

Место дислокации комплекса ТОО выбирало в течение почти двух лет, изучая условия в трех областях зернового пояса — Акмолинской, Северо-Казахстанской и Костанайской. «Одним из основных требований было наличие природного газа. Производство очень энергоемкое, наша потребность — 275 тыс. кубометров в месяц, использовать соляру, электричество — слишком дорого, — пояснила «Къ» директор ТОО. — Второй важный параметр — дебетовые запасы и качество воды, которое имеет существенное значение при производстве

глютена. Еще одно требование — стабильность качества зерна, без резких скачков по содержанию клейковины. Мы изучали урожайность и качество пшеницы во всех трех областях за несколько лет. В итоге выбрали Костанайскую область».

По словам Дины Утебаевой, земляные работы планируется начать в марте наступающего года. Строительство рассчитывают завершить в течение двух с половиной лет. На период производства СМР компанией будет нанято около 1200 человек. В ходе эксплуатации комплекса планируется создать около 500 рабочих мест. Основные специалисты должны будут пройти обучение в Китае.

По итогам инвестиционного форума с руководством Костанайской области деловыми партнерами были подписаны меморандумы на общую сумму 251 млрд тенге, то есть проект ТОО «Bio Grain» с 100-миллиардным портфелем вложений среди них выглядит тяжеловесом.

По словам директора ТОО г-жи Утебаевой, в дело уже вложены немалые средства — на аналитическую работу, изыскания, выполнение технико-экономического обоснования, компании-участники взяли под него кредиты; например, только заем Шанхайского банка составляет в эквиваленте более 75 млрд тенге. Сейчас по проекту в РК проходят последние согласования.

Спрячь за высоким забором...

Частокол на границе Казахстана и России предложили построить в Костанайской области. Полицейские уверены, что это поможет предотвратить незаконные перегоны краденого скота из нашей страны в приграничные регионы России. Причем работа эта, по словам представителей регионального департамента внутренних дел, уже идет полным ходом.

Татьяна МОРОЗ

С начала года в Костанайской области похищено 538 голов скота, но возвращено владельцам лишь 215. Показатель раскрываемости преступлений, констатируют полицейские, по сравнению с прошлым годом снизился на 7,5%. Эти факты были озвучены на специальной совещании в акимате Костанайской области. Стражи порядка винят в этом самих хозяев, которые отпускают скот пастись без присмотра, и рекомендуют им использовать технические новинки. К примеру, GPS-трейкер — специальную бирку, позволяющую отслеживать нахождение объекта на большом расстоянии.

В 2018 году в Костанайской области задержано девять преступных групп в составе 22 человек, которыми совершено 44 кражи скота. По катеории «скотокрады» на спецучет в этом году поставлены 65 человек

«По имеющимся на сегодняшний день данным, указанные устройства, кроме жителя Узункольского

района и двух жителей Камыстинского района, никем не используются», — подчеркивает заместитель начальника ДВД Костанайской области Болтабек Жумагалиев.

А вот аким Денисовского района Бахыт Нурғалиев с доводами стражей порядка не согласен. По его словам, на территории района из 22 случаев хищения скота в 12 кражи совершены с охраняемых территорий и баз. К примеру, в ночь на 23 сентября этого года в селе Синегорск с животноводческого комплекса ТОО «Просторы» похитили 47 лошадей на 8,5 млн тенге.

«По данному случаю ориентированы сотрудники пограничной службы Денисовского района, а также приграничные районы Российской Федерации. Отделом внутренних дел был установлен факт пересечения лошадьми государственной границы РК. Об этом уведомила пограничная застава ПС КНБ РК «Зааятская». С целью установления свидетелей и очевидцев ориентированы российские полицейские по Варненскому району, а также направлена ориентировка в прилегающие районы Челябинской области. Но результатов нет», — отметил аким Бахыт Нурғалиев.

Полицейские не скрывают: проблема перегона скота за границу есть. И предлагают решить ее с помощью установки оградительных заборов вдоль государственной границы приграничных районов с Российской Федерацией. А это порядка 1300 км!

«Мы определились, с приграничной службой взаимодействуем. На сегодняшний день 500 км ограждены, остается всего лишь 300 км. Оставшиеся 500 км в расчет не берут: эти километры проходят по рекам», — пояснил замначальника ДВД Костанайской области.

Но ведь их можно и проплыть, поэтому полицейским рекомендовано вопрос все же доработать.

Земли много, а жить негде

В одном из районов Костанайской области власти более 10 лет не выдавали земельные участки

В Костанайском районе, где только в одном сельском округе образовалась очередь за сотками под ИЖС в 4 тыс. человек, власти торжественно вручили 12 сертификатов. Но людей сегодня предупреждают: на строительство есть два года, иначе участки отберут.

Татьяна МОРОЗ

Более 10 лет земельные участки в пригородных селах Затобольск и Мичуринский под индивидуальную застройку не выдавались. Как отмечают в акимате Костанайского района, шла подготовка генерального плана застройки, а затем сверка с уже имеющимися строениями. При этом не объясняют, почему так затянулось эта процедура и почему не протягивают инженерные сети при наличии огромного спроса на жилищное строительство. Впрочем, по словам акима района Кайрат Ахметова, земельный вопрос — один из самых часто задаваемых гражданами.

«Мол, очередь не двигается. Да, это так. Этому есть объяснение. По требованиям законодательства мы можем начать выдачу земельных участков тогда, когда к ним будет подведена вся инфраструктура, а этого мы предложить пока не можем», — пояснил он.

Но при этом, подчеркивает Кайрат Ахметов, в будущем выдавать земельные участки в Костанайском районе станут чаще. По словам чиновника, в настоящее время готовится проектно-сметная документация на строительство трех крупных микрорайонов — «Астана», «Байтерек», «НурАлем» — в пределах поселков Затобольск, Мичуринский и Заречный, а это не меньше 1,5 тыс. земельных участков.



82-летняя пенсионерка Анна Фомина получила наконец сертификат на землю для ИЖС, который ждала 13 лет. Фото автора

Пока звучат обещания, списки ожидающих земельные участки в целом в Костанайской области разрослись до трех десятков тысяч, и застройка в пригороде могла бы очередь разгрузить. Ведь только по Заречному сельскому округу сейчас в очереди числится больше 4 тыс. человек. За это время вблизи пригородных сел успели образоваться три новых микрорайона. Строительство необходимой инфраструктуры власти на этих территориях не предусматривали. Ведь здесь поселились люди, которые воспользовались лазейкой в законодательстве.

А на днях выдали первые сертификаты на землю для индивидуального жилищного строительства. 82-летняя пенсионерка Анна Фомина — в числе получателей. Она рассказывает свою историю: в очереди семья стояла 13 лет. Дочь, которой уже 55 лет, за это время получила инвалидность, и забота о ней легла на плечи матери. Женщина призналась, что надежда построить собственный дом почти пропала. «Мы так долго ждали. Заявление на участок писала дочь, но она

заболела, я сейчас ее доверенное лицо. Мы не знаем, где он расположен, что там есть, но двигаться нужно. И не падать духом», — сказала пенсионерка.

Женщине повезло: дождаться, ведь часть очередников умерли, другие выехали из региона. Специалисты отдела земельных отношений акимата Костанайского района вынуждены приводить документацию в порядок. Вскрылись и многочисленные нарушения в работе самого госоргана. По словам действующего руководителя отдела Ерлана Казиева, за последние полтора года здесь провели проверки департаменты госодоходов, по делам госслужбы и противодействию коррупции, управление земельных отношений Костанайской области. Сделаны выводы о неудовлетворительной работе в плане подготовки и введения документации. Без контроля осталось целевое использование наделов. Руководитель отдела и главные специалисты были уволены. После проверок на имя нового руководителя поступило 150 заявлений о продлении аренды

на землю от жителей района, отказали 42 гражданам, другим дали время, чтобы построить дома. 12 земельных участков, что на днях выдали очередникам, были через суд возвращены в госсобственность — люди не смогли доказать, что построили на земле дома. По остальным, а это еще 30 участков, работа по изъятию продолжается.

«Также проверили очередь на количество умерших, выехавших. Некоторых людей мы не смогли вообще найти, в очереди они стоят, а заявлений их нет, или указаны только инициалы, без полного имени и отчества», — констатирует аким Заречного сельского округа Калыбек Жумашев. Теперь здесь намерены выдавать только те земельные участки, которые изымут у нерадивых пользователей, и пока не известно будут ли они вообще. Те, кого признали нерадивыми пользователями, все равно отстаивают свое право на участок в суде.

Вообще, подобная ситуация наблюдается по всей Костанайской области. Как отметили в областном управлении земельных отношений, в 2017–2018 годах земельные участки под индивидуальное строительство не выдавались ни в городах, ни селах. По официальным данным, с 2005 года потребность в участках под ИЖС в областном центре удовлетворена лишь на 3%. С 2005 года землю получили лишь 14% желающих. В Костане сейчас идет разработка нового микрорайона «Кунай», где и планируется строительство индивидуального жилья, а это примерно 2600 участков. Их освоение начнется только после утверждения всех необходимых документов и выделения денег для подведения инфраструктуры.

Тех, кто получает участки, предупреждают, что освоить их необходимо в течение двух лет. Иначе землю будут изымать через суд.

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
КУРСИВЪ | СЕВЕР

Газета издается с 28 августа 2018 г.

Собственник: ТОО «Allco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41

E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

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

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

Изабел КАЕВЛЮВ
i.klevlov@kursiv.kz

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

Редакция:
Альфия ШАГИТОВА
Павел ПРИТОЛЮК
Жанара АХМЕТ
Татьяна МОРОЗ
Полина КИЛЬДИЦОВА

Корректорское бюро:
Вера АН
Светлана ПЫЛИПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research
Абдул ИБРАЕВА

Технический редактор:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Олег СТИВАН
Аскар АХМЕТУЛИН
Орелая ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ

Директор по развитию:
Танат КОЖИМАНОВ

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

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

Служба распространения:
Шерхан ШОЛТАНКУЛ
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
№ 17228-Г, выдано 10 августа 2018 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір»
РК, г. Алматы, ул. Кадаяқова, 17

Тираж 1030 экз.

Предприимчивость сгубила

Сотрудники горотдела ЖКХ Петропавловска переквалифицировались в риелторов и нанесли ущерб государству в размере 213 млн тенге

Исполняющая обязанности руководителя отдела ЖКХ и ее сообщники вводили в заблуждение владельцев подлежащих сносу домов, скупали их недвижимость, чтобы получить в качестве компенсации квартиры в новостройках или деньги. Два года немудреная схема не давала сбоев, а затем заинтересовала прокуратуру. На днях четырех фигурантов громкого уголовного дела суд признал виновными в совершении мошенничества и назначил наказание в виде лишения свободы на сроки от 6,5 до 8 лет.

Павел ПРИТОЛЮК

О резонансном правонарушении общественности стало известно в мае этого года после прокурорской проверки результатов распределения жилья в новостройках среди владельцев домов в подлежащем сносу микрорайоне. Собранные материалы надзорные органы передали в региональный департамент по делам госслужбы и противодействию коррупции. И в начале октября на скамье подсудимых оказались четыре человека: бывшая и. о. руководителя городского отдела ЖКХ Балдырган Омирсеитова, ее супруг Коблан Омирсеитов, работавший инспектором по учету и распределению коммунального и ипотечного жилья, экс-инспектор сектора правовой работы в отделе жилищно-коммунального хозяйства Жанар Есетова и ее сожитель Медет Сагди.

Как выяснилось, местом бурной деятельности для них стал новый микро-



район «Жас Оркен» в южной части Петропавловска, где вот уже два года ведется интенсивная застройка. Под снос идет частный сектор. Владельцам ветхих домов городской акимат предоставляет либо новые квартиры, либо денежную компенсацию. Как не раз отмечал аким города Марат Тасмаганбетов, большинство горожан выбирают первый вариант, поскольку оценочная стоимость жилья, построенного в 50-х годах прошлого века, недотягивает до цены за ту же квадратуру в благоустроенной квартире. На сегодня в микрорайоне снесено больше 600 частных домов.

Подсудимые вину не признали. Их адвокаты настаивают, что договоры владельцы частных домов подписывали добровольно.

Фото: www.shutterstock.com/sergijn

По версии следствия, ситуацией решили воспользоваться бывшие чиновники. Пользуясь своим служебным положением, они убеждали хозяев продать им подлежащую сносу недвижимость, рассказывая, что денег ни на компенсацию, ни на новую квартиру в городском акимате нет. Напуганные люди соглашались на сделки.

В ходе судебных заседаний одна из свидетельниц рассказала, как Балдырган Омирсеитова предложила «из жалости» выкупить ее строящийся частный дом по подозри-

тельно завышенной цене – почти за 10 млн тенге. Столько же стоила двухкомнатная квартира, которую сотрудница акимата предоставила горожанке взамен. Но женщине досталась холодная квартира без ремонта, а Омирсеитова, как выяснилось позже, получила в обмен на выгоревший домик квартиру в добротной новостройке.

А вот история 81-летней Екатерины Гнедковой стала известна благодаря СМИ. За большой шпальный дом 1999 года постройки она получила в 2015 году 25 тыс. у. е. и с трудом купила однокомнатную квартиру. Представители акимата ввели Гнедкову в заблуждение, и она осталась без компенсации от государства в отличие от своих соседей, переехавших в новые квартиры. К слову, покупателем ее дома стал Медет Сагди – один из тех, кто оказался на скамье подсудимых. Об этом бабушка узнала только во время следствия.

Преступная группа на один участок оформляла по несколько собственников. В результате каждому участнику долевой собственности предоставлялось по квартире. Фиктивные договоры составлялись на родственников и знакомых подсудимых. От полученного жилья они старались избавиться быстро. По словам гособвинителя Али Муратовой, квартиры перепродавали добросовестным покупателям. Согласно обвинительному заключению, государству нанесен ущерб в размере 213 млн тенге.

Подсудимые свою вину не признали. Адвокаты настаивали, что договоры владельцы частных домов подписывали добровольно, да и

сделки по приобретению жилья не были признаны недействительными. Значит, и о хищении говорить нельзя, отмечали юристы.

Точка в деле была поставлена 12 октября текущего года. Доводы адвокатов о том, что их подзащитные всего лишь проявили предприимчивость, суд не учел, признав бывших сотрудников городского акимата виновными в совершении преступления по статье Уголовного кодекса РК «мошенничество». Приговором суда Балдырган Омирсеитовой назначено наказание в виде 8 лет лишения свободы. Также она пожизненно лишается права работать на государственной службе. Ею супругу Коблану Омирсеитову назначено наказание в виде 6,5 лет заключения. К одинаковому сроку – 6 лет 8 месяцев – приговорили Медета Сагди и Жанар Есетову. Всем троим дорога на госслужбу закрыта на ближайший 10 лет. Имущество, добытое незаконным путем, конфискуется в пользу государства.

«Исковые требования акимата города Петропавловска в сумме 213 млн 774 тыс. 146 тенге подлежат удовлетворению и взысканию в доход государства в солидарном порядке», – отметил, зачитывая приговор, судья Петропавловского городского суда Михаил Гусев.

Приговор в законную силу еще не вступил, и у подсудимых есть право его обжаловать в течение 15 дней, до 27 октября.

«Будем жалобу писать. Жаль, что правосудие не состоялось», – заявил в интервью СМИ после заседания адвокат Александр Зенковский.

Пробелы инвестиционной географии

Почему не все потенциальные инвесторы знают, где находится Казахстан, рассказал «Къ» председатель правления специальной экономической зоны «Павлодар» Айбек Турсынғалиев, возглавивший СЭЗ нефтехимического направления в мае текущего года. Он считает, что для привлечения иностранных инвесторов необходимо особое внимание уделить маркетингу.

Марина ПОПОВА

– Айбек, начнем с того, что недавно британский журнал fDi Magazine в экономическом рейтинге лучших СЭЗ отметил и павлодарскую. Это какой-то спецзаказ?

– Будучи в Татарстане в экономической зоне «Алабуга», которая на протяжении нескольких лет считается одной из лучших площадок Европы, по мнению многих экспертов, я увидел, что она получает номинацию журнала fDi Magazine. Я изучил систему рейтинга. Мы подали заявку на рейтинговую оценку, разработали концепцию, где расписаны возможности нашей СЭЗ, с цифрами, с подтверждениями и прочими важными для них данными.

– То есть им достаточно ваших документов для принятия решения?

– По-разному. В нашем случае определенным гарантом точности предоставленной нами информации стал факт вступления в этом году во Всемирную организацию свободных экономических зон (World Free Zones Organization). Также проведена презентация на международной конференции СЭЗ в городе Дубае, где о нас впервые узнали редакторы журнала fDi Magazine. Ну и естественно, наши сырьевые ресурсы не могли остаться без должного внимания.

– Это платная услуга?

– Нет. Владельцы журнала ради поддержки мирового бизнеса могут себе такое позволить.

– Наверное, подобный рейтинг имеет значение в мировом масштабе. А что это дает СЭЗ в рамках страны? Преференции какие-то?

– Для нас, конечно, важно мировое признание. То, что у нас некоторые инфраструктурные объекты на стадии строительства, не так критично, так как основные ресурсы имеются. А вот концентрация иностранных инвесторов у нас не такая большая. И это вызывает беспокойство. Проработав шесть лет в сфере инвестиций, я пришел к выводу, что пока вы не встретитесь с глазу на глаз, не переговорите и не продемонстрируете все возможности, инвестор никогда не поверит в то, что вы обещаете и предлагаете. Человеку, который собирается вкладывать миллиарды, одного письма недостаточно. Мало и одной рекламы – необходимо живое общение и чувство вовлеченности в реализацию проекта. Аудитория широкая, работать необходимо точно. В этом плане у нас бюджет ограничен. И важно понять, на кого делать ставку.

Поэтому пытаемся, так сказать, зацепиться за крупных игроков рынка,



Айбек Турсынғалиев:
«Не люблю забегать вперед. DuPont – транснациональная компания, компания-гигант. Но могу сказать, что мы получили информацию о заинтересованности этой компании в нашем регионе».

таких как IDI, WFZO, FEMOZA (всемирные организации свободных зон. – «Къ»), так как их целевая аудитория огромная и они авторитетны. Сотрудничество с такими партнерами служит хорошим маркетинговым ходом. Собственно, так и происходит, и стратегия не я придумал, это мировая тенденция. Вместе с тем мы проводим свою аналитическую работу, исследования, и сегментируем мировые рынки в целях выявления потенциальных инвесторов.

– На ваш взгляд, чем мы можем быть привлекательны для инвесторов кроме сырья и дешевой рабочей силы?

– Есть три основных момента, важных для любого инвестора: логистика, сбыт и сырье. Затем идут вопросы инфраструктуры, земли. И третья – это преференции. В основную финансовую модель своего проекта инвесторы наши преференции не закладывают, для них это бонус.

– К слову, о преференциях. Во время последнего визита в область премьер-министра один из иностранных инвесторов Виктор Литувс, реализовавший проект по выпуску легированных сплавов в СЭЗ (ТОО «Giessenhaus», «дочка» Forworld Group. – «Къ»), поднимал вопрос о том, что реализация товаров между участниками СЭЗ осуществляется по ставке 12% без применения льгот по НДС.

– Это системный вопрос, он касается всех, причем не только в Казахстане. Его необходимо решать. Неоднократно предложения вносились в проекты законов, но не были согласованы с уполномоченными органами, в частности с Министерством финансов. НДС – непростой

вопрос в плане администрирования. Мы понимаем, чего хотят участники СЭЗ: ввозить товар по «нулевке», между собой торговать по «нулевке» и вывозить так же. Пока это не представляется возможным.

– Вернемся к инвестициям. Скажите, трудно популяризировать СЭЗ среди инвесторов?

– Трудно. Даже несмотря на то, что потенциал региона к этому располагает: мы территориально близки к России и Китаю, логистика мощная. Другой вопрос – мало информации о наших возможностях. Буквально на днях прилетел из Германии, участвовал в форуме, посвященном алюминиевой отрасли. Я там провел 35 встреч. И знаете, участники очень сильно удивляются, когда рассказываю про условия нашей СЭЗ, говорят, что никогда об этом не слышали. Выясняется, что даже не всегда знают, где находится Казахстан.

– Но ведь есть специальные компании, которые должны работать на повышение инвестиционной привлекательности нашей страны. К примеру, Kazakh Invest.

– Это наши коллеги по цеху. Не могу сказать, что они неэффективно работают. Думаю, проблема в другом. Есть пиар-программы, но они не отрабатывают точно Павлодар или Шымкент. Речь идет о Казахстане в целом. И работа там хорошо поставлена – привлечение инвестиций идет сильно. Но после того как потенциальные инвесторы приезжают в Астану, цепочка прерывается. Считаю, что нужно усилить работу по распределению в регионы. Вероятно, инвесторы мало информированы о возможностях областей.

– Об инвесторах. Возьмем то же ТОО «Giessenhaus», работающее сегодня на территории экономической зоны. Это российско-германский проект. Предполагалось, что он положит начало развитию алюминиевого кластера, по его следам придут новые инвесторы, появятся последующие переделы. Так и случилось?

– Да, г-н Литувс достаточно сильный бизнесмен. Он стратегически планирует свой бизнес. Его основная задача – развить кластер рядом со своим бизнесом. Безусловно, такой инвестор – это большая находка. Благодаря запуску завода по производству легированного алюминия параллельно запустилось ТОО «Кик-Павлодар» – российская компания, специализирующаяся на производстве легкосплавных алюминиевых автомобильных дисков. Однако важно отметить, что г-н Литувс взял за реализацию проекта, оценив активную позицию руководства региона в вопросе привлечения инвестиций.

– Много говорилось о приходе в СЭЗ польской компании «Группа Кети», которая планировала реализовать проект по производству алюминиевых столбов и профилей. Подвижки есть?

– Проект развивается. Они намерены заходить. Изначально было заявлено, что это будет второе полугодие 2019 года. Так что все в порядке. Земля для них определена.

Они ее посмотрели и одобрили. Для них зарезервировали мощности по инфраструктуре.

– К слову, об инфраструктуре. Хватает ли электрических мощностей на сегодня? Этот вопрос волнует предпринимателей.

– У нас есть еще в запасе порядка 30 МВт электроэнергии, критичного ничего нет. Но надо смотреть на перспективу. А она такова, что, думаю, после определенного момента, то есть после формирования алюминиевого кластера, будем набирать обороты.

– Какие проекты еще добавятся в алюминиевый кластер?

– Это изготовление алюминиевых радиаторов. Этим в будущем намеревается заняться действующее павлодарское ТОО «СНН». Знаете, после алюминиевого форума я понял, что нам надо делать ставку в основном на сотрудничество с Россией и Украиной.

Я встречался с несколькими производителями производителей алюминиевой продукции из Украины – им интересен наш рынок, в том числе Северный Казахстан, потому что через него они могут выйти на Россию. Они не хотят терять этот рынок. Политика политикой, а бизнес – это бизнес.

– Какие проекты планируется запустить до конца года?

– Сегодня могу говорить о второй очереди компании Giessenhaus – ТОО «LeichtMetall», весь экспорт идет через эту компанию. Закуплено новое оборудование, провели модернизацию имеющегося. Теперь вместо 12 тыс. т легированного алюминия они могут производить 24 тыс. т в год. Начала работу компания по выпуску алумосиликатной полой микросферы. Совершенствуется и наращивает объемы производства компания «Кик-Павлодар». К концу года они выйдут на мощность 1 млн штук дисков в год. До конца года будет запущен один из трех проектов компании ТОО «RTF PVL» – производство искусственного камня, следующие – это переработка нефтяных отходов и производство печного топлива и парафина. Кроме того, ведем работу по сегментации земельных участков. Дано поручение отработать со всеми недобросовестными участниками СЭЗ, мы с ними будем прощаться. У нас заявлены 30 резидентов, из которых восемь сегодня действуют, порядка десяти проектов – на разных стадиях реализации, и есть, скажем так, недобросовестные. Мы уже расторгли 11 контрактов.

– Насколько я знаю, вы вынашиваете идею сотрудничества с американской химической компанией DuPont.

– Возможно, об этом еще рано говорить. Не люблю забегать вперед. DuPont – транснациональная компания, компания-гигант. Но могу сказать, что мы получили информацию о заинтересованности этой компании в нашем регионе. Пока мы не встречались и не разговаривали. Ожидается, что ее представители в ноябре приедут в Павлодар.

– Об эффективности СЭЗ судят по вложенным инвестициям. Какие результаты достигнуты?

– Всего с начала запуска первого проекта на территории экономической зоны общий объем инвестиций составил 50,4 млрд тенге. Нынешний год планируем завершить с увеличением на 10 млрд тенге: три проекта новых плюс расширение «Кик-Павлодар». Поскольку в СЭЗ я пришел только в мае текущего года, делаю ставку на 2019 год. И сейчас делаю упор на информационный охват, чтобы о нас услышали. Мы не можем себе позволить более трех-четырёх зарубежных командировок в год. Хотя это, как я уже говорил, очень важно, личные контакты решают многое. Потому что один крупный игрок в лице транснациональной компании или якорного инвестора очень сильно может повлиять на экономику региона. Хочу заметить, что у нас высокая эффективность. По итогам 2017 года на 1 тенге республиканских инвестиций было привлечено 14 тенге частных инвестиций – это шикарный результат. Близкой к этому показателю СЭЗ в Казахстане нет, в среднем – 4–5 тенге.

– Почему Китай к нам не идет?

– Медленно, но идет. Но китайская сторона сегодня больше акцентирует внимание на сельскохозяйственной продукции, на ее выращивании и переработке. Но есть в планах один проект на территории СЭЗ с их участием, в который, кроме меня, никто не верит, – производство диоксида титана. А я не понаслышке знаю, как работает китайская сторона. Я имею опыт по привлечению крупного инвестора из КНР в текстильную сферу на 30 млрд тенге. На то, чтобы запустить фабрику в СЭЗ «Онтустик» Южно-Казахстанской области, ушло два года. Они пока все не просчитают, не будут заходить. К тому же у них очень тяжело согласовать проект внутри своего государства, ведь это вывод денежных средств.

– А вы бы смогли сравнить деятельность южной и северной специальных экономических зон?

– Они очень разные. Если в Павлодаре нефтехимия, химия и металлургия, то в Шымкенте текстиль и нефтехимия, с упором на первое направление. У нас СЭЗ – это 1200 га, у них – 200 га. У нас разная готовность и мощность инфраструктуры. Они функционируют с 2006 года, им уже 13 лет, мы – с 2011 года, нам семь лет. Они на юге, мы на севере, обе активно работают. Мы ни в коем случае не конкуренты, у нас абсолютно разная аудитория инвесторов. Нас объединяет лишь закон «О специальных экономических зонах Республики Казахстан» и правовой режим. У СЭЗ «Павлодар» мощный потенциал и большие планы: в этом году мы запускаем два объекта инфраструктуры – дорогу по южному коридору и коллектор. С мая мы привлекли шесть новых проектов, причем они «живые», с реальными инвестициями на общую сумму 30 млрд тенге. Правда, все это начнет реализовываться в следующем году. Главное – задел имеется.

За безопасностью следит «большой брат»

Полицейские призывают сельхозтоваропроизводителей устанавливать устройства видеofиксации

С начала текущего года в административном центре Северо-Казахстанской области при помощи камер видеонаблюдения удалось зафиксировать почти 3 тыс. правонарушений, три из которых уголовные. Полицейские отмечают высокую эффективность этих технических средств и пытаются вывести на конструктивный диалог местных предпринимателей. Вся область, особенно сельскую ее часть, они охватить видеонаблюдением не могут, поэтому просят сельхозтоваропроизводителей на территории своих крестьянских хозяйств устанавливать камеры самостоятельно.

Павел ПРИТОЛЮК

Об этом еще год назад в ходе выездного совещания в Уалихановском районе СКО говорил начальник областного ДВД Берик Билялов. Если в селах устройства видеofиксации устанавливаются за счет средств районных бюджетов, то агроформирования могут такую работу провести сами. Генерал настоятельно рекомендовал северказахстанским полицейским донести до субъектов бизнеса важность использования видеоборудования. Это дополнительно защитит и людей, и имущество.

«Нужно говорить предпринимателю, что это его село, его люди работают и нужно заботиться об их безопасности, о сохранности. Не следует только лишь ждать, когда будут средства выделены районным акимом. Участковые инспекторы должны этим тоже заниматься», — отметил г-н Билялов. Поручению главного полицейского региона подопечные вняли.



В объектив видеокамер в Петропавловске с начала года попали одна кража и два случая умышленного причинения средней тяжести вреда здоровью. Фото пресс-службы ДВД СКО

На сегодня в населенных пунктах СКО установлено больше 700 камер видеонаблюдения. Приобретались они как за бюджетные средства, так и непосредственно предпринимателями. Так, например, в районе М. Жумабаева были достигнуты договоренности с руководством крестьянских хозяйств «Чистовское» и «Таманское» об установке в обоих товариществах 46 видеокамер.

В этом же районе три видеокамеры были установлены за счет местного бизнесмена Максима Жигалова в селе Каракога. Свою эффективность устройства доказали очень скоро.

«31 мая в селе Каракога эти видеокамеры помогли раскрыть преступление. Две женщины напали на пожилого сельчанку в ее доме, избили, похитили вещи и кошелек. По камерам, установленным в селе, полиция оперативно вычислила марку автомашин, на которой скрылись нападавшие. Их задержали буквально через пять минут после сигнала на автодороге Челябинск – Новосибирск», — рассказала ДВД Динара Сагындыкова.

Кстати, район М. Жумабаева стал первым в Северном Казахстане, где появился собственный центр видеоконтроля. На сегодня на экраны ведомства ретранслируются записи с 27 видеокамер, установленных в административном центре района городе Булаево и в селах. В целом с начала года местными стражами порядка при помощи систем видеонаблюдения было раскрыто 12 преступлений, выявлено 128 правонарушений. В конце 2017 года такой пункт был открыт и в Кызылжарском районе СКО.

Куда более жестокое преступление – двойное убийство – видеокамеры помогли раскрыть в Акжайынском районе СКО. Сюжет преступления не нов – бурное застолье перешло в поножовщину. Для того чтобы выйти на след подозреваемого, полицейским понадобилось буквально несколько часов. Без помощи видео на это, возможно, ушло бы куда больше времени. На записи камеры, выведенной в дежурную часть РОВД, мелькнул нетрезвый мужчина, идущий по одной из улиц. Опера-

тивники вскоре задержали подозреваемого, он дал признательные показания.

«На сегодня в Смирново (административный центр Акжайынского района. – «Къ») действуют 12 камер видеонаблюдения, выведенных на пульт дежурной части. В ближайших планах при помощи руководителей местных ТОО установить камеры в крупных селах – Полтавке и Астраханке. С начала текущего года в Смирново наши камеры помогли в раскрытии 95 административных правонарушений и двух уголовных преступлений», — прокомментировал для СМИ начальник местного РОВД Кайрат Бимендин.

В полиции отмечают, призыв устанавливать видеокамеры находит у предпринимателей отклик. Впрочем, большая их часть приобретается пока за счет бюджета. В прошлом году на приобретение устройств видеofиксации из областной казны было выделено 300 млн тенге. Закупленные 336 камер были интегрированы в центр оперативного управления и зональные пункты полиции, на каждый приходится от 9 до 30 камер.

«В настоящее время система видеонаблюдения в СКО включает в себя 410 камер по городу Петропавловску и 702 камеры в районах. Также облачным видеонаблюдением сегодня в административном центре охвачено 608 подъездов. В них установлены 1216 камер. До конца года планируется подключить к услуге еще 100 подъездов», — отмечает пресс-секретарь областного департамента внутренних дел Динара Сагындыкова.

В целом за девять месяцев текущего года при помощи камер центра оперативного управления зафиксировано около 13 тыс. административных правонарушений и 115 уголовных преступлений. 499 преступлений благодаря использованию материалов видеонаблюдения были раскрыты.

Отчаянная домохозяйка

Согласно исследованиям сайта omegasystem.kz, в Казахстане из общего объема спроса населения на детские товары более трети приходится на игрушки, 26% – на одежду и обувь. Меньше спрос на питание и товары для кормления и ухода – 17 и 12% соответственно.

Марина ПОПОВА

Основная доля детской одежды в казахстанские розничные сети поступает из России. Значительная ее часть импортируется из Китая, Турции и Кореи. Можно приобрести детскую одежду марок из Европы из США, но уже по более высокой цене. И это притом, что в стране существует рынок детской одежды, представленный казахстанскими брендами сегментов масс-маркет и люкс. Впрочем, это больше касается обеих столиц. В регионах вытеснить импорт пытаются мамы, вчерашние декретницы, решившие завоевать свою нишу на этом рынке. В их числе и владелица павлодарской студии детского текстиля «Жасмин» Валерия Наркизова, мать шестилетнего сына и двухлетней дочери.

Именная одежда

Все началось с детского комбинезона, который Валерия сшила своей маленькой Жасмин. Одна из мам увидела и оценила ее работу. И попросила сшить такой же. Заказы начали поступать регулярно. Поначало молодая женщина трудилась на дому, но когда поняла, что бизнес уже тесно в стенах квартиры, решила попробовать получить грант на развитие.

«О том, что у малого бизнеса есть возможность получить безвозмездно сумму до 3 млн тенге, узнала от знакомых. Чтобы увеличить свои шансы, обратилась в палату предпринимателей за консультацией и помощью. Как оказалось, не зря. Изделия показала комиссии, и мой проект одобрили, выделив 2,7 млн тенге, к ним добавила собственные 300 тыс. тенге. Приобрела пять швейных машинок, сырье, мебель, сняла помещение», — рассказала ДВД Валерия Наркизова.

Стоит заметить, что к делу молодая мама подошла основательно, изучив местный рынок детской одежды, который по определенным позициям переполнен. Так и поняла, что имеется свободная ниша верхней одежды для новорожденных и детей до трех лет, сделала ставку на пошив комбинезонов, как зимних, так и летних. Первым делом предпринимательница наняла дизайнера, которая разработала коллекцию одежды для новорожденных и малышей (0–3 года), а позже – для недоношенных детей. Последнее, как оказалось, очень актуально. Проблема возникла при наборе в мини-цех портных.

«Многие считают, что если умеют сидеть за швейной машинкой, то уже мастера. Но качество должно быть во главе угла. И я до сих пор сама и крою, и шью, и когда много заказов», — говорит предпринимательница.



Молодая предпринимательница готова не только решать стратегические задачи по развитию бизнеса, но и стоять за раскройным столом. Фото автора

Вопросы роста

Когда речь идет о детской одежде, вопрос цены немаловажен, если учесть, что малышня быстро растет. Павлодарский зимний комбинезон с шапочкой стоит 12,6 тыс. тенге, причем чаще всего именной, то есть с вышитым именем его обладателя. Российский аналог без вышивки стоит 35 тыс. тенге с доставкой.

«Наши изделия дешевле, и это несмотря на то, что в основном все сырье мы приобретаем в России. Но этому есть объяснение: в соседней стране зарплата иные в пересчете на наши деньги. За два года, что работаю, отпустила порядка 50 заказов в Россию, в основном это Омск. В ближайших планах выйти на их рынок. Хочу торговать своей продукцией в торговых точках «Сделано в Казахстане», знаю, что такие есть в Омске. Для этого уже получила сертификат СТ-КЗ», — поделилась Валерия Наркизова.

«Жасмин» — одно из немногих сертифицированных предприятий по пошиву детской одежды в Казахстане. Получить сертификат хлопотно и дорого.

«Оформление необходимых документов займет не меньше месяца. Если заказал небольшая ошибка, то необходимо переделывать все бумаги. Очень важно разбираться с ГОСТом, под который подходит ваша продукция. К сожалению, сами специалисты в этом вопросе плавают. Нам говорят: на этот ГОСТ вас запишет. Начинаешь смотреть, а он не подходит, так как применим к изготовлению другой продукции», — говорит собеседница.

Кроме того, при оформлении необходимой документации важно быть готовым к затратам. Необходимо отправлять продукцию на сертификацию, на тот случай, если производитель поменял сырье. Такие исследования обойдутся в 40 тыс. тенге. Сам сертификат стоит 250 тыс. тенге, и обновлять его необходимо ежегодно. Все вырученные от реализации средства Валерия вкладывает в бизнес. Только на приобретение сырья в месяц уходит до 500 тыс. тенге. Молодая предпринимательница рассчитала: чтобы встать на ноги и закрепить позицию на рынке, в течение пяти лет весь доход необходимо вкладывать в производство. О кредитовании в банке задумывалась, но не имеет залогового имущества, кроме квартиры.

Итог

В настоящее время из Павлодара почти ежедневно в Астану и Алматы отправляется по шесть посылок с товаром, а две торговые точки в Уральске и Семейе ежемесячно заказывают по 30 комбинезонов.

По мнению Валерии Наркизовой, детские вещи, которые выпускают казахстанские производители, не хуже европейских.

«Пока потребитель настроенно относится к местной продукции. В Европе покупаем, а сами не можем туда поставлять. Почему? Шьем не хуже. Да и цены наши очень даже демократичные. Возможно, не хватает уверенности для активного продвижения своего товара, но с каждым днем уверенности все больше», — говорит собеседница.

Жизненные трудности не помеха

Экибастузская начинающая бизнесвумен Виктория Волошина вошла в число номинантов «Лучший предприниматель года». Девушка занимается изготовлением 3D-сувениров и планирует расширить производство за счет гранта, полученного по программе продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Енбек».

Наталья БЕКТЕМИРОВА

Виктория Волошина – инвалид III группы по слуху. У людей с таким диагнозом выбор в обучении не самый большой. Близкие советовали девушке стать швеей, и этой профессии она отдала семь лет. Маленький заработок и каменные условия труда на одном из предприятий заставили молодую маму задуматься о реализации своего творческого потенциала. Выбор ей помог сделать супруг. В интернете Волошина нашли станок по лазерной резке и гравировке, позволяющий делать из дерева, пластика, фанеры сувенирную продукцию.

«Я работаю оператором буровой установки уже 11 лет. На производстве произошел несчастный случай, я получил перелом бедра, один год был на больничном и еще два – на инвалидности, провалился это время дома. Чем заниматься три года? Сам сделал станок, освоил компьютерную программу по созданию 3D-файлов и стал



Социальные сети, по словам предпринимательницы, стали для нее надежной рекламной и торговой площадкой. Фото автора

вырезать из пенопласта буквы», — рассказывает Максим Волошин.

Он предложил супруге тоже попробовать изучить программу, что было необходимо для освоения технологии лазерной резки. Перед покупкой дорогого станка для работы с фанерой и деревом главное было понять, сможет ли на нем работать Виктория. Через год тренировки она показала хорошие результаты.

Начинающие предприниматели оформили кредит на 1,6 млн тенге и приобрели оборудование. Что касается кредита, Виктория говорит, что не была на 100% уверена, что дело пойдет и заем удастся вернуть без проблем. Но все опасения оказались напрасными. И сегодня она уже сама

создает оригинальные 3D-сувениры из дерева, пластика, фанеры: именные линейки, шкатулки, планшеты для вешущих, объемные фигуры, подставки и многое другое, всего более ста наименований.

Пригодился опыт работы швеей, ведь программу, с которой она работает сегодня, используют в кройке. Как снять мерки и перенести на материал, Виктория уже знала. У бизнес-леди вскоре появились постоянные клиенты. Один из ходовых товаров – именные линейки ценой до 550 тенге. Instagram стал для нее надежной рекламной и торговой площадкой. Российское сырье приобретают в Алматы у ставших своими поставщиками. В

основном это фанера из березы, без сучков. Закупка и доставка обходятся дорого. Но в Казахстане такую продукцию не производят. Береза, по словам супругов, самое удобное сырье. С ним легко работать, оно более нежное по сравнению с другими фанерами. Отсюда и название фирмы – 3D BEREZA.

Проект на данном этапе поддерживают в экибастузском филиале НПП РК «Атамекен». Здесь Виктории предложили принять участие в конкурсе «Лучший предприниматель года».

Всего было 20 участников, начинающая предпринимательница заняла 4-е место и получила грант в размере 200 тыс. тенге, которые она также направит на развитие дела. Полезными стали знакомства и советы, полученные на конкурсе. О том, чтобы установить в аэропорту бутик с сувенирной продукцией, Волошины уже задумались. Виктория, не останавливаясь на достигнутом, воспользовалась возможностью получить грант в рамках программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Енбек». Она прошла обучение по проекту «Бастау Бизнес», получила сертификат, защитила бизнес-план. Уже заключен договор, ожидается поступление 240,5 тыс. тенге. Безвозмездный грант пойдет на приобретение крутящего механизма для цилиндрических деталей, чтобы гравировку можно было наносить на ручки, стаканы, бутылки, скалки. Волошина задумалась также о создании рекламных вывесок, развитии клиентской базы и работе с крупными заказчиками.

Моногорода хотят выжить

<< 1

«Во-первых, это высокие тарифы на услуги теплоснабжения. Основной их причиной является низкий объем реализации при высокой установленной мощности оборудования и протяженности сетей. Источником теплоснабжения является центральная городская котельная мощностью 176 Гкал/ч. В качестве основного топлива используется природный газ из России, поставщик которого – АО «КазТрансГазАймак». Также доминирующая роль отводится электроэнергетике, являющейся источником всех производимых услуг для потребителей», — поясняет он.

При этом ситуация будет осложняться – ГКП «Житикаракомунэнерго» утвердило предельные уровни тарифов с ежегодным

увеличением на 4–7%. Решить проблему можно, модернизировав котельную, установив оборудование мощностью 2 МВт для выработки электроэнергии для собственных нужд. Предварительная стоимость проекта составляет 700 млн тенге.

Рудный

А вот по словам заместителя акима Рудного Дениса Петрухно, в этом городе, где проживает почти 128 тыс. человек, острей проблем нет. Ведь здесь сосредоточено более 37% объектов промышленного производства области. Зарегистрировано 1882 предприятия, из них 13 – крупные. Но при этом в экономике города все равно наблюдается сильная зависимость от градообразующего предприятия – доля АО «Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное

объединение» составляет 79% от общего объема производства. Поэтому в Рудном ведут борьбу за рост новых инвестпроектов. Построены Рудненский цементный завод, металлопрокатный завод, предприятие по производству лапши быстрого приготовления, цеха по изготовлению полиэтиленовых труб, молочной продукции и современная птицефабрика.

«В рамках программы «Дорожная карта бизнеса – 2020» в текущем году по субсидированию процентной ставки одобрено восемь проектов на 1,4 млрд тенге, по гарантированию кредитов – 12 проектов на 149 млн тенге, по направлению «Кос колдау» одобрено один проект на 50 млн тенге. В рамках направления «Еңбек» одобрены кредиты по пяти проектам на 52 млн тенге. По гарантиро-

ванию кредитов одобрено пять проектов на 13 млн тенге», — перечислил замакима города.

Но при этом в городе имеются пустующие производственные и складские помещения, земельные участки, а также разработаны проекты, требующие привлечения инвестиций. Так что и здесь ждут новых инвесторов.

В ожидании

По официальным данным, более 26% населения Костанайской области проживает в моногородах. Область промышленной продукции этих городов за восемь месяцев текущего года составил 278,4 млрд тенге, или 50% от областного показателя. За прошлый год и девять месяцев текущего года в рамках программы «Дорожная карта бизнеса – 2020» финансовую поддержку получили 91

проект из моногородов. В Аркалыке, Лисаковске, Рудном и Житикаре сертификаты «Бастау» выданы 154 слушателям. Однако только один из них получил финансирование по программе продуктивной занятости «Енбек».

«Данное обстоятельство ярко показывает факт отсутствия доступности финансовых средств для моногородов. По итогам каждого потока обучения палатой направляются списки выпускников, защитивших свои бизнес-планы. Но уже на стадии экспресс-анализа они получают отказ. Дело в том, что участниками проекта «Бастау» являются безработные и самозанятое население, как правило, не имеющие достаточного залогового обеспечения. При этом банки второго уровня даже при гарантии «Даму» требуют наличия

соответствующего залогового имущества у заемщика или гарантии третьего лица. В случае если заемщик реализует стартап, банки отказываются кредитовать по причине высоких рисков, связанных с отсутствием опыта ведения бизнеса», — подчеркнул начальник отдела Палаты предпринимателей Костанайской области Геннадий Кукоба.

Представители Министерства национальной экономики РК, присутствовавшие при обсуждении, все предложения акимов обещали рассмотреть более детально уже в Астане. Но, как отметил директор департамента развития регионов Министерства национальной экономики Даурен Жамбайбек, политика страны по развитию моногородов будет кардинально меняться.