

«Курсив-Север» №07 (25)

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

КУРСИВ | СЕВЕР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 07 (25), ЧЕТВЕРГ, 28 ФЕВРАЛЯ 2019 г.

СИТУАЦИЯ:
НАЛОГОВАЯ АМНИСТИЯ:
НЕ ПРОЙТИ МИМО

02

СИТУАЦИЯ:
ХОТИМ СУБСИДИЙ

02

В ФОКУСЕ:
ВНЕ ЗОНЫ ДОСТУПА

03

В ФОКУСЕ:
ДЕНЬГИ ВПЕРЕД

03



* Бриф-новости

И снова взятка

В Павлодаре по подозрению в получении взятки задержан исполняющий обязанности руководителя регионального департамента госдоходов Куат Бельгибаев.

«Специализированным следственным судом г. Павлодара по ходатайству органа уголовного преследования, поддержанному прокуратурой по Павлодарской области, санкционирована мера пресечения в виде содержания под стражей на 2 месяца», – сообщили в пресс-службе областного суда.

В отношении его подчиненного, руководителя управления по работе с задолженностью ДГД Мурата Жангазина, санкционирована мера пресечения в виде домашнего ареста на тот же срок. Общим инкриминируется ст. 366, ч. 3 Уголовного кодекса РК – получение взятки лицом, уполномоченным на выполнение государственных функций, либо приравненным к нему лицом путем вымогательства группой лиц. Максимальное наказание по данной статье – 12 лет лишения свободы. Напомним, прежнего руководителя департамента также задержали и арестовали по подозрению в получении взятки в сентябре 2018 года. Пока дело до суда не дошло.

Борьба монополиста с потерями

В текущем году в Петропавловске предприятие-монополист планирует реконструировать четыре тепломагистраль. Это даст возможность снизить потери тепловой энергии, сообщает пресс-служба АО «Севказ-энерго». Помимо этого с начала 2019 года изменен график тепло-снабжения административного центра СКО с переходом на качественный режим регулирования.

«Такие изменения произошли благодаря ранее проведенному ремонту основных тепломагистралей города Петропавловска», – пояснили на дочернем предприятии «Севказ-энерго» – в ТОО «Петропавловские тепловые сети».

Здесь отметили, что развитие коммуникаций зависит от перспективного плана застройки областного центра. Работы ведутся в рамках реконструкции за счет инвестиций и собственных средств предприятия.

Диверсифицировали

В Костанайской области сельхозформирования стали выращивать больше масличных культур и меньше пшеницы. Об этом сообщается на сайте акимата Костанайской области. По данным официального интернет-ресурса, на 2019 год намечен рост посевных площадей масличных культур на 23 тыс. га.

«В 2018 году площади под масличные возросли на 78,5 тыс. га и составили 429,8 тыс. га. А площади пшеницы снижены на 243 тыс. га и составили 3462 тыс. га», – информирует региональный акимат.

В прошлом году стали больше сеять фуражные, зернобобовые и кормовые культуры. В этом году выделенные под них площади сокращать не будут.

Главный подсудимый

Главного врача онкодиспансера Костанайской области Муслима Наурузова и его заместителя Даулета Бупежанова судят по обвинению в получении взятки в размере 4 млн тенге. По версии следствия, они неоднократно совершали тяжкие коррупционные преступления, связанные с проведением государственных закупок. К примеру, в октябре 2018 года к руководителю медучреждения обратился директор одного из ТОО, ранее поставившего диспансеру дезинфицирующие средства. Согласно материалам дела, предприниматель попросил заключить с его фирмой дополнительное соглашение, а за положительное решение вопроса передал денежные средства в сумме 180 тыс. тенге. 4 млн подсудимые якобы потребовали за беспрепятственную приемку реактивов и реагентов у поставщика. При передаче этих денег они и были задержаны сотрудниками антикоррупционной службы.

Анализ рынка – это наука, не терпящая неточностей

В СКО инициатива огородничества вызвала перенасыщение рынка и принесла убытки предпринимателям

2018 год в Северо-Казахстанской области отмечен массовым развитием огородничества. Местные власти специально предоставили земельные наделы, чтобы начинающие и опытные овощеводы помогли закрыть ежегодную потребность региона в местной продукции. Цены для населения действительно снизились, особенно на картофель. Однако на рынке корнеплодов возник переизбыток, и предприниматели понесли убытки.

Павел ПРИТОЛЮК

Перенасытили...

В СКО картофель минувшей осенью оптом продавали по 90 тенге за килограмм, сегодня – по 35 тенге. Падение стоимости второго хлеба обусловлено реакцией рынка на переизбыток корнеплодов, информируют в профильном госоргане.

По данным регионального управления сельского хозяйства, в 2018 году местные овощеводы увеличили площадь угодий под картофель на 8 тыс., до 40 тыс. га. При хорошей урожайности удалось собрать порядка 600 тыс. т овощей. Для сравнения: в 2016 году валовой сбор составил 523 тыс. т., а в 2017-м вышло куда меньше – 502,6 тыс. т.



Рекордный урожай в 600 тыс. тонн показал, как не хватает предприятий по переработке.

Фото: Вадим МУДАРИСОВ

Активнее заниматься огородничеством, в том числе картофелеводством, в прошлом году североказахстанцев призвали власти региона. В развитии овощеводства они не только видели способ пополнить запасы, но и ставили задачу решить проблему безработицы в сельской местности. Начинающим земледельцам предоставляли

свободные гектары, а с техникой им помогали местные сельхозпредприятия. План в итоге был перевыполнен – в огородничество ожидалось вовлечь 4960 человек, однако, по данным управления сельского хозяйства, в дело вошли 5430 сельчан. Многие занялись выращиванием неприхотливого корнеплода.

Сегодня здесь возник переизбыток картофеля. Но пока соседние регионы, имея отлаженные каналы поставок, не спешат в Северо-Казахстанскую область за продукцией. А местные бизнесмены жалуются на то, что экспорт сегодня заниматься тяжело. Так, например, кыргызский рынок сполна обеспечен

продукцией с юга РК. Для СКО картофелеводство стало проблемой еще и в связи с отсутствием специализированных хранилищ, где продукция могла бы лежать до повышения спроса. В текущем году в регионе появилось только одно, на 2 тыс. т. И это хранилище построено не только под картофель, но и для хранения другой продукции с полей.

Каждо-либо помочь овощеводам местный исполнительный орган сегодня не предложить не может. В управлении сельского хозяйства лишь говорят, что решать вопрос сбыта в перспективе помогут предприятия переработки. В СКО планируется построить завод по производству крахмала. Однако пока инвесторы конкретных проектов не предлагают.

Акимат не виноват?

Впрочем, в ближайшие две недели на 10–15 тенге картофель подорожать может, считает североказахстанский фермер Андрей Стрелец. 19 февраля текущего года в Казахстане вступил в силу запрет на ввоз подкарантинной продукции из Кыргызстана и Узбекистана. Впрочем, по словам бизнесмена, эти соседние государства и не являются главными поставщиками. К нам товар через их рынки поступает из Китая.

4 >>

Бизнес хочет гарантий

Строительство мини-маркетов в жилых районах Павлодара тормозят бюрократические препоны

В Павлодаре участники делового проекта «Магазин у дома» столкнулись с проблемами. Переданные им в субаренду земельные участки для развития малого бизнеса оказались вне закона. Чиновники создали рабочую группу и разбираются в юридической коллизии.

Марина ПОПОВА

Вместо газгольдеров

Павлодарские предприниматели могут лишиться земельных участков, переданных им в субаренду социально-предпринимательской корпорацией «Павлодар» (СПК «Павлодар») для развития малого бизнеса. Речь о небольших внутридворовых площадках, где ранее размещались газгольдерные установки. Оборудование постепенно вышло из строя и было запрещено к эксплуатации, его демонтировали.

Два года назад городской акимат решил отдать высвободившиеся земельные участки в аренду участникам проекта «Магазин у дома». Чиновники даже доходы подсчитали – планировалось установить ежегодную плату за 1 кв. м земли в размере 2,5 тыс. тенге. Занялась проектом СПК «Павлодар».

Особенности тендера

Из протоколов заседаний комиссий по распределению земельных участков, размещенных на сайте АО «СПК «Павлодар», следует, что первый конкурс по распределению участков под проект «Магазин у дома» состоялся в ноябре 2017 года. Шестнадцать потребовалось на согласование с коммунальными службами города и оформление правоустанавливающих документов.

В дальнейшем представители СПК отчитались о передаче под бизнес 64 земельных участков. Но как только предприниматели приступили к реализации своих планов, то сразу получили уведомления о расторжении заключенных договоров субаренды.



Как рассказал «Курсиву» предприниматель Тимур Абилкасимов, конкурс на земельные участки состоялся в апреле прошлого года.

«Я увидел перспективу в проекте, подал заявку. Ждал, и только 10 января года текущего были получены разрешительные документы. Но теперь городская прокуратура оспаривает наши права на эти участки», – говорит предприниматель.

Как пояснил в ходе брифинга заместитель акима Павлодара Аян Бейсекин, городская прокуратура усмотрела в данном факте нарушение. «Ранее данные земельные участки отводились под газгольдеры. Любое сооружение, расположенное на земельном участке, имеет неразрывное отношение к этому участку. Сами газгольдеры постановлением акимата области были отписаны областному управлению финансов, а земельные участки, на которых они размещались, находятся в ведении городского акимата, так как переданы в отдел земельных отношений», – пояснил спикер.

Причем, как уточнил чиновник, реализация участков происходила в

В строительстве мини-маркетов во дворах бизнесмены вкладывали до 8 млн тенге.

Фото: Константин СЭИС

несколько этапов. Часть из них была передана частникам еще в 2017 году через аукцион. И к ним претензий нет. Между тем, как считает заместитель акима города, права предпринимателей на данный момент никак не ущемлены и у них на руках действующие договоры.

«В рамках этих договоров они пока могут свободно вести работу. Представление прокуратуры города касалось взаимоотношений отдела земельных отношений и СПК «Павлодар». Все меры для решения проблемных вопросов примет рабочая группа. Есть четкое понимание, что предпринимателей в этом вопросе нужно поддержать», – заверил Аян Бейсекин.

Иной взгляд на ситуацию

«Заместитель акима города предлагает заниматься бизнесом дальше, но мне лично непонятно, как это можно делать. Дают нам пояснения: вы работайте, а мы постараемся все решить. Ключевое слово – «постараемся». Никто не дает гарантий. Нас увещевают: мол, найдем какие-то

пути решения и прочее. Популизм, никакой конкретики. Все предприниматели сейчас в ожидании», – говорит Тимур Абилкасимов.

По его словам, есть такие, кто уже вложил порядка 2 млн тенге в разрешительные документы.

«А что говорить о тех, кто уже построился? Поэтому, например, я не буду ни тенге больше вкладывать в строительство, пока в этом вопросе не будет поставлена точка. Хотя нас активно призывают строить. Социально-предпринимательская корпорация вообще заняла нейтральную позицию. Говорят, что все нормально, решают. Но результатов пока нет», – рассказывает спикер.

А прогноз-то был

Между тем городской акимат на днях вновь провел конкурс по предоставлению оставшихся земельных участков под проект «Магазин у дома». Было выставлено 26 лотов, заявки подали пять предпринимателей. В итоге решил участвовать один из них, и торги признали несостоявшимися. Вероятно, предприниматели ожидают, чем завершится история с землями, которые передавала в субаренду СПК «Павлодар». В конце марта конкурс пройдет повторно.

Представители СПК «Павлодар» еще в середине 2018 года утверждали, что в ходе реализации идеи могут возникнуть проблемы. На одном из совещаний руководитель отдела инвестиционных проектов Тимур Колосков отмечал, что отдел земельных отношений отказывается предоставлять освобожденные от газгольдеров земельные участки. Хотя, согласно ст. 44 Земельного кодекса РК, национальным компаниям земли под приоритетные инвестпроекты предоставляются без проведения аукциона, а проекты СПК таковыми не признаны в силу маломощности. Тогда же предлагалось решить проблему на региональном уровне, узаконив термин «инвестиционный проект» для тех, кто не требует больших финансовых вложений, но, безусловно, важны. Так что нынешняя ситуация была спрогнозирована.

У них товар – у нас купец

Чтобы заработать на ремонте казахстанских НПЗ, конкурирующие компании должны предлагать новые технологии

Российские и западные предприятия готовы бороться в Казахстане за рынок технологического обновления нефтеперерабатывающих заводов. Для этого они даже открывают в стране свои филиалы.

Марина ПОПОВА

Модернизация ТОО «Павлодарский нефтехимический завод» позволила сократить время регулярных ремонтов. Сделать это оказалось возможным благодаря внедрению новых технологий и оборудования, в том числе для усовершенствования транспортировки газов и жидкостей. К примеру, на заводе эксплуатируются 53 компрессорные машины, из которых 21 – современные, установленные в ходе модернизации. Из 800 единиц действующих электронасосных агрегатов новых теперь 181. Так что объем работ для производителей данного оборудования и обслуживающих организаций большой.

Новые тенденции надо знать в лицо

Чтобы не подвести заказчиков и успешно конкурировать, необходимо знать обо всех мировых тенденциях. Об этом шла речь на международном семинаре-конференции «Новейшие достижения в области оборудования для транспортировки газов и жидкостей» на заводе, где собрались разработчики, про-

изводители и поставщики специализированного оборудования из Казахстана, России и Литвы.

Все участники семинара-конференции либо уже сотрудничают с заводом, либо планируют зайти со своим оборудованием. Один из партнеров – немецкая компания CPI, занимающаяся выпуском запасных частей для поршневых компрессоров. По словам ее представителя Игоря Сапогова, они совместили рабочую поездку с конференцией.

«Мы приехали, чтобы inspectировать компрессор, установленный нашими специалистами, и хотим увеличить срок его службы. Считаю, что у нас хорошие перспективы работы в Павлодаре», – говорит представитель CPI.

Что касается конкуренции на рынке, то спикер отметил, что она есть.

«На сегодня для нас главный конкурент – это европейские компании. Россия пока в этом направлении не достигла необходимых результатов. Да, у нас высокая цена, но мы даем хорошие результаты», – говорит Игорь Сапогов.

Конкурировать лучше на месте

А вот московское АО «ТРЭМ Инжиниринг» в 2015 году открыло в Уральске дочернее предприятие ТОО «ТРЭМ Казахстан», чтобы казахстанский рынок стал ближе и сократились расходы на логистику. В производство вложили порядка \$1 млн. Сегодня в Западной Казахстане завод изготавливает торцевые



Заказы крупных промышленных предприятий в зоне особого интереса поставщиков оборудования.

Фото пресс-службы ТОО «ПНХЗ»

уплотнения, являющиеся неотъемлемой частью комплектации насосного оборудования. Как сообщил «Курсиву» директор казахстанского филиала – ТОО «ТРЭМ Казахстан» Виктор Тюлин, налажено тесное сотрудничество со всеми нефтяными предприятиями страны.

«Наше предприятие ориентировано на заполнение рынка Казахстана отечественной продукцией. С Павлодарским НХЗ работаем некоторое время, и хотелось бы

расширить эти отношения в плане сервиса, ремонта», – говорит собеседник.

Не обошел спикер и тему конкуренции. «Основной соперник на местном рынке – это Китай, компании которого пытаются взять потребителя прежде всего ценой», – добавил г-н Тюлин.

Увеличить разрыв

Как сообщил «Курсиву» директор департамента по управлению

техническим обслуживанием и ремонтом оборудования производственных активов ТОО «ПНХЗ» Марат Тлепбергенов, основная цель встречи – донести до заводских специалистов информацию о новейших технологических достижениях, позволяющих усовершенствовать деятельность предприятия.

«Для нас, к примеру, важно увеличить межремонтный период оборудования, свести простой к нулю. Благодаря модернизации

мы перешли на увеличение межремонтного пробега. Сегодня это три года без капитального ремонта, то есть теперь следующий будет в 2020 году. Выполняется только текущий, предусмотренный технологическим регламентом. Остановка производства составляет 15 дней в году», – говорит Марат Тлепбергенов.

Сокращение простоя напрямую сказывается на прибыли: чем меньше завод простаивает, тем больше перерабатывает нефти. К слову, павлодарцы первыми увеличили срок между капитальными ремонтами с одного года до трех лет. За ними последовали нефтеперерабатывающие заводы в Шымкенте и Атырау. Следующая планка – пятилетний период без капремонта.

По информации пресс-службы предприятия, предоставленной со ссылкой на генерального директора ТОО «ПНХЗ» Останбека Алсеитова, в 2019 году будет продолжена работа по внедрению нового оборудования на заводе, в частности распределительной системы управления на технологических объектах завода. Планируется разработка проекта по дооснащению следующих установок: комплекса первичной переработки нефти ЛК-6У и комплекса глубокой переработки нефти КТ-1 оборудованием контрольно-измерительных приборов и автоматики. А для усиления контроля за состоянием пожарной и газовой безопасности на объектах ТОО «ПНХЗ» принято решение об установке систем видеонаблюдения в диспетчерском пункте пожарного депо.

Налоговая амнистия: не пройти мимо

В Костанайской области поверил налоговой амнистии 151 бизнесмен

Сотрудники департамента госдоходов по Костанайской области надеются, что предприниматели не упустят шанс и воспользуются возможностью освободиться от финансовой нагрузки в виде штрафов и пеней. Но спустя почти два месяца в регионе общий основной долг размером 3,3 млрд тенге сократился всего на 11,7 млн тенге.

Татьяна МОРОЗ

Без очередей

С 1 января в Казахстане стартовала налоговая амнистия. Согласно официальным данным Министерства финансов, в стране участниками процедуры могут стать 91 тыс. субъектов МСБ. В Костанайской области таких оказалось примерно 2800. Эти бизнесмены должны государству 5,1 млрд тенге налогов, из которых 3,3 млрд тенге – это основной долг, 1,8 млрд тенге – пени и 100 млн тенге – штрафы. Но предприниматели-должники в очередь не выстраивались. За два прошедших

месяца штрафные санкции аннулированы для 151 из них.

«Я вам скажу, что, собрав данные по районам и городам, мы сами не ожидали, что желающих будет столь немного. Даже не можем объяснить причины. Сегодня списаны пени и штрафы на 1 млн 226 тыс. тенге. Участниками стали 54 юридических лица, которым в общем списали 664 тыс. тенге. Далее следуют индивидуальные предприниматели, это 97 налогоплательщиков. Им списали 561 тыс. тенге», – рассказал «Курсиву» руководитель по работе с задолженностью департамента госдоходов Костанайской области Базарбай Шуинов.

Чтобы избавиться от бремени штрафов, эти предприниматели оплатили основной долг по налогам на общую сумму 11 млн 752 тыс. тенге. Более 80% «амнистированных» деловых людей оказались жителями Костаная, затем следуют бизнесмены из Житикаринского, Сарыкольского, Узункольского районов области.

«У нас создана специальная комиссия, которая рассматривает заявления предпринимателей, рассматриваем быстро. Все данные у нас собраны в электронном виде. Не отказываем,



«В Костанайской области по амнистии списали пеней и штрафов на сумму свыше 1,2 млн тенге. Участниками налоговой амнистии стали 54 юридических лица, которым в общем списали 664 тыс. тенге. Далее следуют индивидуальные предприниматели, это 97 налогоплательщиков. Им списали 561 тыс. тенге».

Базарбай ШУИНОВ,
руководитель по работе с задолженностью департамента госдоходов Костанайской области

если уплачен основной долг», – пояснил собеседник.

Конечно, есть и те, кто в кампании участвовать не имеет права. В областном департаменте госдоходов напоминают, что работают с предпринимателями, у которых штрафы, пени и основной долг числились на 1 октября 2018 года. Также списанию не подлежат пени и штрафы, обжалуемые через суд. Но и у таких бизнесменов, как оказалось, есть шанс избавиться от них.

«Если сейчас материалы или обжалования находятся в суде на рассмотрении, то бизнесменам нужно дожидаться решения. В том случае, если они в судебном порядке докажут, что им неправомерно доначислили налоги, а потом и штрафы и пени, то вопрос амнистии отпадает сам собой. Если же они проигрывают суд, то напишут заявление, оплатят основной долг, и если комиссия не найдет препятствий, то спишут им и пени, и штрафы», – разъяснил руководитель по работе с задолженностью департамента госдоходов Костанайской области.

Не могут воспользоваться предоставленной государством возможностью крупные налогоплательщики, производители подакционной продукции, которые подлежат мониторингу. А также недروпользователи. Правда, за исключением тех, кто занимается разработкой лечебных грязей или подземных вод.

На областном семинаре «О налогах – простыми словами», который состоялся на прошлой неделе в Костаная, сотрудники департамента госдоходов вновь призвали предпринимателей активизироваться.

Деньги есть не у всех

Между тем в Палате предпринимателей Костанайской области говорят о причинах пассивности бизнесменов-должников. По мнению заместителя директора РПП Геннадия Кукобы, она может быть связана с отсутствием финансов для погашения долга.

«Почему в списке тех, кто уже прошел амнистию, много индивидуальных предпринимателей? Потому что, по сути, у них не слиш-

ком больше суммы долга. Многие из них смогли занять или найти деньги для оплаты. Они пошли на это осознанно, понимая, что в этой ситуации все равно выиграют, пени и штрафы спишутся, им не нужно будет их оплачивать. С крупным бизнесом другая история. Сумма задолженности у них, конечно, больше, а значит, и на поиск этих денег у них уйдет больше времени», – сказал «Курсиву» Геннадий Кукоба.

При этом и чиновники, и представители Палаты предпринимателей Костанайской области уверены, что выводы относительно удачного или неудачного хода налоговой амнистии в регионе делать рано. Как показывает практика, бизнесмены становятся активнее ближе к концу акции.

Напомним, казахстанцам предлагают списать долги по налогам не в первый раз. Три кампании по списанию налоговой задолженности уже проводились в 1995–1996 годах, 2011-м и сравнительно недавно – в 2015 году. В ходе двух последних акций жителям страны «простили» 143,7 млрд тенге.

Хотим субсидий

В прошлом году ТОО «Композит Групп Казахстан» запустило в индустриальной зоне Костаная производство сельскохозяйственной техники, в частности тракторов марки «Беларус». В год здесь намеревались собрать до 3 тыс. тракторов. Но, как отмечает учредитель предприятия Анатолий Черных, без государственной поддержки план может остаться нереализованным.

Татьяна МОРОЗ

В конце 2017 года в Костаная начала свою работу индустриальная зона. Однако первое производство здесь запустили лишь в прошлом году. Инвестором стал российский холдинг «Композит Групп», презентовавший проект ТОО «Композит Групп Казахстан» по сборочному производству сельскохозяйственной техники и тракторов марки «Беларус». Его общая стоимость оценивалась почти в 3 млрд тенге. Согласно озвученным планам в год здесь намерены были собрать до



По словам инвестора из РФ Анатолия Черных, трактор казахстанского производства неконкурентный, поскольку в РФ машиностроителям выплачиваются субсидии – 25%, а в Казахстане субсидируются покупатели техники, но производителям от этого никакой пользы. Фото автора

3 тыс. тракторов, а уровень локализации производства к 2023 году довести до 50%.

Кому нужен трактор?

На прошлой неделе ТОО «Композит Групп Казахстан» посетил и. о. министра индустрии и инфра-

структурного развития Казахстана Женис Касымбек.

«В этом году здесь намерены начать строительство цеха по производству кабин, стоимостью 4,4 млрд тенге. Проект является одним из этапов по увеличению локализации производства тракторов марки «Беларус», – сообщил на встрече

руководитель управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития акимата Костанайской области Иса Кудабеков.

По словам учредителя ТОО «Композит Групп Казахстан» Анатолия Черных, за полгода работы они собрали порядка 70 тракторов. Стоимость одного – 7,2 млн тенге.

«Очень сложно создать свой трактор, он не будет конкурентным. Машиностроителям в РФ выплачиваются субсидии в размере 25%. Отрасль развивается интенсивнее. Делать кабину здесь будет все равно дороже, чем на тракторном заводе, и, естественно, выходить на рынок с такой продукцией очень сложно. У вас (в Казахстане. – «Курсив») субсидируются покупатели техники, но производителям от этого никакой пользы. Причем субсидируется покупка техники, как местной, собранной здесь, так и завезенной. Сельхозпроизводителям выплачиваются эти субсидии, им без разницы, купили они напрямую у завода в Минске или у нас. Если прописать, что субсидируется только местный производитель, мы будем в плюсе», – отметил в разговоре с «Курсивом» Анатолий Черных.

В свою очередь Женис Касымбек подчеркнул, что производительность импортной техники, к примеру комплексов John Deere, в 5–6 раз выше и крупные сельхозформирования страны предпочитают покупать именно такие машины, но предложения, изложенные на бумаге, от Анатолия Черных все же принял, обещав рассмотреть.

Будут еще производства

Г-на Касымбека также ознакомили с планами по дальнейшему обустройству индустриальной зоны в Костаная. В этом году здесь будет запущено три новых производства общей стоимостью 120 млрд тенге. Первый – это как раз цех по строительству кабин. Второй – современный комплекс по переработке сельскохозяйственных культур ТОО «Bio Grain», проект реализуется совместно с китайскими инвесторами. Здесь предусматривается переработка до 600 тыс. тонн зерна в год с получением глютена, крахмала, муки и лапши, а также производство до 1 млн тонн комбикорма в год.

Третьим проектом является завод по выпуску крупных энергоэффективных тяготудельных машин – дымососов, вентиляторов и центральных нагнетателей российской компании АО «Красногвардейский машиностроительный завод». Кроме того, по словам руководителя управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития Костанайской области Исы Кудабекова, в стадии проработки находятся еще шесть проектов на общую сумму инвестиций примерно 120 млрд тенге.

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
КУРСИВ | СЕВЕР

Газета издается с 28 августа 2018 г.

Собственник: ТОО «Alltec Partners»

Адрес редакции: А15Е3В3, РК,

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:
Мария ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Игорь КЛЕВЦОВ
i.klevtsov@kursiv.kz

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

Редакция:
Альгыньюл САГИТОВА
Павел ПРИТОНКОК
Татьяна МОРОЗ
Марина ПОПОВА

Корректорское бюро:
Вера АН
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Елена ТРОЛЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Айзоль ИБРАЕВА
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Оле СЛИВАК
Аскар АХИМТУЛИН
Орелая ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ
Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию:
Танат КОЖИМАНОВ

Коммерческий директор:
Айна 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:
Рахат АБДРАХИМОВ
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. Кадаякбаева, 17

Тираж 1000 экз.

Вне зоны доступа

В сентябре 2017 года павлодарское IT-предприятие по договору с городским акиматом запустило мобильное приложение для ЖКХ, а затем многофункциональную систему «Smart Павлодар». Однако сегодня электронные помощники не работают, контракт с городскими властями расторгнут. Почему так произошло, «Курсиву» рассказал директор ТОО «BFGGroup» Сергей Гольшев.

Марина ПОПОВА

– Вашу разработку популяризировал заказчик, то есть акимат Павлодара. С ее помощью можно было отследить работу КСК или очередь в детский сад. Почему сейчас приложение недоступно?

– Новое приложение просуществовало до ноября прошлого года. Потом нам сказали, что такой продукт людям не нужен, договор акимат расторг. С городскими властями у нас было заключено лицензионное соглашение на пять лет, то есть любая компания могла пользоваться нашими услугами, занимаясь поддержкой приложения на тендерной основе.

– Что пришло на смену приложению?

– Нам сообщили, что открывается фронт-офис Open Pavlodar, туда люди и будут обращаться. То есть получается, что электронная услуга не нужна. Кроме того, разорвали договор и по детским садом. Можно было получить электронное направление, теперь вернулись к старой схеме: в очередь родители становятся через егов, а за направлением обращаются в отдел образования. Хотя задачу по переводу в электронный формат поставило Министерство образования. Само ведомство дало рекомендации по работе программы и интеграции с базами государственных органов. 1 августа прошлого года мы эту систему запустили. А примерно в конце октября нам сказали, что по данной услуге отношения разры-



Еще год назад мобильное приложение местных разработчиков имело успех у павлодарцев. Фото с сайта pavlod.kz

ваются. Причина – не устраивает дизайн сайта.

– Сергей, сколько посетителей пользовалось вашим продуктом?

– «Smart Павлодар» на момент закрытия имел 13 тыс. подписчиков, «Умный дом» – порядка 11 тыс., на очередь в детские сады подписаны были 14–15 тыс. человек.

– Как можно оценить эти цифры? Насколько хорош этот показатель?

– Если сравнить с продуктами, которые мы создаем для частных заказчиков, то понимаешь, что цифра реально хорошая.

– Расторжение контракта – это нормальная практика?

– Безусловно. Мы со своей стороны не стали что-то предпринимать, потому что почувствовали, что у нового руководства городской администрации интереса к нашему продукту нет.

– В чем состояла функция обслуживания?

– Прежде всего в поддержании работоспособности всей системы в целом, плюс бесплатная модернизация. Например, отдел акимата хочет запустить карту хоккейных

кортов. Мы получаем задание, внедряем новый раздел без дополнительной оплаты.

Хочу сказать, что мы на месте не топтались. Запустили два пилотных проекта, известных в республике. Один из них – по установке системы контроля и управления доступом (СКУД) в школе № 37. По отпечатку пальца ребенка пропускали в школу, а родители получали соответствующее оповещение. То же самое происходило, когда он ее покидал.

На случай пожара предусмотрели полную разблокировку выхода. Обычно при срабатывании пожарной сигнализации турникет начинает прокручиваться, но это все равно препятствие. Мы сделали так, что в экстренной ситуации палка турникета падает. Для школьной столовой запустили виртуальный кошелек, который пополняли родители. Ребенку было достаточно приложить свой палец к скану.

По той же схеме работала библиотека. Всем книгам присвоили штрихкод, получился оцифровка всей базы данных литературы. Мы выводили аналитику по спросу. Когда чиновникам из Министерства образования показали нашу разработку, то они ее похвалили.

– С вашим уходом эта система не работает?

– Да. В школе осталось оборудование, но без программы. Аналогичный проект был запущен и в детском саду № 29. Там без турникетов, но в каждой раздевалке группы стояли сканеры, и палец прикладывали родители. По той же схеме фиксировался факт приема ребенка нянечкой и затем обратная процедура. Посторонний человек не мог ни сдать, ни забрать ребенка. Кстати, пилот, реализованный в школе, охватил сегодня порядка 1,5 тыс. школ в стране. В Павлодаре тоже планировалось запустить данный проект в рамках ГЧП на все школы. Теперь не знаю, что и как. Данная программа обошлась бы отделу образования в 9,8 млн тенге, причем независимо от количества школ в проекте. К нам сегодня обращаются многие казахстанские компании за программным обеспечением. Оборудование у них есть, но ему необходимы «мозги».

– Получается, что в плане бизнеса, вы не много потеряли?

– Абсолютно. Если честно, нам было интересно разрабатывать и реализовывать подобные програм-

мы, так как мы все жители Павлодара. Хотелось, чтобы наш город был в лидерах в плане новаций.

– А по-человечески, наверное, обидно?

– Безусловно. Мы делали такие вещи, которые становились узнаваемыми и популярными в стране. Причем у нас были планы по расширению функций приложения. К примеру, сегодня мы внедряем в Экибастузе функцию по оплате штрафов. Если человек нарушил что-то, то получает уведомление на телефон и может тут же его оплатить. То же самое по налоговым задолженностям.

– Во что обходилось обслуживание местного бюджета?

– Общая сумма договора – 20,6 млн тенге, включая пилотный проект по школе и детскому саду, сдачу документов в первый класс. Бюджет приложения «Smart Астана» был мало в 10 раз выше нашего. А функционал почти одинаковый.

– Что потеряли горожане с уходом приложения?

– Прежде всего «Умный дом», то есть информацию, касающуюся ЖКХ: плановые отключения, аварии и т. п. Можно было узнать, насколько готов дом к отопительному сезону, как КСК об этом заботится и многое другое. Горожанам это ничего не стоило. Причем люди до сих пор пытаются найти наше приложение. Сегодня «Умный дом» очень уютно чувствует себя в Алматы.

– Конкуренция на рынке IT присутствует?

– По-разному. У нас есть много продуктов, где обрабатываем не только программу, но и ее составляющую. Например, сейчас готовим электронное билетирование в Аксу, то есть кроме программы мы изготавливаем и само считывающее устройство. Подписан меморандум между нами, акиматом и перевозчиками на пять лет. В начале весны планируем запустить. Для бюджета города это ничего не стоит. В дальнейшем его будут оплачивать перевозчики – в размере 5% от стоимости проезда. В Алматы это составляет 15%, в Астане – 12%.

Изначально планировалось начать проект с Аксу, охватить Павлодар и Экибастузу, потом и областные маршруты. Предполагалось, что все поездки будут осуществляться по единой карте. Наши инвестиции в проект составляют 70 млн тенге.

– За сколько лет он окупится?

– Долгий срок, но мы на это пошли – интересно его реализовать. Мы презентовали проект на уровне акимата области. Была разработана дорожная карта по его продвижению. Идея была в том, чтобы показать работу данной системы на примере целой области. Но сегодня Павлодар ищет другую компанию для реализации проекта электронного билетирования. В первую очередь проигрывают пассажиры. Например, жителям Аксу, часто приезжающим в областной центр, придется обзаводиться двумя, а то и тремя картами. Хочу заметить, что интерес к данной системе появится после введения дифференцированного тарифа, который разрабатывает комитет транспорта. Это значит, что за наличные деньги ездить будет дороже, чем по карте.

– Такое ощущение, что местное товаропроизводителя, а IT-технологии тоже товар, легко потеснить с местного рынка?

– Что касается госпроект, то – да. Привлекаются компании извне. Например, на билетирование рассматривается российская компания, по моей информации.

– Я так понимаю, вы не закливаетесь на подобных неудачах. Над чем сейчас работаете?

– Над проектом, которого не было ранее в РК, – сканер дорожного полотна. Допустим, мы крепим его на автобусе определенного маршрута, и он будет считывать качество дороги. Так можно будет отследить рост ям на дорогах, на основании этого анализа ремонт дорог будет проводиться эффективнее. Интерес к данной разработке проявила Астана. Хочу сказать, что мы открыты для всех. Сегодня мы делаем проекты не только для Казахстана, но и для России. Без работы не останемся. И даже планируем расширяться.

Деньги вперед

Почему бизнес должен платить за газ до его использования?

Предприниматели должны планировать объем потребления природного газа в месяц и оплачивать его заранее. Таково условие единственного в регионе поставщика голубого топлива – АО «КазТрансГаз Аймак». Юристы, отстаивающие интересы бизнеса в судах, доказывают, что такая система нарушает постулаты Гражданского кодекса, предписывающие рассчитываться за коммунальные услуги по показаниям приборов учета.

Татьяна МОРОЗ



Петр Сухинин: «Чтобы оплатить газ заранее, бизнесмены берут кредиты». Фото автора

ниматели Костанайской области пытались изменить ситуацию в диалоге с представителями компании. К делу подключалась и региональная палата предпринимателей (РПП), которая предоставляла бизнесу и монополисту площадку для обсуждения. Представители АО «КазТрансГаз Аймак» тогда объясняли, что предоплата – мера вынужденная. Они также покупают газ заранее.

Не добившись результата, бизнесмены представили дело юристам. Ассоциация сегодня представляет интересы порядка 10 предприятий, которые все еще пытаются доказать, что монополист неправ. Разбирательство они продолжают в судах.

«Естественно, бизнесмены не рискуют конфликтовать, переживая, что газ отключат, а предприятие встанет. Сегодня я знаю несколько директоров, которые, чтобы оплатить предоплату за газ, берут кредиты. Мы же ссылаемся на статью 488 Гражданского кодекса, диспозиция которой указывает, что оплата за фактическое потребление определяется приборами учета», – комментирует ситуацию Петр Сухинин.

Из суда – в суд

Представители бизнеса ранее уже направляли предложения в правительство страны, Генпрокуратуру РК, Комитет по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей. В 2017 году расследование антимонопольного ведомства показало, что акционерное общество взимало денежный штраф за недобор договорного объема товарного газа с коммунально-бытовых и промышленных потребителей.

«При этом взимание штрафа не имело экономического, технологического обоснования, а также носило дискриминационный характер по отношению к потребителям», – отмечалось в релизе от Комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей.

Кроме того, это ведомство вынесло постановление об исключении из договоров условия, предусматривающего штраф за недобор газа для бизнесменов. В итоге суд первой инстанции признал действия АО «КазТрансГаз Аймак» антиконкурентными и привлек его к административной ответственности в виде штрафа в размере почти 945 млн тенге. Но предоплату за газ для юридических лиц все равно не отменили, как и пункт 8.1 договора, закрепляющий право поставщика на возмещение упущенной выгоды в размере 10% от стоимости невыбранного объема газа.

За помощью костанайские бизнесмены обратились к депутату мажилиса Азату Перуашеву, который побывал с рабочим визитом в Костанайской области.

«Ни один подписанный вами договор не отменяет ваших законных прав. В суде всегда можно опротестовать его. Но здесь дело в том, что бизнесмены находятся в бесправном положении, и у монополиста имеется возможность возмещения», – сказал Азат Перуашев.

В Ассоциации содействия предпринимательской деятельности Костанайской области уверены, что требование стопроцентной предоплаты – это ущемление прав потребителей. Здесь надеются, что юристам, которые готовят новый иск, удастся отменить это условие договора.

Прямая зависимость

Хлебобулочные изделия в СКО не в силах сдерживать цены на продукцию

В Северо-Казахстанской области в очередной раз поднялись цены на хлебобулочные изделия. На этот раз единственной причиной подорожания пекарные предприятия называют рост цен на зерно. За год закупочная цена на пшеницу выросла на 70%.

Дарья СТЕПИНА

Как ни крути

Цена на хлеб в Петропавловске за последние полгода поднялась трижды. В октябре, ноябре прошлого года и в феврале 2019-го. Речь идет о хлебобулочной продукции, цены на которую государством не регулируются. Так называемый социальный хлеб в Петропавловске уже более трех лет продается по фиксированной цене – 61 тенге за булку весом 500 г. Самый крупный производитель хлеба в СКО – ТОО «Петропавловский хлебобулочный комбинат». Здесь в сутки выпекают 1,5 тыс. булок социального хлеба и более 15 тыс. булок хлеба «Особый». Всего предприятие поставляет на рынок продукцию 67 наименований.

«Социальный хлеб, который мы выпускаем под названием «Городской», не дорожает уже более трех лет, – сказала «Курсиву» главный экономист Петропавловского хлебобулочного комбината Наталья Агабабян. – Предприятие его производить невыгодно, рентабельность отрицательная, минус 28%. В смену выпекаем 1,5 тыс. булок такого хлеба, вес каждой – 500 г».

Другая продукция хлебокомбината, хлеб «Особый», периодически дорожает. Булки весом 550 г из муки первого сорта с добавлением муки высшего сорта пользуются большей популярностью у петропавловцев. В конце февраля ценник на этот продукт изменился. Теперь за одну буханку петропавловцы отдают 105 тенге в фирменных торговых точках хлебокомбината и в крупных супермаркетах областного центра. В мелких придомовых магазинах цена достигает 110–115 тенге. Главная причина подорожания – рост цен на зерно, говорит главный экономист хлебокомбината.

«По сравнению с мартом прошлого года зерно подорожало на 70%. Раньше мы по 38 тыс. тенге покупали его, теперь – по 65 тыс. Еще осенью зерно было по 43–49 тыс., сразу после уборочной кампании. Потом цены стали расти. У нас



Цена за буханку хлеба выше 100 тенге стала реальностью для СКО. Фото автора

своя мельница, мы самостоятельно производим муку для своих нужд», – сказала Наталья Агабабян. Из-за роста цен на зерно вся продукция хлебокомбината подорожала в среднем на 10%. Сейчас самый дешевый хлеб весом 500 г здесь стоит 61 тенге, самый дорогой (550 г) – 105. За буханку цельнозернового весом 350 г петропавловцы платят 80 тенге.

Не хлебное место

Такая же ситуация сложилась и в районах СКО. Там рост цен наблюдается с начала года. Местные пекари подняли цены в среднем на 10 тенге, а хлеб, привезенный из Петропавловска или Кокшетау, подорожал на 25–30 тенге. И сейчас хлеб местных производителей в районах СКО стоит 75–90 тенге, привозной – 110–130 тенге. Сельские пекари отмечают, что рост цен на зерно существенно усложнил работу. Руководитель ИП «Гладкий» из села Саумалколь Айыртауского района Александр Гладкий в числе причин подорожания продукта номер один называет и рост минимальной заработной платы.

«Мы с 4 февраля на 10 тенге подняли цену на формовой хлеб, с 68 до 78 тенге. Магазины добавляют 2 тенге и продают по 80. Причины подорожания две. Во-первых, мука у нас стоит 92–95 тенге. Во-вторых, подняли минимальную зарплату. Соответственно, увеличились расходы предприятия», – говорит Александр Гладкий.

Другой пекарь, руководитель ИП «Сельмураев» из Тайыншинского района СКО Шадид Сельмураев, рассказал, что его бизнес держится

на умении адаптироваться к условиям сегодняшнего дня. Цены на хлеб предприниматель пока не поднимал. Говорит, что конкурентная среда не позволяет этого сделать.

В сутки ИП «Сельмураев» выпекает от 3 до 5 тыс. булок хлеба. Себестоимость продукции подсчитывали последний раз в сентябре 2018 года. Тогда одна булка хлеба весом 500 г обходилась предприятию в 53 тенге. С тех пор рентабельность производства здесь еще не подсчитывали.

«Осенью цена на зерно была 44 тыс. тенге за тонну, сейчас до 70 тыс. тенге доходит. Я не покупаю, а жду. Есть запасы, которые пока позволяют работать», – говорит Шадид Сельмураев.

Руководитель исследовательского бюро «Зерновые & Масличные. Казахстан» Виктор Асланов считает, что цены на пшеницу задают экспорт. В этом году, по мнению эксперта, спрос на мировом рынке превысил предложение, что сыграло на руку производителям.

«В первую очередь на повышение цены повлияло сокращение производства пшеницы в соседней России, которая является главным экспортером данной культуры в мире. Если год назад продовольственную пшеницу можно было купить в районе 40 тыс. тенге, то сейчас где-то 68 тыс. тенге. То есть мы наблюдаем рост в 1,8 раза. При этом себестоимость производства пшеницы увеличилась незначительно, примерно до 34 тыс. за тонну. То есть сейчас фермеры получают практически 100% чистой прибыли», – прокомментировал Виктор Асланов.

Опасный сюрприз

Жительнице Петропавловска продали говяжий язык с инородным предметом внутри

В административном центре СКО разразился скандал, связанный с качеством производимой в регионе продукции. Жительница Петропавловска купила говяжий язык, в котором оказался обломок инъекционной иглы. Как выяснилось позже, мясное блюдо было приготовлено на дому и продавалось без каких-либо разрешительных документов. Сама горожанка вынуждена сейчас проходить лечение и готовить-ся к защите своих прав в суде.

Павел ПРИТОЛЮК

Контроля нет

Говяжий язык жительница Петропавловска Ольга Белякова в одном из торговых домов города купила 5 февраля текущего года. Как выяснилось позже, деликатес был с опасным «сюрпризом».

«Через день нарезала его себе на работу, на обед, и дома детям оставила. Начала есть, кусочек откусила, и игла попала мне в язык. Инородный предмет зашел полностью. Я напугалась и резко ее вытащила. Мы увидели, что это инъекционная игла», – рассказала Ольга Белякова телеканалу 24.kz.

Г-же Беляковой пришлось поехать в больницу, где врачи рану обработали и назначили противовирусные препараты. Оставляя эту ситуацию без продолжения женщина не стала и с заключением медиков обратилась в Ассоциацию защиты прав потребителей и предпринимателей. Общественному объединению удалось выяснить, что мясной деликатес на самом деле продавался без разрешительных до-



кументов и изготовлен кустарно. При этом он был выставлен в торговых рядах наряду с колбасными изделиями от местных и иностранных производителей.

«Оплатить моральный ущерб предприниматель и продавец женщине отказались. Когда вызвали полицию, было установлено, что этот говяжий язык готовился в домашних условиях. А если бы она проглотила эту иглу?! Был бы летальный исход. Должен быть цех, специалисты и, конечно, санитарные нормы. Теперь мы будем подавать в суд на возмещение морального вреда», – рассказала «Курсиву» председатель ассоциации Надежда Дубовая.

Г-жа Дубовая считает, что происшествие могло стать следствием отсутствия должного контроля со стороны ответственных государственных органов.

Продавцу опасного продукта грозит судебный иск. Фото автора

«Бизнесу дали зеленый свет, но контроль отсутствует. Находили в колбасе и шурпы, обнаруживаются другие инородные предметы в продуктах, но не все покупатели обращаются в таких ситуациях к нам. Недавно жители областного центра купили рыбу с червями. Сейчас идут судебные процессы, так как на компромисс с людьми предприниматели идти не желают», – заключает Надежда Дубовая.

И состав не тот

Вопрос качества реализуемой на прилавках Петропавловска продукции обсудили в областном департаменте охраны общественного здоровья. В январе в госорганах информировали, что в начале года проверили товары из местных магазинов и 83 пробы из 433 про-

демонстрировали несоответствие качества продукции техническим регламентам.

«Так, в 30 случаях установлено несоответствие маркировке, 11 проб показали, что товар просрочен», – сообщила журналистам и. о. руководителя отдела контроля за техническими регламентами охраны общественного здоровья СКО Гульнур Умарова.

Для изучения мясной продукции лаборанты взяли 15 проб. Молекулярно-генетические испытания показали, что ДНК свинины встречается в колбасах и полуфабрикатах, в составе которых это мясо не заявлено. Пять таких видов продуктов прибыли в Казахстан из России.

«ДНК свиньи была обнаружена в копчено-вареном рулете «Птичий», произведенном АО «Омский бекон», в полукопченой колбасе из мяса птицы ООО «ОмДел», в консервах «Говядина тушеная» высшего сорта от фирмы «Орелпродукт», г. Москва, в мясо-растительных консервах «Тушенка кусковая говяжья» ОАО РАОП «Кавказ мясо», г. Черкесск, в консервах мясных кусковых стерилизованных «Говядина тушеная I сорт» производства АО «Орелпродукт», г. Москва», – поясняет г-жа Умарова.

В отношении реализаторов продукции, не соответствующей требованиям, выдано четыре предписания и составлено шесть протоколов об административном правонарушении на общую сумму 151,5 тыс. тенге.

Не для детей

Проверка в сельских магазинах региона показала, что не только

еде нужно уделять пристальное внимание при покупке. Сотрудники департамента регулярно проверяют детские игрушки и выявляют те, что могут навредить здоровью. В 2018 году в лаборатории изучили порядка 240 кукол, роботов, машинок и других игрушек. Почти 40% из них техническим регламентам не соответствовали.

В минувшем январе контрольную закупку специалисты департамента провели в шести торговых точках СКО, отправив на экспертизу 23 игрушки. 17 из них произведены с нарушениями, а в материалах трех игрушек превышены допустимые нормы токсичных веществ, метилового спирта и фенола. Продукция также с иностранной пропиской – игрушки привезены из Китая.

«При контакте с игрушками, в которых есть превышение фенола, у ребенка может случиться ожог кожи, возникнуть спазм слизистых оболочек, аллергическая реакция. При длительном вдыхании вредных веществ возможно ухудшение, даже с остановкой сердца», – предупреждают в департаменте.

Полностью контролировать бизнес госорган не может, потому здесь советуют покупателям самим быть более требовательными к покупкам. Так, например, игрушки должны быть упакованы, иметь маркировку с полной информацией о продукте. Неприятный запах и некачественная покраска также являются поводом для отказа от приобретения вещи. Между тем в самом департаменте охраны общественного здоровья говорят, что в последние годы случаи отравления детей игрушками не фиксировались.

И свое хорошо?

Серийный выпуск модемов наладят на петропавловском заводе

В Петропавловске на заводе имени Кирова презентовали устройство для передачи данных со всех видов счетчиков. Разработка полностью казахстанская – ее авторами выступили специалисты столичного АО «Казцентр ЖКХ». Оборудованию придется конкурировать с тем, что разработали за рубежом и успешно реализуют на нашем рынке.

Павел ПРИТОЛЮК

Прибор iotop, разработанный АО «Казцентр ЖКХ» и собранный на петропавловском заводе имени Кирова, считывает данные как с общедомовых, так и с индивидуальных приборов учета. От потребителей информация передается на серверы биллинговой компании.

Как подчеркнул главный разработчик «Казцентра ЖКХ» Куаныш Кырыкбаев, цель проекта – обеспечить прозрачность в системе жилищно-коммунальных отношений. У сотрудников коммунальных предприятий отпадает необходимость совершать подомовой обход, а потребителям будет обеспечена точность учета, отмечают в компании. Также полностью исключается человеческий фактор при фиксировании данных со счетчиков.

«На счетчики сверху устанавливается данный радиомодем. В дальнейшем можно онлайн оплачивать и отслеживать свои коммунальные траты», – рассказал г-н Кырыкбаев. Для петропавловского машиностроительного предприятия это один из первых крупных заказов в наступившем году.

«В АО «Завод имени Кирова» мы изготовили первые опытные образцы, апробацию уже прошли и сейчас проходим сертификацию в Астане. В дальнейшем будем внедрять и запускать производство именно здесь, в Петропавловске», – отметил Куаныш Кырыкбаев.

Несмотря на то что модемы только проходят сертификацию,



Модемы только проходят сертификацию, но первым их покупателем уже стала «Казахстанская ипотечная компания». Фото: Вадим МУДАРИСОВ

первый покупатель для них уже нашлся. Им стала «Казахстанская ипотечная компания» (КИК). По словам разработчиков, для КИК, занимающейся строительством по всей республике бюджетного арендного жилья, важна точность объемов потребления коммунальных услуг, так как к этому напрямую привязан размер оплаты для жильцов. Строители заказали 1 тыс. единиц оборудования.

В конце весны этого года будет запущено серийное производство. В АО «Казцентр ЖКХ» обещают, что цена на приборы будет ниже, чем на иностранные аналоги, в среднем в 4 раза. Ожидается, что один iotop будет стоить примерно 6,5 тыс. тенге.

«Такие модемы производятся в Европе, в Китае, есть известная российская модель «Стриж». За российский аналог, например, нужно заплатить свыше 40 тыс. тенге. У нас же полностью собственное производство, мы сами в Астане разрабатываем софт и «железо». На заводе имени Кирова нам делают печатную плату и корпус», – прокомментировал главный разработчик АО «Казцентр ЖКХ».

Между тем в данный момент казахстанский рынок занят исключительно зарубежными радиомодемами. В Астане, по данным «Каз-

центра ЖКХ», ими укомплектовано 30% многоквартирных жилых домов. «Неплохая модель, но данные поступают не к нам, а идут сначала через зарубежные сервисы. Теперь, благодаря собственному производству, мы этого избежим», – сказал Куаныш Кырыкбаев.

Iotop, как утверждают в АО «Казцентр ЖКХ», является прибором универсальным и его можно подключить к любому виду счетчиков. Помимо этого разработчики готовы цифровизовать и другие коммунальные услуги. Так, на предприятии собрали специальный датчик, позволяющий отслеживать состояние канализационных колодезев.

«Устройство имеет четыре функции. Первая – датчик протечки воды. Если в колодезев поднимается вода, прибор сигнализирует об этом в диспетчерский центр. Во-вторых, датчик реагирует на переизбыток газов – метана, пропана. Третья функция – датчик следит за крышной канализационного люка. Если она смещается менее чем на 15 градусов, сразу же в ответственные службы отправляется информация. И четвертая функция – маяк. Если лок отсутствует, прибор мигает, информируя прохожих, чтобы те были осторожнее», – поделился с журналистами г-н Кырыкбаев.

Нужен серьезный подход

На его бизнесе перенасыщение рынка почти не отразилось. Андрей Стрелец занимается выращиванием экопродукции без использования химических добавок. Различные гербициды он заменил биогумусом – органическими удобрениями, которые производят дождевые черви. Предприниматель активно продвигает вермикультивирование по стране. Картофель и другие овощи с приставкой «эко» реализует в Астане и Алматы. Несмотря на то что продажи картофеля упали по всему Казахстану, г-н Стрелец смог их увеличить и даже вышел на экспорт.

Как шьем-пошиваем?

Опыт работы в банке помог жительнице Экибастуза начать собственное дело

Айгуль Умербекова ранее возглавляла отдел кредитования малого и среднего бизнеса в одном из финансовых учреждений. Теперь она занимается собственным, швейным, делом. Женщина признается, что опыт работы в банке с клиентами-предпринимателями помог ей не только решиться на смену деятельности, но и добиться финансирования своего проекта.

Наталья БЕКТЕМИРОВА

Перемены к лучшему

Бывшая сотрудница банка Айгуль Умербекова сегодня вспоминает, что решилась на смену деятельности глядя на предпринимателей, которые обращались в финансовое учреждение за поддержкой. В том числе той, что предлагают МСБ государственные программы. Помогая им составлять документы и сопровождая проекты вплоть до защиты, Айгуль мысленно примеряла на себя роль бизнес-леди. И в итоге отдала предпочтение любимому с детства швейному делу.

Пять лет назад Айгуль составила проект, успешно его защитила и получила первый безвозмездный грант в рамках программы «Дорожная карта бизнеса – 2020». Она открыла в Экибастузе цех по изготовлению постельного белья, подушек, матрасов – ТОО «ЖасАр2014».

Рассматривая идеи для бизнеса, Айгуль Умербекова руководствовалась не только желанием заниматься любимым делом, но и возможностью масштабировать его до уровня массового пошива. Производство постельного белья с точки зрения экономии могло конкурировать с индивидуальным пошивом. Во-первых, один заказ может предполагать изготовление десятков комплектов. Во-вторых, есть возможность участвовать в тендерах.

Развивая дело, руководитель ТОО «ЖасАр2014» посещала го-

стиницы, больницы, детские сады Павлодарской области и озвучивала свои коммерческие предложения. И ей удалось наладить связи с корпоративными клиентами, а затем и укрепить их, качественно выполняя заказы. Хотя женщина признает, что швейным цехам из северных регионов тяжело конкурировать с южными. Сказывается отдаленность от основных поставщиков дешевого сырья из Китая, Узбекистана, а закуп у перекупщиков приводит к тому, что цена готовой продукции оказывается неконкурентоспособной.

Бизнес-леди рассказывает, что за первые три года после открытия удалось нарастить объемы работы. Основные поставки шли на частные предприятия. В месяц предпринимательнице удавалось получать два-три заказа, побеждая в тендерах на суммы от 600 тыс. до 1 млн тенге. Но со временем, в связи с новыми правилами участия в тендерах, мелким цехам стало невыгодно работать в этом направлении. Необходимо вносить плату за весь ассортимент, чтобы пройти квалификационный отбор и сертификацию. А в том, что вложенные средства окупились и будет получена прибыль, уверенности нет. Поэтому Айгуль Умербекова решила сделать ставку на работу со своими постоянными клиентами и работать с частными заказами.

Не топтаться на одном месте

Но хотелось развиваться дальше, и вместе со швейной закройщицей они стали разрабатывать эскизы автонакидок и авточехлов. Реализовывать новый проект Айгуль Умербекова решила своими силами и обратился в банки за кредитами. Но матери-одиночке с двумя детьми и ипотечным займом оказалось не так просто получить финансовую помощь. Поэтому бизнес-леди решила вновь побороться за безвозмездный грант.

Весной 2018 года буквально за два дня женщина собрала все

необходимые документы и в последний момент подала заявку. Комиссия идею по пошиву авточехлов оценила по достоинству, и предпринимательнице пригласили на процедуру защиты проекта. Понимая, что дважды получить грант непросто, Айгуль Умербекова, еще в банке усвоившая основы маркетинга, хорошо подготовилась. Она предоставила конкурсной комиссии буклеты, видео, готовую продукцию, наглядно продемонстрировав ее качество. И завоевала грант в размере 3 млн тенге. Предпринимательница считает, что не последнюю роль в этом сыграли показатели по освоению первого гранта. Его целевое использование было полностью подтверждено. И цех работает успешно.

Что касается второго проекта, то он рассматривал на клиентов среднего достатка. В отличие от постельного белья эта работа с индивидуальными заказами. Уже весной Айгуль Умербекова намеревается проработать вопрос сотрудничества с автопарками и другими крупными предприятиями. Как оказалось, этот бизнес сезонный. Пока руководитель пытается понять его цикличность и занимается планированием, в полную силу цех не заработал. Начиная швейное дело, стоит в первую очередь задуматься о кадровом вопросе. Такой вывод сделала Айгуль Умербекова. Ведь за четыре с лишним года работы она еще в полной мере его не решила. Начала бизнес с тремя сотрудницами, сейчас их пять. Предпринимательница во главу угла ставит качество, и времени на обучение новичков у нее нет. Говорит, что из тех потенциальных сотрудников, что приходят на собеседование, трудно выбрать человека, который отлично шьет и находит общий язык с клиентом. Месяц назад при отборе кандидатов она встретилась с 50 швеями, и ни одна не подошла. Сейчас в Экибастузе открыли курсы по обучению швей и закройщиц, и в дальнейшем, надеется Айгуль Умербекова, в регионе не будет проблем с подбором кадров.

Анализ рынка – это наука, не терпящая неточностей

<< 1

«В основном на 90% отсюда поступает китайский картофель. У Кыргызстана и Узбекистана нет таких объемов, чтобы покрыть казахстанский рынок. Для наших предпринимателей это ограничение на ввоз – хорошая новость. Цены на картофель поднимутся», – подчеркнул в разговоре с «Курсивом» г-н Стрелец.

Впрочем, зависеть только от коллегам на рынке и действий конкурентов, по мнению Андрея Стрельца, нельзя. В картофелеводстве, как и в любом другом деле, нужны расчет и планирование.

«Ошибочно считать, что все начали заниматься картофелеводством по поручению властей. Направление показалось выгодным, так как в 2017 году случился неурожай, и цена за тонну составляла 90–110 тыс. тенге. После этого многие и ринулись высаживать картофель», – отмечает бизнесмен. – Много дилетантов пришло в этом году. Не имея хранилищ, они занимаются только сбытом, а хранение, конечно, дорогое. У нас фермеры привыкли к тому, что к ним дядя придет и в любом случае купит все, что они вырастили. Но думать о продажах необходимо заранее.

«Мы в конце прошлого года попробовали отправлять продукцию в Туркменистан. 40 т ушло на чипсовый сорта. Вообще, им требовалась одна тысяча тонн, но у нас пока объемы посромнее. Мы дополнительно 50 га земли оформили, будем практически в 2 раза увеличивать площади посевов. По урожайности в прошлом году один участок паровой дал 52 т с гектара, а основное поле – 28 т с гектара», – рассказал северказахстанский фермер.

Вообще, минувший год выдался урожайным. Собирали в среднем от 25 до 30 т картофеля с гектара. Но правильно распорядиться результатами своего труда местные

земельцы не смогли, говорит Андрей Стрелец.

«Я многим предлагал скооперироваться, пройти европейскую сертификацию и продавать этот картофель на рынках Казахстана и других стран. Некоторые коллеги сначала согласились, но потом от этой затеи отказались», – отмечает предприниматель.

Андрей Стрелец считает, что бизнесменам, рассчитывающим получить от овощеводства прибыль, необходимо не только заботиться об объемах урожая, но и братья за мойку, фасовку продукции, изготовление популярных у населения продуктов, вроде картофеля фри.

Различные цены на 1 кг картофеля в городах РК на февраль 2019 года

Регионы/города	Цена
СКО	40 тенге
Костанай	65 тенге
Павлодар	75 тенге
Жезказган	75 тенге
Семей	80 тенге
ЭКО	80 тенге
Кызылорда	100 тенге
Усть-Каменогорск	120 тенге
Атырау	130 тенге
Алматы	150 тенге
Ақтау	150 тенге