

НАШЕ ДЕЛО:

ДОХОДЫ – В ФОРТОЧКУ?

стр. 2

В ФОКУСЕ:

ПЧЕЛОВОДСТВО НА ГРАНИ
ВЫЖИВАНИЯ?

стр. 3

В ФОКУСЕ:

НА СЦЕНУ ВЫХОДЯТ
ИНВЕСТОРЫ

стр. 3

СИТУАЦИЯ:

СЕВЕР НЕ ДЛЯ «ДРАКОНОВ»

стр. 4

Бриф-новости

Дубль два

Завод по производству технического кремния намерена построить в Экибастузе компания из ОАЭ. Несколько лет назад о реализации проекта заявляло казахстанское ТОО «Ansa Silicon», планирующее привлечь китайские инвестиции. После того как сторона из КНР вышла из проекта, предприниматель не смог найти источник финансирования. Сегодня общая стоимость будущего предприятия составляет \$75 млн, мощность – 35 тыс. тонн технического кремния в год.

Спешите оплатить!

С 19 июня на платных дорогах страны вводится дифференцированный тариф на проезд. По сообщению пресс-службы АО «НК «КазАвтоЖол», такая система поможет избежать заторов на пунктах оплаты. Платить онлайн владельцам легковых автомобилей будет вдвое выгоднее. Так, по трассе из Нур-Султана в Щучинск и Темиртау при предоплате безналичным расчетом проехать можно за 200 тенге, за наличные – 400 тенге. Размер оплаты онлайн по направлению из Алматы в Капшагай составит 100 тенге, наличными – 200 тенге. В Хоргос из южной столицы – 300 и 600 тенге соответственно. Тариф для грузовых транспортных средств не изменяется.

По европейским стандартам

За строительство многопрофильной больницы в Петропавловске возьмется турецкий инвестор. Меморандум о строительстве подписали аким СКО Кумар Аксакалов и председатель правления турецкой компании YDA Holding Арслан Хусейн. «Целью года мы искали инвесторов. За два года больница будет построена в мкр. Шыгыс. Больница будет построена в соответствии с европейскими стандартами. Более того, наша задача – полностью переобучить наших специалистов. Они будут работать на современном оборудовании, которое уже есть в Турции», – сообщил аким.

Не по бизнесу штрафы

В Акмолинской области предприниматели намерены попросить Минздрав уменьшить штрафы за нарушение санитарных и гигиенических норм. Размер штрафа для субъектов малого предпринимательства увеличился в 11,5 раза, для среднего – в 7,8 раза, для крупного предпринимательства – в 5 раз. «По итогам заседания совета по защите прав предпринимательства его члены пришли к необходимости инициировать ходатайство в адрес Национальной палаты, Министерства здравоохранения по пересмотру размера штрафов», – сообщается на сайте НПП «Атамекен». Между тем свыше 600 субъектов бизнеса региона подлежат потенциальной проверке в первой половине 2019 года.

Место взрыва – СТО

В ДЧС Костанайской области озвучили причину ЧП на станции техобслуживания в областном центре. Взрыв и возгорание СТО в Костаное случились 17 июня. Пострадали 7 человек. Причиной стало нарушение техники безопасности при проведении обслуживания газобаллонного оборудования легкового автомобиля, доставленного на ремонт. «По версии экспертов, один из двух автомобилей, которые на момент ЧП находились в помещении, был доставлен туда именно из-за утечки топлива. При его ремонте и раздался взрыв, который привел к разрушению здания и последующему пожару», – отметили в пресс-службе госоргана.

Все дело в курсе

Костанайцы переводят депозиты из тенговых в долларовые

В Костанайской области в начале июня возрос спрос на американский доллар, евро и российский рубль. Их скупали так активно, что опустошали обменники. А в банках наблюдались очереди из желающих снять деньги с депозитов или конвертировать вклады. Так жители региона отреагировали на изменение курса и пугающие рассылки в социальных сетях.

Татьяна МОРОЗ

Купить больше

В Костанайской области филиалом Национального банка РК проводится мониторинг объемов продаж и курсов валют в обменных пунктах. Представители финрегулятора опасаются повторения ситуации 6–8 июня, когда в обменниках Костаная не продавали валюту. Не было ни долларов, ни рублей. Причина – резкий спрос на них со стороны населения. При этом накануне средневзвешенный курс доллара на дневной сессии составил 384,56 тенге.

По мнению заместителя директора костанайского филиала Нацбанка Галии Джумабаевой, спрос на валюту создавался искусственно. Она подтвердила, что в социальных сетях, а также посредством рассылки через WhatsApp и другие мессенджеры распространялась информация об оттоках депозитов и недоста-



Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

точности валюты в отделениях банков.

«Это срабатывало, потому что население испытывает страх из-за того, что неоднократно было изменение курса. Но мне кажется, что у людей уже появился иммунитет. Очереди действительно были. Но банкиры и владельцы обменных

пунктов организованно вели работу. Они просили население не поддаваться на провокации, объясняли, что деньги есть, и когда не хватало валюты, пополняли запасы. Но люди все скупали, боялись, что курс доллара и дальше будет резко расти», – рассказала «Курсиву» представитель филиала.

По ее словам, повышенный спрос наблюдался не только на доллары, евро – массово покупали и российский рубль. Галия Джумабаева утверждает, что на табло обменных пунктов данные о продажах валют снимались, но лишь в случае, если заканчивались средства для операций. У каждого обменного пункта есть

свой размер уставного капитала, и он оказался недостаточным в пик повышения спроса. Когда, например, доллары заканчиваются, пункт обмена должен снять с табло курсы продажи. В целом в пятницу, 6 июня, в обменных пунктах было больше \$9 млн.

стр. 2 >

Тонкости подсчета

Павлодарская область хочет удвоить объем поставок мяса за границу

Акимат региона заявил об увеличении в текущем году экспорта мяса в 2 раза. Но отталкиваются чиновники в своих расчетах от показателя в 1,4 тыс. т, отправленных за рубеж в 2018 году. Возможно ли, что в ближайшие годы счет пойдет на десятки тысяч тонн продукции, выяснял «Курсив».

Марина ПОПОВА

Капля в море

Из акимата Павлодарской области поступила громкая новость об удвоении объема поставок говядины, баранины и свинины за границу в текущем году. Однако если акцентироваться на конкретных цифрах, то речь идет о наращивании поставок с 1350 т мяса. Именно столько отправили фермерские предприятия региона в прошлом году. Всего же в регионе произвели 96,5 тыс. т продукции в живом весе.

В целом по итогам 2018 года Казахстан экспортировал 33 тыс. т мяса в 11 стран мира. Такая информация была озвучена Министерством сельского хозяйства в апреле на пресс-конференции в правительстве. Регионы – лидеры экспорта: Туркестанская область с 5 тыс. т, Актюбинская и Алматинская области, отправившие по 4 тыс. т. И Павлодарской области, даже



Фото: Марина ПОПОВА

Местный бизнес готов к жестким требованиям Китая.

при прогнозируемом удвоении, их не догнать.

Однако, по данным главы региона Булата Бакауова, озвученным им 24 мая на парламентских слушаниях на тему развития отрасли, в регионе выстраивается пирамидальная структура. Это сеть семейных ферм, несколько крупных откормочных площадок, так называемых фидлотов, и глубокая переработка мяса.

«В этом году начнется реализация двух инвестиционных

проектов на 10 тыс. голов, что в полной мере покрывает потребности региона в промышленных откормочных площадках», – сказал аким области.

И хочется и колется

Апока наращивание производства мяса и его экспорта, по словам заместителя руководителя управления сельского хозяйства Марата Шугаева, в регионе уже сегодня стало возможным за счет имеющихся 10 откормочных пло-

щадок на 13,4 тыс. голов. Правда, и они еще не заполнены на 100%.

«Есть хорошие проекты по строительству откормочной площадки на 5 тыс. голов. Основные экспортеры в регионе – это ТОО «Рубиком» и ТОО «Смак». Планируется, что к экспорту мяса говядины подключится и ТОО «Абая» Щербактинского района», – отметил спикер в ходе выездного брифинга.

Что касается последнего предприятия, ТОО «Абая», то еще в 2016 году его руководитель

Едыге Арбиев сообщил журналистам о его вхождении в реестр сертифицированных организаций стран Персидского залива. Что открыло дорогу для экспорта. Для этого ему потребовалось восемь месяцев и \$57 тыс. Стоит отметить, что ТОО «Абая» – один из крупных игроков по производству мяса в Казахстане. На территории предприятия находится откормочная площадка 1-й категории на 10 тыс. голов КРС.

По словам чиновника управления, как оказалось, с рынком Арабских Эмиратов все не так просто.

«Там требования по ветеринарной части оказались завышенными. Будем надеяться, что эти нюансы решатся на правительственном уровне. Не менее жесткие требования и для выезда на рынок Китая по мясной продукции», – отметил Марат Шугаев.

Есть еще один нюанс в тестировании. По словам Марата Шугаева, партнеры из Поднебесной могут выбраковать всю партию.

«Они берут себе партию скота, скажем, КРС или мелкого рогатого, проводят у себя ветеринарное обследование и, если что-то не соответствует их правилам даже у одного животного, изымают все. То есть тысяча овец попросту конфискуется. Поэтому наш бизнес пока боится работать на таких условиях», – говорит чиновник.

стр. 4 >

Доходы – в форточку?

Изготовление пластиковых окон в СКО теряет рентабельность

Нелегальное производство пластиковых окон постепенно сходит на нет. Пик «самоделов» пришелся на 2011–2012 годы. Сейчас спрос на такую продукцию невелик – люди голосуют кошельками за качество. Однако даже те, кто работает в бизнесе официально, отмечают: сегодня этот род деятельности большого дохода не приносит.

Павел ПРИТОЛЮК

Окна в бизнес

В среднем цена за обычное пластиковое окно в кухню в Петропавловске, по данным агрегатора объявлений OLX, начинается от 50–55 тыс. тенге. Такой ценник предлагают как крупные производители, так и небольшие и те, кто на рынке относительно недавно. Впрочем, среди частных объявлений можно найти вариант намного дешевле. Например, за 30 тыс. тенге. Правда, если в первом случае адресантами рекламы выступали индивидуальные предприниматели или ТОО, то во втором авторы своих данных не указывают.

Фирм, занятых в этой сфере, в области множество, а вот до-



Бизнес по производству пластиковых окон считается сезонным – зимой у предприятий заказов практически нет.

ходная составляющая бизнеса по производству пластиковых окон который год не растет, отмечает североказахстанская предпринимательница Валентина Маркель, владелица одного из крупных производств. Профильные предприятия работают только в теплое время года, тогда как зимой цеха

простаивают – заказов нет. Этот фактор, наряду с удорожением компонентов, влияет на рост стоимости готового продукта.

«Например, стандартное пластиковое окно на кухню стоит порядка 60 тыс. тенге. На его производство расходуется примерно 45 тыс. тенге, то есть

доход предприятия с одного изделия составляет около 15 тыс. тенге. Несколько лет назад при стоимости окна в 40 тыс. мы зарабатывали столько же. То есть хоть товар и дорожает, наш доход остается прежним», – рассказала корреспонденту «Курсива» г-жа Маркель.

По сути, производство пластиковых окон в регионе – это сборка готовых компонентов, которые приходится закупать извне. Профиль используется российский, как и стеклопакеты. Последние в Казахстане не выпускают в принципе, говорит петропавловский производитель.

Спрос теперь иной

Валентина Маркель два года занимается производством пластиковых окон в больших масштабах. До прихода в бизнес также трудилась в этой сфере, но в качестве наемного работника. В поселке Белое, что неподалеку от областного центра, за счет собственных средств приобрела цех и закупила оборудование.

Сейчас в месяц ТОО «Пласт Комплекс» выпускает до 1 тыс. м² продукции. Предприятие работает в основном на субподряде у строительных компаний. Доля продаж для физических лиц уступает. В том числе и из-за того, что много лет подряд конкуренцию официальным производителям составляли нелегальные. Частников они привлекали прежде всего ценой.

Правда, сейчас, отмечает спикер, они постепенно уходят с рынка, поскольку люди ищут качественные изделия, на которые бы распространялись гарантийные обязательства.

«Еще в 2011–2012 годах чуть ли не в каждом гараже было

такое производство. Очень многие выпускали окна кустарным способом. Если официальные производители работают с автоматическими станками, то нелегальные работали с обычными паяльниками по принципу «утюга» – расплавили, закрепили. Соответственно, о качестве там говорить не приходилось», – говорит Валентина Маркель.

Для того чтобы отремонтировать производственное помещение, некогда бывшее станцией техобслуживания, пришлось брать кредит – сравнительно небольшие доходы предприятия не позволили вложить собственные средства. Правда, в этом плане товариществу помогло государство. Так, цех по производству пластиковых окон стал первым в Северо-Казахстанской области проектом, который был поддержан в рамках «экономики простых вещей».

«Мы заняли 10 млн тенге. Ставка вознаграждения составила 14,95% годовых, из которых 6,95% годовых нам возместит государство. Также АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» предоставило нам гарантию. Это довольно ошутимая поддержка для нашего бизнеса», – резюмирует бизнесвумен.

Несмотря на то что бизнес не считается высокодоходным, предприниматель все же намерена отстоять свое место в нем.

Сварочный аппарат – капитал в руках

Дэвид Мадеро ездит по миру, чтобы открыть специалистам в области сварки новый взгляд на привычную работу, и рассказывает о возможности создания собственного бизнеса. В Павлодаре у него нашлись благодарные слушатели.

Марина ПОПОВА

Двенадцать сварщиков из разных регионов Казахстана приехали в Павлодар. Здесь впервые в своей жизни они не варили швы, а ваяли скульптуры под руководством обосновавшегося в Мексике американского скульптора Дэвида Мадеро (David Madero).

Металл в крови

До этого дня никто из казахстанских специалистов о подоб-

ных изысках из металла и не помышлял. Приезшему специалисту удалось открыть им новые грани профессии. Такие мастера-классы дизайнер устраивает по всему миру. Побывал с ними в Японии, Италии, США. В Казахстане он оказался впервые – по приглашению группы ERG. Как рассказал «Курсиву» скульптор, подобные мероприятия для него своеобразный отдых, от которого он получает удовольствие.

«Я хочу научить людей делать скульптуры с помощью сварки», – говорит специалист.

Он рассказал, что вырос среди металла – отец работал с этим материалом. Сегодня в его руках обычный кусок арматуры с помощью плазменного резака и сварочного аппарата превращается в предмет искусства. Собеседник признается, что для него бизнес и увлечение – в одном флаконе.

К слову, первые небольшие деньги он заработал лет в восемь-

надцать, когда помогал отцу в его работе. Тот посчитал, что парень хорошо трудится, и выделил ему небольшую сумму из заработка.

Говоря о своих работах, дизайнер ни одну не называет особенной.

«Скульптуры для меня как дети, и назвать самую любимую не могу. Они установлены по всему миру, от США до Японии», – говорит собеседник.

Одним из самых громких проектов художника стала стальная скульптура «Серпентина» длиной более 15 метров для Международного аэропорта Альбукерке. Самый любимый материал Дэвида Мадеро – сталь. Кроме того, он использует в работе латунь, медь и бронзу, но никогда дерево или мрамор. Все должно быть железно.

А еще у скульптора есть мечта: он хотел бы иметь дочь, которая бы тоже занималась металлом. Он говорит, когда женщина работает со сваркой – это красиво.



Дэвид МАДЕРО, американский скульптор

Бизнес на сварке

Стоит отметить, что известность скульптору принесли социальные сети, где он выкладывает свои работы, процесс их создания, там же находит потенциальных заказчиков. Сегодня весь мир устроен так.

«Когда люди говорят о сварке, швах, то этот образ неотъемлемо связан с производством, а сама работа – с чем-то конкретным, материальным. Но с помощью этого инструмента можно создать и другие вещи, которые

впишутся в чей-то интерьер, станут частью дома или общественного здания. Да, это из области искусства, но несущая прикладной характер», – говорит скульптор.

Поэтому одной из своих задач он считает объяснение коллегам по цеху, что они могут создавать что-то иное, чем просто швы на трубах. Возможно, для кого-то это станет мотивацией развиваться дальше, перерастет в хобби или бизнес.

Причем заниматься этим можно в любом городе мира, и Павлодар не исключение.

«Да, промышленный город не является культурным центром. Возможно, здесь и не найдется ценителей подобных работ, но для продвижения своих идей и работ существует интернет. А уж металла для работы здесь достаточно», – считает Дэвид Мадеро.

Конечно, каждому начинающему дизайнеру-сварщику

потребуется мастерская. Для начала это может быть гараж. Еще потребуется необходимое оборудование. По минимуму это кислородный и ацетиленовый баллоны. А дальше все зависит от мастера и фантазии. Если дело пойдет, то дальнейшее оборудование, по мнению приезжего гостя, можно приобрести с помощью спонсора. Во всяком случае, он делает это именно так.

«Я пытаюсь донести до своей аудитории, что, используя одно и то же оборудование, можно делать совершенно разные вещи. Немного видоизменив технику, можно работать не только над производственными объектами. Я ничего нового не открываю, надо лишь по-новому взглянуть на привычные вещи. На самом деле, между производством и искусством очень тонкая грань, которую можно легко преодолеть», – уверен дизайнер.

Все дело в курсе

< стр. 1

«В момент наплыва клиентов естественно, что в обменных пунктах заканчивались запасы. Время уходило на то, чтобы доставить деньги в кассы. Помимо этого происходили операции покупки и продажи в банках торгового уровня. Это занимало время, и люди стояли в очередях», – пояснила Галия Джумабаева.

Вновь изменения

В филиале Нацбанка отмечают, что костанайцы буквально атаковали и филиалы БВУ, но деньги не забирали, а, по словам Галии Джумабаевой, переводили из тенговых депозитов в долларové и в евро.

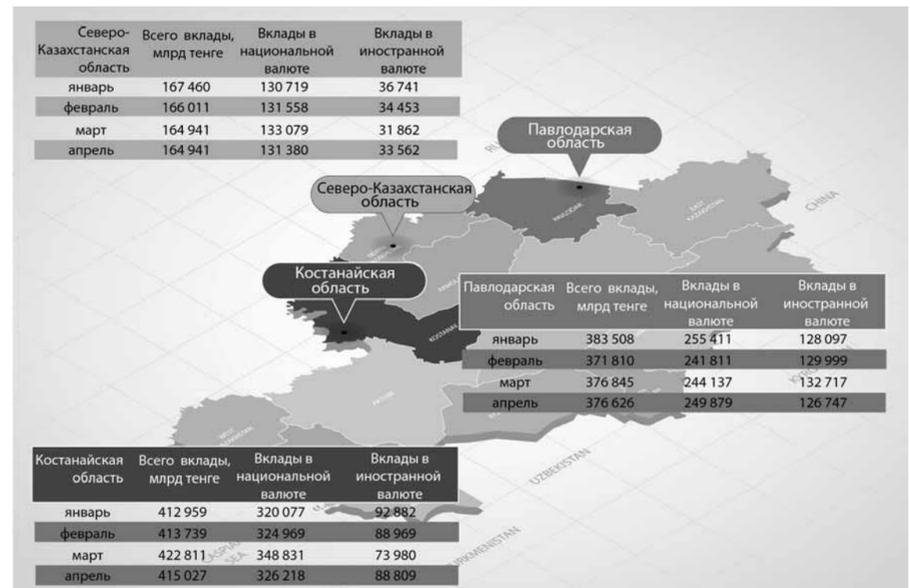
По ее данным, на 1 мая текущего года в области числится 415 млрд тенге на депозитах, 303 млрд тенге из которых – это

вклады физических лиц. По подсчетам специалистов филиала, на душу населения приходилось примерно 330 тыс. тенге во вкладах. При этом 75 млрд тенге костанайцы хранили на указанную дату в иностранной валюте.

По словам заместителя директора костанайского филиала Нацбанка, в 2018 году костанайцы отдавали предпочтение вкладам в тенге – их доля составляла 70%. При этом в Нацбанке не исключают, что в конце июня пропорции изменятся.

Напомним, с 1 октября прошлого года каждый казахстанец, открыв сберегательный, срочный или несрочный депозит в национальной валюте, вправе выбрать стратегию получения дохода в зависимости от срока хранения средств. Также обеспечена защита рисков в размере 15 млн тенге при открытии

сберегательного депозита и сохранении на счете суммы до завершения срока договора. Возможно, поэтому 60% вкладов в Костанайской области размещены на год и более. А вот валютные вклады с 1 октября 2018 года банки принимали лишь под 1% годовых. Но с 1 июня текущего года Казахстанский фонд гарантирования депозитов повысил ставки по валютным вкладам, они классифицируются по аналогии с тенговыми: несрочные, срочные и сберегательные вклады. Соответственно, и максимальные ставки по сберегательным и срочным депозитам в иностранной валюте со сроком 12 месяцев и более составят уже 2%. При этом предельная ставка по отзывным вкладам, а также по срочным и сберегательным вкладам до 12 месяцев сохранится на уровне 1%.



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВ/СЕВЕР

Газета издается с 28 августа 2018 г.
Собственность: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: АТЭСБЗ, РК,
г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7,
б/д «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz
Содержание лицензировано
THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/
Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz

Зам. главного редактора:
Виктор АХРЕМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz

Редактор проекта
«Курсив-Регионы»
Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Выпускающий редактор:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редакция:
Алтынгуль САГИТОВА
Павел ПРИТОЛЮК
Жанар АХМЕТ
Татьяна МОРОЗ
Марина ПОПОВА

Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ
Вера АН

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАПИРОВА

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ
Виктория КИМ

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimadzinov@kursiv.kz

Представительство
в Павлодаре:
Ул. Саптаева, д. 71, офис 213
E-mail: north@kursiv.kz
Зам. главного редактора
в Павлодаре:
Ирина АДЫЛКАНОВА

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан.
Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дайр».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 1000 экз.

Без поля для деятельности

Почему пчеловодство в зерносеющем регионе оказалось на грани выживания?

Ориентированной на экспорт отрасли в Костанайской области нет места для развития. До критического уровня снизились посевные площади медоносных сельскохозяйственных культур в регионе. В этом году пчеловоды решили не ждать милости от аграриев, а объединиться и засеять травы самостоятельно.

Татьяна МОРОЗ

Пусто – не густо

Аграрная Костанайская область практически лишилась кормовой базы для пчел. Не редкость, когда из-за жесткой засухи уже в начале лета весь травостой сохнет и пчеловодам приходится менять месторасположение пасеки, иногда 10 раз за сезон. Каждый такой переезд сопряжен с дополнительными расходами и рисками. Ведь площадей под медоносные культуры крестьянские хозяйства отводят все меньше. Об этом председатель регионального филиала ОЮЛ «Национальный союз пчеловодов Казахстана «Бал-Ара» Сергей Петров рассказал первому вице-министру сельского хозяйства Айдарбеку Сапарову, посетившему регион с рабочим визитом. Пасечник не просит субсидий от государства. Как оказалось, ему, да и всем пчеловодам области, нужны поля гречихи, которых сегодня практически нет.

«Ситуация у нас сейчас критическая. Мы бегаем с ульями по всей области в поисках медоносных полей. Область славится своим майским медом, мы его собираем в лесах и на гречишных полях. Но гречиху посадило только ТОО «Олга-Агро», и то самоопыляемую, ей не нужны наши пчелы. Что касается донника, он есть, но когда он цветет, животноводы начинают его тут же косить», – пояснил Сергей Петров.

По словам Айдарбека Сапарова, этот вопрос должен решаться



Сергей Петров: «В Костанайской области критическая ситуация с медоносами».

внутри области и согласно плану диверсификации посевных площадей. А по официальным данным, в текущем году подсолнечником засеяли 52 тыс. га, гречихой – 6,5 тыс. га, горчицей – 19 тыс. га. Четыре года назад гречихи было на 1 тыс. га больше, а подсолнечника – на все 40 тыс.

По словам первого заместителя акима Костанайской области Гауеза Нурмухамбетова, вопрос взят на контроль. Ведь теперь мед относится к категории экспортно ориентированных товаров. Предполагается, что в следующем году гречихи на полях будет больше. Но она нужна уже сегодня.

Сеём сами

Пчеловоды решили больше не уговаривать фермеров высаживать медоносные культуры, а сеять их самостоятельно. В этом году Сергей Петров и его коллеги из Национального союза пчеловодов Казахстана «Бал-Ара» в Костанайской области решили рискнуть и посеяли фацелию, донник и козлятник на полях Карабалыкской опытной станции. Если результат получится хорошим, затраты оправдаются, площадь посевов увеличат уже в следующем году.

«В нашей аграрной области мы вынуждены заниматься земледелием. Пока посеяли на 80 га именно те травы, которых нам

не хватает. Намерены в этом году собрать здесь не только мед, но и семена, чтобы на следующий год увеличить посевную площадь», – рассказал «Курсиву» Сергей Петров.

Вообще, пчеловоды намерены на местном уровне организовать полный производственный цикл. Тогда каждый бортник уже зимой будет знать, где поставить свою пасеку. И не только. Ведь для развития отрасли одним из полей с кормовыми культурами недостаточно. Например, давно нет системы управления этой отраслью, ликвидированы племенные и матковыводные хозяйства. Ветеринария не занимается

поставками лекарств и профессиональным лечением пчел. Пчеловоды говорят, что давно приходится рассчитывать только на свои силы, а значит, методы работы надо менять.

С чего начать?

Сергей Петров видит выход из кризисной ситуации во взаимодействии участников отрасли. Разобщенность сегодня является помехой. По данным управления сельского хозяйства и земельных отношений Костанайской области, в ОЮЛ «Национальный союз пчеловодов Казахстана «Бал-Ара» от региона входят всего три человека, тогда как неофициально пчеловодством

в регионе занимается около тысячи человек.

«Мы только первый год работаем в составе Национального союза пчеловодов. Приглашаем других присоединиться к нам, но пока нас лишь трое, еще 10 человек готовят документы. Многие хотят посмотреть, что у нас получится. Если все будет хорошо, готовы вступить. Что касается членских взносов, то разговор идет о 30 кг меда в год с каждого члена союза», – добавил пчеловод.

По данным управления сельского хозяйства, в конце 90-х годов в Костанайской области разведением пчел занимались почти 10 тыс. человек. Отрасль была развита, а бизнес считался прибыльным и популярным. Сегодня ситуация изменилась. В лидеры вышла Восточно-Казахстанская область.

Сергей Петров рассказал «Курсиву», что сам работает с пчелами со студенческой скамьи, тогда он начал помогать соседу-пчеловоду. Теперь его пасека с несколькими пчелосемьями выросла до 50. За это время значительно увеличились расходы. Например стоимость пчелосемьи возросла с 7,5 тыс. до 17 тыс. тенге. Сказывается на бюджете изменение цен на автотопливо, бензин.

«Ушли из бизнеса те, кто работал только ради прибыли. Мы еще в прошлом году продавали 1 кг меда за 1400 тенге, теперь это невозможно. Цена на продукт тоже меняется, сейчас она составляет 1800–2000 тенге. Но мед пользуется спросом. У меня прошлогодние запасы еще полтора месяца назад закончились», – пояснил он.

По информации Министерства сельского хозяйства, в настоящее время в Казахстане производят около 12 тыс. т меда, до 1990 года пчеловодство было развито, общий объем производства доходил до 60 тыс. т. Сегодня самый большой спрос на продукт в Китае и США. Жители этих стран, по данным Всемирной федерации пчеловодческих ассоциаций, ежегодно потребляют 1 кг меда. Статистический казахстанец – 50 г меда и 36 кг сахара.

На сцену выходят инвесторы

Крупные компании берут в руки бизнес, облюбованный нелегалами

KUSTO Group и российская компания начинают переработку ценного компонента отходов электростанций в Павлодарской области. Они стали очередными инвесторами, сделавшими ставку на выпуск микросферы в регионе. Конкурировать на рынке им придется не только с официальными игроками, но и с нелегалами, не желающими уступить нишу.

Марина ПОПОВА

Объединились для бизнеса

Ежегодно электростанции страны сбрасывают в искусственные водоемы тонны золы, улавливаемые электрофильтрами. В Павлодарской области торговля ее составляющей – алюмосиликатной микросферой – долгое время находилась в тени, а добыча была нелегальной. Эта легкая зольная фракция используется как укрепляющая добавка к смесям и растворам, применяемым в нефтегазовой, строительной, химической промышленности. Куда именно отправлялась микросфера из Павлодарской области, неизвестно. Несколько лет назад в регионе стали обосновываться предприятия по переработке этого материала, к маю текущего года их работало три.

На днях «Курсиву» стало известно, что еще две компании заходят на рынок. Это международная ИК «KUSTO Group» (казахстанская компания, зарегистрированная в Сингапуре) и

крупное российское ООО «Гранула – СпецЦемент». Вместе они организовали новое предприятие – ТОО «KAZCENOSPHERE'S». Инвесторы готовы вложить в производство 5 млрд тенге. На первом этапе будет освоено более 1 млрд тенге. Как сообщил председатель правления СЭЗ «Павлодар» Айбек Турсынғалиев, ТОО уже стало официальным участником специальной экономической зоны.

«Согласно планам инвесторов, новый совместный проект должен реализоваться на территории СЭЗ «Павлодар» до конца 2019 года с вложением 1,5 млрд тенге на первом этапе. Продукция ориентирована на экспорт. Предполагается, что новая компания будет работать на сырьевую Аксускую станцию», – проинформировал Айбек Турсынғалиев.

Те, кто в деле

В СЭЗ «Павлодар» год назад открылось ТОО «Metallogamma», которое уже перерабатывает алюмосиликатную микросферу. Чтобы получить наиболее качественный продукт, ее необходимо очистить от песка и других примесей. В результате из одной тонны сырья здесь получают полтонны продукции. Компания имеет долгосрочный контракт с АО «Самрук-Энерго» на добычу в водоемах экибастузских станций ГРЭС-1 и ГРЭС-2.

Средства для реализации проекта на первом этапе получены, в частности, через Национальное агентство по технологическому развитию – 277 млн в виде гранта. Собственные вложения составили около 370 млн тенге. Государство помогло предприятию закупить передовую и принципиально новую для отечественной нефтегазовой отрасли



Ущерб от незаконной добычи микросферы сложно подсчитать.

технологии, которая до сих пор в стране не применялась. Сегодня отсюда 90% алюмосиликатной микросферы отправляется в Российскую Федерацию.

У предприятия большие планы по расширению ассортимента продукции. Например, здесь рассчитывают уйти от создания полуфабриката к производству тампонажных смесей, которые используются в нефтяном секторе. Сегодня Казахстан импортирует их из России. Было бы экономически выгоднее выпускать продукт и реализовывать его. И не только внутри страны.

Впрочем, для запуска нового передела необходимы дополнительные средства. Речь может идти о сумме \$3–4 млн.

Охота на золу

В целом сегодня четыре компании заключили контракты с «Самрук-Энерго» и добывают микросферу на золоотвале экибастузских станций. Данная информация была озвучена на встрече акима области с НПО в мае. В год этот объем составляет до 5 тыс. тонн. Примерно столько же добывается и на Аксуской станции.

Впрочем, наличие официальных контрактов не мешает нелегальной добыче. В начале мая аким области Булат Бакауов вместе с сотрудниками правоохранительных органов совершил облет на вертолете Экибастузского региона. В результате рейда обнаружили незаконных старателей – примерно 600 человек.

«Этим промыслом там (на золоотвале ГРЭС. – «Курсив») занимаются жители трех близлежащих округов. Скорее всего, незаконно. Возникают вопросы: где они трудоустроены? какие налоговые отчисления делаются?

Справочно

KUSTO Group – частная холдинговая компания, зарегистрированная в Сингапуре, создана в 2002 году. Владеет более чем 30 компаниями по всему миру, в том числе в Израиле, Казахстане и Вьетнаме. Они распределены по следующим секторам: строительство, энергетика, сельское хозяйство и недвижимость. Российское ООО «Гранула» действует с 2000 года и на сегодня является крупнейшим российским поставщиком специальных минеральных наполнителей и комплексных добавок для предприятий добывающей промышленности, производителей огнестойких материалов, облегченных цементных систем.

сколько там микросферы добывается?» – сказал глава региона.

К слову, на эти две станции приходится до 50% всех казахстанских запасов золошлаковой смеси. Так что желающих подзаработать, том числе незаконно, предостаточно. Порядок в этой отрасли еще не навели.

В том же месяце сотни стихийных старателей начали раскопки возле города Аксу на старом рекультивированном в 70-х годах золоотвале. Копали лопатами, экскаватором, снимая верхний слой золы. Местным акимом с привлечением департамента полиции раскопки были прекращены. Сегодня территория приведена в порядок, чтобы не было пыления золы.

По информации, представленной в интернете, стоимость микросферы в среднем составляет 70 тыс. тенге за тонну и зависит от ее качества. Власти стремятся к тому, чтобы рынок стал прозрачным и бизнес, зарабатывая, пополнял налогами бюджет.

СИТУАЦИЯ

Север не для «драконов»

Петропавловские перевозчики отказались от китайских автобусов отечественной сборки

Автобус Golden Dragon презентовали в административном центре СКО. Тест-драйв провели с участием общественников, СМИ и руководства акимата. Местные власти рассчитывали, что этот транспорт от китайского бренда ценю почти в 40 млн тенге за единицу пополнит городской парк. Однако участники рынка перевозок сочли его неподходящим для Петропавловска.

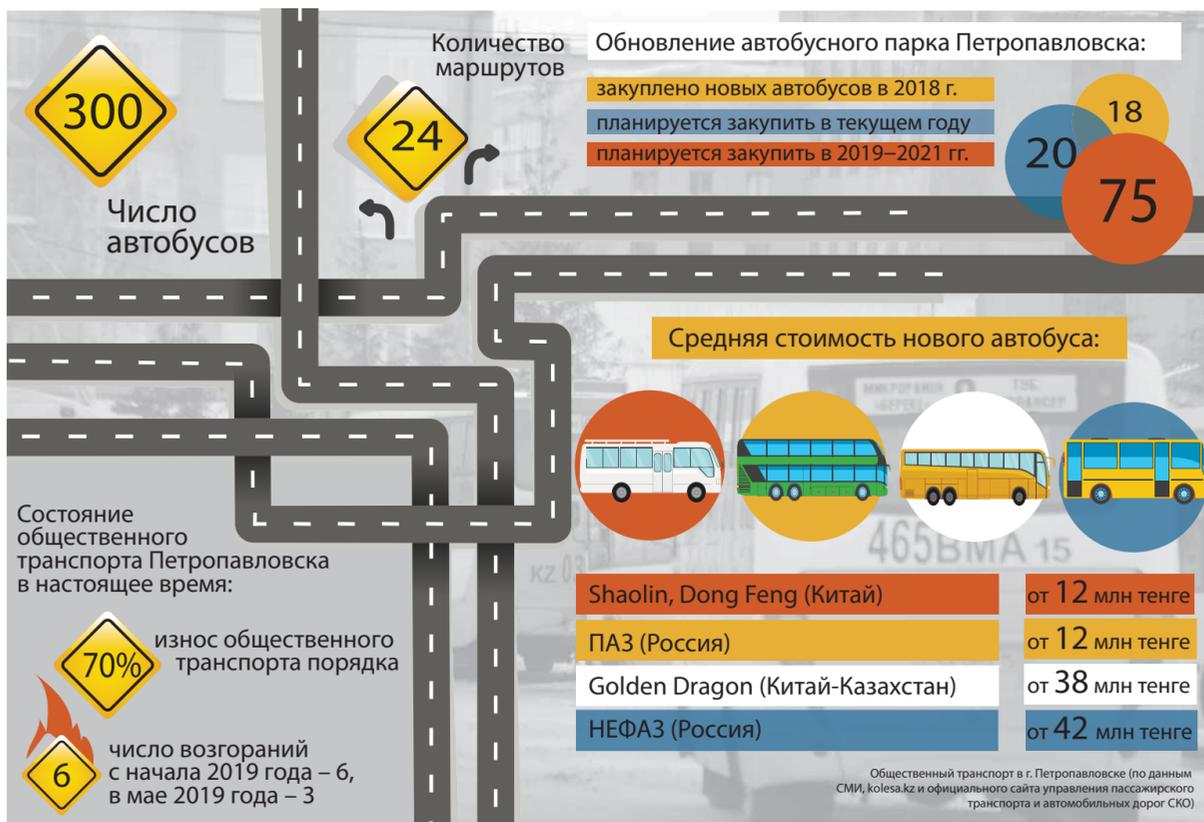
Павел ПРИТОЛЮК

Приехали

Около 40 единиц новых вместительных автобусов могли уже в ближайшее время появиться в Петропавловске. В конце прошлого месяца в город привезли одну единицу транспорта от компании Golden Dragon алматинской сборки. Автобусы от китайского бренда должны были составить конкуренцию другой марке из Поднебесной – так называемым «зайчикам», которых население постоянно критикует за отсутствие комфорта и частые поломки. Официальным дилером Golden Dragon в РК является компания «Астана Моторс». Ее представители и презентовали машину общественникам, СМИ и руководству региона.

«Автобус оснащен котлом, который будет поддерживать тепло в зимнее время, а также, в зависимости от комплектации, и кондиционером. Гарантийный срок – три года. Стоимость автобуса в самой простой комплектации – 38–40 млн тенге», – рассказал представитель компании «Астана Моторс» Даурен Есембаев.

Презентация получилась короткой, не более 15 минут. За



время поездки первые пассажиры успели оценить вместительность транспорта, наличие подъемников для инвалидов, но подвергли критике высоту поручней. Позже выяснилось еще одно обстоятельство, похожее, лишившее новый автобус возможности закрепиться на севере РК. Оказалось, что заправлять его нужно метаном, которого в Петропавловске попросту нет. Данный факт наряду с высокой ценой на транспорт, даже при условии покупки его в лизинг, делает такое приобретение нерентабельным, говорят участники рынка перевозок.

«Сказать, что именно автобус такого класса зайдет на улицы нашего города, мы теперь не можем. Тем более нужно будет обсудить, какой длины автобус нам нужен. Подобные 11-метровые автобусы подходят только для пары наших улиц. Возможно, будет автобус чуть меньшего размера – 8,6 метра, есть такой вариант у этой же компании. Конечно, нужно, чтобы данное транспортное средство не только удовлетворяло запросам населения, но и отвечало требованиям проходимости на улицах нашего города», – высказала еще одно опасение председатель Ассоци-

ции «СКО Автотранспортный Союз» Галина Семенова.

Как сообщили «Курсиву» в отделе ЖКХ и пассажирского транспорта города Петропавловска, пока неизвестно, будет закупаться Golden Dragon или нет.

Между тем на прошедшей в этом месяце встрече ассоциации и общественников г-жа Семенова подтвердила, что местные автобусные парки ищут альтернативу «Дракону». На примете автобусы российского производства. Они не дороже китайских, однако более приспособлены к бездорожью и суровым условиям Северного Казахстана. Как скоро парк

будет обновлен, в ассоциации не сообщает.

Что имеем?

Сегодня по административному центру СКО курсируют порядка 300 единиц общественного транспорта. По нескольким маршрутам работают крупные автобусы марок «МАН» и «Мерседес», но основную долю составляют именно китайские Shaolin. В среднем парку такой новый автобус обходится в 12 млн тенге. Однако долговечностью подобное приобретение не отличается. Представители бизнеса пассажирских перевозок признают, что износ общественного транспорта

в Петропавловске в настоящее время составляет 70%. Надежность и безопасность таких маршрутов вызывают у общественности беспокойство. Так, только за май сгорели три автобуса. К счастью, в пожарах никто не пострадал. Причинами возгораний в ДЧС называют неисправность проводки. В целом же с начала года пассажирские автобусы в областном центре горели 6 раз.

«Призываем местные власти взяться за наведение порядка в общественных перевозках, заняться вопросом обновления транспорта, пока не случилось трагедии. Были в разных городах Казахстана, везде есть проблемы, но в большинстве случаев какие-то решения принимаются. В Петропавловске видим бездельствие», – в ходе июньской встречи представитель автобусных парков и общественности отметил заместитель председателя республиканского объединения «Первый антикоррупционный медиацентр» Руслан Асылбеков.

К обновлению парков предпринимателей призвал аким области Кумар Аксакалов. Еще до тест-драйва Golden Dragon он заявил о возможности создания в Петропавловске государственного автобусного парка.

«Если Golden Dragon пройдет испытания, мы будем рекомендовать руководителям автобусных парков приобрести его. Если они не потянут, то мы будем создавать муниципальный автобусный парк. Купим в лизинг 30–40 этих автобусов, а может быть и больше, и вытесним частных», – пригрозил глава СКО.

Правда, на какие средства перевозчики должны приобрести автобусы, аким не сказал. В начале текущего года в удовлетворении заявки на повышение тарифов им отказали, и больше вопрос не озвучивался. В Петропавловске размер оплаты за проезд в последний раз повышали 2017 году – с 65 до 80 тенге.

Малый бизнес на пути

Как владелец обувного киоска спасал бизнес в суде

Индивидуальному предпринимателю пришлось пройти две судебные инстанции в борьбе за клочок земли и собственное дело.

Марина ПОПОВА

Квадратные метры под бизнес

В Павлодаре в суде закончилось разбирательство по спорной ситуации, возникшей между владельцем киоска по ремонту обуви и городским акимом. Индивидуальный предприниматель Багдат Байманкулов в декабре 2015 года через аукцион получил на условиях аренды на три года несколько квадратов земли, чтобы начать там свой бизнес – ремонт обуви. В оживленном месте, рядом с одним из торговых центров, дело пошло – услуга стала востребованной. А сам мастер и его напарник наработали клиентскую базу.

В августе 2018 года индивидуальный предприниматель обратился с заявлением на имя акима города Павлодара о предоставлении данного земельного участка в аренду еще на 10 лет, но получил отказ. Земельная комиссия выехала на место дислокации и сделала вывод, что участок занимает проход. В продлении аренды было отказано с формулировкой «в связи с ущербом общему пользованию». А в декабре прошлого года акимат выпустил соответствующее постановление со ссылкой на ряд статей Земельного кодекса. Правда, в чем именно выражен данный ущерб общему пользованию, в документе не указано.

Как рассказал «Курсиву» Багдат Байманкулов, он не ожидал такого поворота событий, причём именно в тот момент, когда бизнес стал стабильным. Ведь он старался все сделать по закону.

«Возникла такая ситуация, что необходимо было кормить семью. Хотел, чтобы все было официально, чтобы не гоняли меня с одного места на другое.



Фото: Виктория КИМ

Поэтому работал легально. За землю пришлось выложить около 500 тыс. тенге, для этого пришлось залезть в долги», – рассказал он свою историю.

По его словам, из трех лет аренды земельного участка два ушло на то, чтобы вернуть деньги, которые он брал в займы.

«На третий год я только вышел в ноль, и вдруг мне отказали в дальнейшей деятельности», – рассказал собеседник. – Да, меня предупреждали, что если в рамках корректировки плана города на данном участке будут производиться какие-то изменения: строительство дороги, объектов и прочее, то меня попросят убрать киоск. Но все дорожные работы вокруг завершены, и никаких глобальных изменений не предвидится».

К слову, владелец киоска за свой счет выложил тротуарной плиткой участок, на котором расположен павильон, чтобы тот вписывался в общий ансамбль благоустройства.

За истиной – в суд

Бизнесмен обратился с иском в специализированный межрайонный экономический суд Павлодарской

области. Он сообщил, что его киоск на самом деле не мешает пешеходам и автолюбителям. В качестве ответчиков в иске фигурировали аким Павлодара Ануар Кумпекеев и государственное учреждение «Отдел земельных отношений города Павлодара».

В ходе разбирательства, чтобы понять, кто на самом деле прав, суду даже пришлось организовать выездное заседание. Его результат описан в материалах дела: «На испрашиваемом земельном участке не имеется прохода, киоск не находится на тротуаре, расположение земельного участка и площадь земельного участка, где размещен киоск, никаким образом не мешает движению людей, поскольку между киосками имеется проход».

На основании этого и других доводов суд счел действия акимата необоснованными. Судья постановил признать незаконным постановление городской администрации в части отказа в предоставлении земельного участка для размещения и обслуживания киоска по ремонту обуви.

«Обязать акима города Павлодара устранить допущенное нарушение прав и законных интересов заявителя в

месячный срок со дня вступления в законную силу решения суда», – говорится в решении суда первой инстанции.

Апелляционная жалоба ответчиков на решение суда первой инстанции ситуацию не изменила. Теперь предпринимателю остается только дожидаться, когда акимат отменит свое решение и продлит ему аренду. Правда, теперь Багдат Байманкулов сомневается, что все это будет сделано в указанные судом сроки: «Сведущие в этих вопросах люди говорят, что мне еще придется немало побегать, чтобы получить заветный документ на продление аренды земли. Но я намерен идти до конца, для меня данный бизнес – это хлеб».

Собирается ли акимат обращаться и в Верховный суд, пока неизвестно.

Без земли – никуда

Как показывает практика, земельный вопрос остается наиболее актуальным в регионе. Его чаще всего озвучивают представители бизнеса в ходе регулярных встреч с акимом города Ануаром Кумпекеевым в рамках «Часа предпринимателя».

Например, часовой мастер Юрий Кораблев, 20 лет отработавший в павильоне на одной точке, оказался в положении, когда ему отказали в продлении аренды земельного участка в связи с расширением улицы. Аким города Ануар Кумпекеев предложил ему подобрать другой участок.

А руководитель СПК «Мед Прииртышья» Сергей Трофимов не может добиться земельного участка под экотуризм. При этом не в городе, а на брошенных дачных участках. Воплотить мечту без помощи местных властей невозможно, так как проблема – в инвентаризации земель. Как отметил пчеловод, по закону должна быть создана комиссия, которая вправе провести эту самую инвентаризацию, а затем представить документы в суд. «Суд признает, что земли не эксплуатируются по назначению, и их выставляют на тендер», – говорит Сергей Трофимов.

Пока предпринимателя чиновники не услышали.

Тонкости подсчета

< стр. 1

Курс на Восток

ТОО «Рубиком» жесткие требования китайской стороны не пугают. Они готовы хоть сегодня отправлять туда свою продукцию.

«Нам интересен рынок Китая. Мы были на последних выставках, организованных Министерством сельского хозяйства, китайские партнеры проявили большой интерес к нашей продукции. Ждем, когда откроют этот рынок. Мы готовы отправлять и переработанную продукцию, и мясо свинины. Более того, наше предприятие готово к расширению. Сейчас ведем работы в сфере сертификации нашей продукции вместе с китайскими партнерами», – рассказал «Курсиву» коммерческий директор ТОО «Рубиком» Максим Шербаков.

Такой интерес к восточному соседу неслучаен, так как российский рынок становится менее привлекательным по ряду причин. Первая из них – снижение объемов поставки продукции. В прошлом году предприятие отправило в Российскую Федерацию порядка 150 т продукции. Это меньше, чем обычно.

«Дело в стагнации российского рынка. В среднем их рынок по мясопродуктам упал порядка 15%», – пояснил Максим Шербаков.

По его мнению, происходит переориентация с колбасной продукции на мясо. Но и его потребление падает. «Аналитики говорят, что в 2019 году будет самый маленький рост производства мяса в РФ, так как идет процесс перенасыщения. При этом снижаются и потребительские возможности. Тем не менее российский рынок за собой мы удерживаем: присутствуем в Красноярске, Омске, Новосибирске», – отметил Максим Шербаков.

Ориентир на рост экспорта

Для усиления экспортного потенциала Минсельхоз предлагает увеличить производство мраморного мяса. В соответствии с официальной стратегией развития мясного животноводства, в ближайшие 7 лет планируется завод в страну импортного поголовья в количестве 1 млн голов скота, из которых 70 тыс. – высокопродуктивные племенные животные.

Чиновники из Министерства сельского хозяйства на всех уровнях говорят о необходимости увеличить объем мясного экспорта до 60 тыс. т в год. Уже в 2020 году, по их расчетам, эта цифра должна составить 40 тыс. т мяса. Сколько из них будет мяса из Павлодарской, промышленной, области, неизвестно.