



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

КУРСИВ | СЕВЕР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 08 (27), ЧЕТВЕРГ, 7 МАРТА 2019 г.

СИТУАЦИЯ:
НЕСЛАДКИЕ ВРЕМЕНА

02

СИТУАЦИЯ:
ДОЛЖНИКОВ НАДО
ЗНАТЬ В ЛИЦО

02

В ФОКУСЕ:
РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС
ИЩЕТ ПАРТНЕРОВ

03



В ФОКУСЕ:
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
БЕЗ ИХ ВЕДОМА
ВКЛЮЧИЛИ В ГЭР

03

* Бриф-новости

По касательной

На транспорт налогоплательщиков в Акмолинской области сотрудники управления госдоходов Бурабайского района наложили обременение из-за долгов компании, продавшей автомобили.

«В общей сложности наложено 473 обременения, в результате чего автотранспорт не удавалось поставить на учет», – сообщили участники выездного заседания регионального совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции.

На сайте РПП «Атамекен» сообщается, что 15 предпринимателей подали на фискалов в суд, иски удовлетворены. Но снятия обременения не удалось добиться быстро, в некоторых случаях процесс затянулся на год.

Члены совета отметили, что проблема массовых арестов имущества в автоматическом режиме является системной. По мнению руководителя отдела Бурабайского УГД Гульназ Имаковой, ИНИС (интегрированная налоговая информационная система) в автономном режиме при наличии у налогоплательщика задолженности выносит решения о наложении обременений на его имущество. А налоговый орган эти решения направляет в адрес регистрирующих уполномоченных органов, а также в банки.

Испытаете?

АО «Павлодарэнерго» планирует испытать прибор российской компании.

Уже сегодня в одном из подразделений компании – ТЭЦ-3 – используется прибор омской компании «Электроточприбор», представители которой недавно побывали в Павлодаре на бизнес-встрече и заключили меморандум с казахстанскими партнерами.

По информации пресс-службы павлодарского коммунального предприятия, ранее приобретенное оборудование эксплуатируется с 2011 года, нареканий к нему нет. Поскольку ТЭЦ-3 планомерно переходит на цифровые и электронные приборы, то предложения омского предприятия интересны для компании.

В Костане подорожал хлеб

Вместо 69 тенге за стандартную формовую булку из муки 1-го сорта теперь костанайцы отдадут 75–80 тенге. Ситуацию комментируют представители городского акимата. Здесь причинами называют повышение цены с ростом стоимости муки, ТСМ и коммунальных услуг.

«Акимат города Костаная провел заседание рабочей группы по регулированию цены на социально значимые продовольственные товары. Провели мониторинг. Он показал, что ряд магазинов реализовывали хлеб из муки 1-го сорта по цене 80 тенге за булку, цена хлеба из муки высшего сорта на этот момент составляла 85 тенге», – рассказал пресс-секретарь акима Костаная Алмас Абилядин.

Также в акимате отметили, что средняя цена за булку хлеба из муки 1-го сорта составляет 72 тенге. Чиновники намерены следить, чтобы необоснованных скачков цены не происходило.

Незабытое старое

С этого года в СКО возобновят деятельность молодежных строительных отрядов, договоренности уже достигнуты. Об этом рассказала руководитель регионального управления по вопросам молодежной политики Ирина Тухватулина. Стимулом для работы прежде всего является заработная плата, которую будут получать участники стройотрядов. Студенты будут задействованы на строительстве объектов различных форм собственности согласно трудовому законодательству РК. Управление заключило меморандум о сотрудничестве с областной ассоциацией строителей. Предполагается, что в текущем году на строительных площадках области будут задействованы около 2 тыс. учащихся. Как отметил руководитель ассоциации Сергей Тимофеев, в регионе будут возводиться технически сложные объекты, к которым как раз и можно привлечь молодежь.

Не увидим – не оплатим!

Свыше 132 млн тенге субсидий на удобрения недополучили аграрии СКО

С начала 2018 года в Казахстане в рамках цифровизации АПК стали внедрять электронные карты полей. Чтобы получить доступ к государственной поддержке, фермеры обязаны оцифровать посевные площади. Однако некоторые крестьянские хозяйства столкнулись с техническими недоработками систем, которые должны упрощать рабочие процессы.

Павел ПРИТОЛЮК

Без карт, без земель, без субсидий

В 2018 году 84 крестьянским и фермерским хозяйствам СКО из-за технических недоработок не удалось завершить работу по оцифровке наделов. В результате местные КХ недополучили 132,7 млн тенге, которые должны были пойти на возмещение стоимости минеральных удобрений. Разночтения в программном обеспечении, созданном АО «Информационный учетный центр», до сих пор не исправлены. Представители крестьянских хозяйств региона опасаются, что и в текущем году останутся без господдержки.

Об этом в ходе заседания областного совета по защите прав потребителей и предпринимателей, 28 февраля, рассказал руководитель фермерского хозяйства «Лидер» из Акжайынского района Виктор Мамаев. По его словам, неправильно присвоенный БИН лишил бизнесменов права на помощь от государства.

«Эта программа не отслеживает, что мы физические лица. В БИН теперь у нас стоит «четверка», но она для юридических лиц. А мы физические лица. Теперь мы землю не можем оформить на свой ИИН, как это было раньше. А за фермерским хозяйством земли не числятся. Поэтому нам в профильных ведомствах говорят: какие вам субсидии, если



Из 4,3 тыс. сельхозформирований только 260 ведут полноценную работу по удобрению почв. Фото: Вадим МУДАРИСОВ

у вас земли нет?» – рассказывает г-н Мамаев.

До введения требования подавать заявки на госсубсидии через электронную базу статус фермерских хозяйств, являющихся объединением физлиц, ни у кого вопроса не вызывал – заявки на бумаге всегда одобрялись.

«Информационные системы не учли наличие в бизнесе таких субъектов, которые по своему статусу не являются ни физическими, ни юридическими лицами, а объединением физических лиц», – прокомментировала председатель совета по защите прав предпринимателей СКО Инесса Куанова.

В такой же ситуации оказались и ФХ «Золотилин С. А.», объединяющее 12 крестьянских хозяйств. Заместитель главы фермерского

хозяйства Максим Золотилин отметил, что укрупнились предприниматели для получения большей прибыли. А теперь это вылилось в проблему – информационная система принимает их за юрлицо.

Данные не стыкуются

Проблема возникла из-за отсутствия интеграции данных, говорят специалисты местного управления сельского хозяйства. Информация о предпринимателях в программе должна собираться из органов юстиции и комитета госдоходов. Однако комитет из-за того, что такая информация является налоговой тайной, на интеграционное взаимодействие не пошел.

В настоящее время Минсельхозом, который является заказчиком

этой информационной системы, рассматриваются варианты выхода из ситуации. Совет по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции СКО рекомендовал разработчикам программы попытаться решить совместно с комитетом госдоходов вопрос предоставления части информации.

Представитель областного филиала АО «Информационный учетный центр» Аюп Сапралиев подтвердил, что технически это возможно. Но нужно поторопиться, поскольку в скором времени, если интеграция так и не произойдет, крестьянские хозяйства могут остаться не только без субсидий на удобрения, но и без других выплат. «Вся проблема в интеграции, решать ее надо не на местном уровне.

Ведь через систему теперь будут подаваться заявки на гербициды и ГСМ», – сказал г-н Сапралиев.

Ускорять процесс решения проблемы намерена и местная палата предпринимателей – путем обращения в надзорный орган. «Мы планируем обратиться в Генеральную прокуратуру РК, чтобы она разобралась и внесла предписания Министерству сельского хозяйства РК, так как это ведомство является заказчиком программы. Если вопрос затянется, проблема уже будет подниматься на уровне Национальной палаты «Атамекен», будем говорить о том, что грубо нарушаются права сельхозтоваропроизводителей, они несут убытки», – резюмировала председатель совета по защите прав предпринимателей Инесса Куанова.

Первый блин

Почему бизнесмены СКО не торопятся покупать земельные участки на аукционах?

В 2018 году в Петропавловске на торгах был продан всего один земельный участок. Еще 18 площадок под коммерческие объекты остались невостребованными. Причина – отсутствие заявок от бизнеса. Хотя все наделы расположены в черте города, к ним подведено электро- и водоснабжение.

Дарья СТЕПИНА

В прошлом году в Северо-Казахстанской области было проведено два аукциона по продаже 19

земельных участков в областном центре на общей площади 15,3 га. В итоге состоялись одни торги, на которых был продан единственный надел в 700 кв. м. Покупатель заплатил за него почти 1,3 млн тенге. Он находится в микрорайоне «Береке» и предназначен для коммерческих целей. Оставшиеся 18 оказались невостребованными.

Новая схема

В областном управлении земельных отношений «Курсиву» пояснили: в 2018 году аукционы по продаже земельных участков в СКО проводили впервые. Начали с Петропавловска, а районы об-

ласти будут предоставлять землю по новой схеме только в этом году.

«До июня 2018 года местные исполнительные органы предоставляли землю по заявлению, так как это государственная услуга. Сейчас мы всем госорганам рекомендуем выставлять привлекательные площадки на аукционы, сообщать об этом предпринимателям через СМИ, интернет, чтобы больше людей знали и участвовали. С этого года аукционы будут проводить не только в Петропавловске, но и в районах области», – рассказал руководитель управления земельных отношений СКО Арыстан Кужымов.

Не востребовано?

Почему из 19 участков реализован всего один, в местном исполнительном органе, который непосредственно занимается организацией торгов, ответить не смогли. В отделе земельных отношений акимата Петропавловска заверили, что все участки находятся в черте города, к ним подведены необходимые коммуникации.

«Заявок не было. Почему не поступило, не могу сказать. Мы оповещали через СМИ, через палату предпринимателей. Все участки находятся в промышленной зоне, предназначены для коммерческих

целей. Там есть свет и вода», – рассказал изданию заместитель руководителя отдела земельных отношений акимата Петропавловска Кайрат Елеусизов.

По данным городского акимата, в 2019 году в Петропавловске планируют провести четыре аукциона – по одному в каждом квартале. На первый, который состоится в марте, будет выставлено более 30 земельных участков. В госоргане уверены, что в этом году статистика предоставления площадок для развития бизнеса будет лучше прошлогодней.

2 >>



Дорогие женщины!

Редакция «Курсива» поздравляет вас с 8 Марта!

Желаем с каждым днем становиться все успешнее и счастливее!

Пусть в ваших сердцах господствуют мир, любовь и добро!

Оставайтесь всегда на гребне волны и стабильного достатка!

Несладкие времена

Как кондитерский бизнес в СКО теряет рентабельность

Подорожание муки, ингредиентов, ГСМ и транспортных услуг ударило по кондитерской отрасли и карману покупателей. К тому же выход на рынки соседних стран, в частности Российской Федерации, осложнен сокращением числа мелких торговых площадок, с которыми производители РК ранее наладили контакты. Об этом «Курсиву» рассказала генеральный директор ТОО «ViZaVi Company» Лейла Сайдашева.

Павел ПРИТОЛЮК

Нагрузка на бизнес

– Лейла Равильевна, расскажите, как сказались на отрасли рост цены на муку в конце прошлого – начале текущего года?

– Бизнес несет дополнительную финансовую нагрузку. Не только мука выросла в цене, но и масложировые изделия, сгущенное молоко, сухофрукты, фрукты, орехи, специи. Это постоянный процесс, и речь не только о сырье. Подорожали логистические, коммунальные услуги. Конечно, все это отразилось напрямую на стоимости нашей продукции. Иначе вряд ли кто из серьезных кондитеров пошел бы на этот шаг.

Если говорить о финансовых результатах нашей компании, то мы фиксируем отрицательную динамику в плане чистой прибыли. Сам доход со-



кратился примерно на 20%. При этом упала и рентабельность. Возросли на 2–3% коммерческие расходы, а производственные увеличились на 2%. На это все повлияла текущая ситуация на рынке, связанная с подорожанием сырья. Сегодня мы выпускаем 57 наименований продукции из ассортимента в 120 позиций. Около шести десятков наименований сейчас не выпускаем.

По словам главы кондитерской компании, если раньше можно было воспользоваться каналами опта, поставив свой товар в небольшие магазинчики России, то сейчас стремительно растущие федеральные сети вытесняют эту категорию торговых площадок, не впуская кондитерские изделия из Казахстана на свои прилавки.

Фото автора

Такое решение мы приняли из собственных соображений – наша компания иногда «отдает» некоторые виды конкурентам, которые имитируют нашу продукцию. Сами в это время стараемся заполнить рынок чем-нибудь новым.

Дополнительная информация

В 2018 году Казахстан экспортировал больше 90 тыс. тонн кондитерских изделий. Основными покупателями отечественной продукции, по данным Комитета по статистике МНЭ РК, являются Узбекистан, Кыргызская Республика, Россия, Китай, Монголия и Афганистан. Объемы экспорта увеличились в 1,5 раза, в денежном эквиваленте – \$60,5 млн.

– Принимаете ли какие-то меры для того, чтобы сдержать рост цен на сладости? Ведь, по данным пресс-службы Минэкономики, за 2018 год они стали дороже на 6,6%, а за минувший январь цена подросла еще на 0,5%.

– Мы каждый месяц собираемся с руководителями подразделений и решаем, на чем без потери качества и без ущемления интересов наших сотрудников можно сэкономить.

За места на полках магазинов

– Насколько сегодня сильна конкуренция на внутреннем и внешнем рынках?

– По сути, конкуренция нужна, так как она позволяет предприятиям становиться сильнее. Идет постоянное улучшение, бизнес «прокачивается». Но без добросовестной конкуренции не обходится. Некоторые отечественные производители пытаются добиться преимуществ, снижая свои затраты, уходя от налогов, не оформляя официально сотрудников и не оплачивая ежемесячно, как это положено, лабораторные испытания. Не проводят экологические экспертизы. В качестве компонентов покупают «просрочку». В итоге от таких действий проигрывают все.

– Приветствуют ли иностранцы казахстанскую продукцию?

– Что касается иностранных рынков, можно сказать, что, например, в России наши кондитерские изделия очень любят. Население их считает качественными. Правда, при этом имеются барьеры, мешающие выходу казахстанских производителей в РФ на серьезный уровень. Так что пока у нас реализация в основном идет через каналы опта, точки категорий В и С – небольшие магазины. Однако в данный момент стремительно растущие федеральные сети вытесняют эту



«Подорожала не только мука, но и масложировые изделия, сгущенное молоко, сухофрукты, фрукты, орехи, специи».

Лейла САЙДАШЕВА,
генеральный директор
ТОО «ViZaVi Company»

категорию торговых площадок, в то же время не впуская кондитерские изделия из Казахстана на свои прилавки.

– Есть ли в Казахстане факторы, которые тормозят развитие данной отрасли пищевой промышленности и не дают ей динамично развиваться?

– Дело в том, что мы в Казахстане абсолютно не «прокачиваем» себя в плане маркетинга. Откровенно говоря, именно поэтому мы и отстаем от других стран, притом что удивить покупателей отечественные производители более чем способны. Но сегодня из постсоветских стран в отрасли лидируют Россия, Прибалтика и Украина. Кроме того, производства должны постоянно модернизироваться, должны совершенствоваться логистика и система эффективного управления. И любой продукт должен приносить пользу конечному потребителю, работникам компании и партнерам. Казахским компаниям по силам выполнить эти задачи. И тогда можно не зависеть от предельно жестких внешних условий.

Должников надо знать в лицо

Почти двести клиентов – должников АО «Социально-предпринимательская корпорация «Павлодар» теперь занесены в базу «Первого кредитного бюро».

Марина ПОПОВА

ТОО «Первое кредитное бюро» (ПКБ) и АО «Социально-предпринимательская корпорация «Павлодар» (СПК «Павлодар») заключили договор о передаче информации о дебиторах. Таким образом, в кредитных отчетах ПКБ, которые используются финансовыми учреждениями при принятии решения о выдаче кредита, размещены сведения о неисполненных обязательствах дебиторов СПК.

«Мы имеем право информацию от кредитора принять, поместить ее в отчете. Таким образом, когда должник приходит в банк, иную кредитную организацию, то в этом документе отображается, что у него имеется просроченная задолженность. Тогда доступ к финансированию для него может быть перекрыт. Так, мы загрузили в базу сведения о 174 клиентах АО «СПК «Павлодар», задолжавших более 260 млн тенге, то есть в их кредитные истории уже попала эта информация», – сообщили «Курсиву» в пресс-службе ПКБ.

К заключению договора обе стороны приступили еще в прошлом году. Но поскольку это первый пример подобного взаимодействия СПК и ПКБ в стране, то процесс несколько затянулся – по техническим причинам.

Первый блин

<< 1

«Но сколько будет реализовано, я не могу сказать, это зависит от активности и возможностей потенциальных покупателей. На данный момент у нас есть более 30 участков, которые мы готовы реализовать. Те, которые не передадим в первом квартале, будут дублироваться в последующих аукционах. Все находится в промышленной зоне Петропавловска, в северном районе, в Куйбышевском лесничестве и микрорайоне «Солнечный». Интерес со стороны

В кредитное бюро можно отсылать данные о должниках, допустивших просрочку по платежам более 90 дней. Организации, занимающиеся выдачей займов, передают в бюро информацию о клиентах, которые к ним обращались. Бюро ее хранит, помогая банкам снизить риск выдачи займов недобросовестным плательщикам. Так здесь генерируется актуальная информация о физических и юридических лицах. Если в банк обращается клиент за кредитом, то ПКБ предоставляет полный отчет об исполнении им своих финансовых обязательств.

Но в ПКБ против выражения «черные списки». Здесь говорят, что не ставят своей целью формировать предвзятое отношение к заемщикам.

«Мы свою информацию передаем в банк. Ему и решать, выдавать ли новый кредит, так как возникают вопросы о платежной дисциплине. Недобросовестному клиенту с большой вероятностью откажут. Павлодарская социально-предпринимательская корпорация пошла на этот шаг, чтобы можно было обеспечить пассивный сбор задолженности. Когда клиент понимает, что его информация попала в базу кредитных историй, становится более ответственным и начинает выплачивать долги», – отметили в пресс-службе.

Кстати, предоставление информации в кредитное бюро – услуга бесплатная.

«С 2018 года мы на добровольной основе принимаем информацию о должниках из различных

сфер. Так, мы уже предоставляем информацию о просроченной задолженности по образовательным кредитам АО «Финансовый центр», а также ряда КСК с информацией о долгах по расходам на содержание жилья. Теперь нашим партнером стала и СПК «Павлодар», передавая данные о 174 должниках», – говорится в распространенном ПБК пресс-релизе со ссылкой на исполнительного директора Асем Нургалдиеву.

По словам представителя СПК «Павлодар» Ернара Абылкасова, корпорация заинтересована в таком взаимодействии.

«Учитывая необходимость своевременного возврата выделенных финансовых ресурсов по реализуемому государственному программ, мы заинтересованы в формировании платежной дисциплины наших заемщиков. Это и стало основополагающим фактором при заключении договора с «Первым кредитным бюро». Хотим еще раз обратить внимание всех заемщиков СПК на обязательство своевременно погашать финансовые платежи согласно их графикам с целью сохранения деловой репутации и положительной кредитной истории», – отмечает Ернар Абылкасов.

По данным Национального банка РК, 98% кредитных отчетов на рынке предоставляет ПКБ. На данный момент в отчетах организации кроме кредитной истории присутствует и информация по заемщикам более чем из 20 различных источников, в том числе по физическим и юридическим лицам.

прос проведения торгов на своей площадке.

«В текущем году рассматривается вопрос о проведении аукционов на базе палаты предпринимателей. Подобное уже практикуется в Кызылординской области. На наш взгляд, такой подход снижает количество административных барьеров, обеспечивает открытость и доступность информации. К тому же весь процесс, от подачи заявки до оформления покупки, бизнесмену будут сопровождать наши специалисты», – сообщает пресс-служба Палаты предпринимателей СКО.

Кто не успел

Предприятие ERG привлекли к административной ответственности

Суд в Павлодаре постановил оштрафовать АО «Казахстанский электролизный завод». Причиной явилось нарушение сроков публикации акционерным обществом информации о корпоративных событиях в электронной депозитарии Министерства финансов.

Ирина АДЫЛКАНОВА

Административный суд в Павлодаре вынес постановление о привлечении к ответственности предприятия из структуры Eurasian Resources Group S.a.r.l. (ERG).

Взыскание в виде штрафа судом первой инстанции наложено на АО «Казахстанский электролизный завод» за нарушение сроков опубликования на официальном интернет-ресурсе депозитария финансовой отчетности данных о совершении крупной сделки – дополнительного соглашения к ранее заключенному договору с АО «ЕЭК» и о двух решениях единственного акционера. Депозитарий размещен на цифровой платформе Министерства финансов РК для обеспечения доступа к электронной базе данных, в которой граждане могут найти информацию о финансово-хозяйственной деятельности и корпоративных событиях организаций публичного интереса.

Согласно материалам судебного дела, сделка была совершена 11 января 2018 года, а информация размещена 17 января. Во втором случае АО опубликовало в июле прошлого года данные о решениях акционера, принятых в апреле. Что является для компании публичного интереса нарушением утвержденных в 2016 году Национальным банком РК Правил размещения на интернет-ресурсах депозитария финансовой отчетности, фондовой биржи информации о корпоративных событиях, финансовой и аудиторской отчетности, списков аффилированных лиц акционерных обществ, а также информации о суммарном размере вознаграждения членов исполнительного органа по итогам года. В правилах указан срок опубликова-

ния информации в электронной депозитарии – в течение 3 рабочих дней со дня возникновения корпоративного события и в течение 15 календарных дней с даты возникновения корпоративных событий и/или изменений в деятельности акционерного общества, затрагивающих интересы держателей ценных бумаг.

Суд указал, что нарушение подпадает под действие ч. 6 ст. 262 Кодекса об административных правонарушениях, предусматривающей ответственность за неоднократное в течение шести последовательных календарных месяцев несоблюдение установленных сроков субъектом рынка ценных бумаг информации о своей деятельности в порядке и на условиях, определяемых законодательством Республики Казахстан.

В свою очередь представители Казахстанского электролизного завода в суде факт наличия нарушения в действиях акционерного общества не признали. И сообщили, что подлежащая опубликованию документация оформлялась в письменном виде позже, а значит, и претензий быть не может. Тем не менее суд пришел к иному выводу.

«Акционерное общество «Казахстанский электролизный завод» за совершение административного правонарушения, предусмотренного частью 6 статьи 262 КоАП, подвергнуть административному взысканию в виде штрафа в доход государства в размере 50 МРП, или 120 тыс. 250 тенге. Штраф подлежит уплате не позднее 30 суток со дня вступления постановления в законную силу», – огласил резолютивную часть судебного акта судья специализированного административного суда **Малик Майсаганов**.

Отметим, что постановление не вступило в законную силу и может быть обжаловано. Как сообщили в Павлодарском областном суде, рассмотрение дел о финансовых нарушениях, допущенных организациями и компаниями и подпадающих по действие ряда статей Административного кодекса, входит в компетенцию Национального банка Казахстана. Сотрудники полномочны протоколировать нарушения, а председатель Нацбанка, его заместители и руководители территориальных филиалов

Дополнительная информация

АО «Казахстанский электролизный завод» было зарегистрировано 17 марта 2005 года для осуществления деятельности, связанной с производством первичного алюминия. В июне 2010 года введен в эксплуатацию пусковой комплекс объектов электролизного производства в составе второй очереди с введенном производственной мощностью до 250 тыс. тонн первичного алюминия в год. Также здесь завершено строительство цеха обожженных анодов мощностью 136 тыс. тонн продукции в год. По данным аудиторского отчета по предприятию за 2017 год, непосредственной материнской компанией АО «Казахстанский электролизный завод» является ERG Sales AG, которой принадлежит 6 млн 568 тыс. 550 простых акций. Стороной, обладающей конечным контролем АО «Казахстанский электролизный завод», является Eurasian Resources Group S.a.r.l.

– рассматривать дела и налагать административные взыскания. Это касается и дела в отношении Казахстанского электролизного завода.

«Суд же рассматривает такие дела, если от стороны, которая обвиняется в совершении административного правонарушения, поступает заявление с просьбой рассмотреть дело в судебном порядке. Что и произошло в данном случае», – пояснила в комментариях «Курсиву» координатор по взаимодействию со СМИ **Салтанат Тасмагамбетова**.

Отметим, что в базе электронного депозитария финансовой отчетности с апреля 2016 по январь 2019 года размещено 169 файлов с информацией о корпоративных событиях и изменениях в деятельности эмитента – АО «КЭЗ».

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
КУРСИВ | СЕВЕР

Газета издается с 28 августа 2018 г.
Собственник: ТОО «Altesco Partners»
Адрес редакции: А15Е3В3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

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

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

Июль КЛЕВЦОВ
i.klevtsov@kursiv.kz

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

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

Корректорское бюро:
Вера АН
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОИЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Айзоль ИБРАЕВА
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Олеся СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Орелая ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ
Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию:
Танат КОЖИМАНОВ

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

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

Служба распространения:
Рафик 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 «Дзуір».
РК, г. Алматы, ул. Кадаякбаева, 17
Тираж 1000 экз.

Идут от обратного

Североказахстанских предпринимателей без их ведома включили в Государственный энергетический реестр

Больше 200 предприятий СКО включены в Государственный энергетический реестр. Многие бизнесмены даже не знали, что попали в этот список субъектов бизнеса, потребляющих в год порядка 1,5 тыс. т условного топлива. На деле в перечне оказались и те, что потребляют менее 40 т. Однако выйти из числа подконтрольных организаций оказалось не так просто.

Павел ПРИТОЛЮК

Вместе веселее

Как отмечают предприниматели, североказахстанские компании, не уведомив о том, что Институт развития электроэнергетики и энергообеспечения вместе с управлением энергетики включили в Государственный энергетический реестр (ГЭР).

В реестр, как правило, попадают предприятия с потреблением 1,5 тыс. т условного топлива: электричества, тепла, ГСМ. Превышение объема обязывает проводить энергоаудит, стоимость которого доходит до 1 млн тенге.

По данным регионального филиала палаты предпринимателей «Атамекен», в списке на сегодня насчитывается 200 компаний из СКО. И не все оказались там обоснованно, так как часть предприятий потребляет топлива гораздо меньше. Более того, многие находятся в неведении, тогда как часть предприятий потребляет отчетность об энергопотреблении и ее надо предоставить не позднее 1 апреля. Если этого не будет сделано, бизнесменов ждут штрафные санкции.

Согласно правилам формирования и ведения ГЭР, в рамках принятого в 2012 году закона «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности» информацию о своих объемах потребления подконтрольные учреждения и компании направляют в АО «Институт развития электроэнергетики и энергообеспечения».

Уведомлению от этого института о включении в данный реестр очень удивились в североказахстанском ТОО «Центр поддержки предпринимательства». Компания занимается предоставлением услуг и торговых, и объемы потребления ресурсов у них



за 365 дней выходят весьма скромные – порядка 40 т. Об этом 28 февраля на заседании совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции рассказал представитель центра Сергей Гаврюшенко.

«Мы написали письмо в эту организацию, где разъяснили, сколько тонн топлива потребили. Потребовали исключить нас из реестра. Нам ответили, что нас туда включили на основании письма управления энергетики СКО. Сказали, чтобы отчитались перед ними, и затем нас исключат», – рассказал членом совета г-н Гаврюшенко.

Отсутствие предварительного мониторинга, который бы показал, что предприятие потребляет совсем малые объемы условного топлива, смутило представителей товарищества.

«Мы написали заявления в прокуратуру и в палату предпринимателей. Прокуратура переслала заявление в Министерство индустрии и инфраструктурного развития РК. Они нам позвонили, предложили такой вариант: отчетность нам пришлите, но экспертизу проводить не нужно. На основании этой отчетности мы вас исключим. Я заполнял эти пять форм отчетности нулями, потому что формы для промышленных предприятий, а не для

Сергей Гаврюшенко и другие предприниматели считают, что, включая их в реестр, управление энергетики и институт лоббируют интересы компаний, занимающихся энергоаудитом.

Фото: Гульмира ШОХТЫБАЕВА

маленьких фирм. Нам пояснили, что когда сдавших отчетность наберется две-три компании, нас из этого реестра исключат», – отметил Сергей Гаврюшенко.

Отдельной критики удостоилась и сама система подсчетов. На сайте института размещен калькулятор, с помощью которого предприниматели могут узнать свое энергопотребление. И если коэффициенты являются информацией доступной и находятся в свободном доступе в интернете, то формула, по которой ведется подсчет энергозатрат, неизвестна. Так, по старым советским коэффициентам и формулам у ТОО «Центр поддержки предпринимательства» потребление около 40 т условного топлива в год, тогда как калькулятор интернет-ресурса выдал 42 т.

Государственный энергетический реестр начал работать в Казахстане с 24 июля 2013 года. Ведение такого реестра практикуется также в Японии. Этот опыт был применен при формировании критериев отбора субъектов ГЭР. Реестр определяет основных потребителей энергоресурсов и позволяет государству осуществлять мониторинг их энергопотребления и стимулировать к энергосбережению

А есть ли лобби?

Предприниматели считают, что управление энергетики СКО вместе с АО «Институт развития электроэнергетики и энергообеспечения», включая субъекты бизнеса в реестр, лоббируют интересы компаний, занимающихся аудитом. Представитель североказахстанского филиала института Алтынбек Тасмаганбетов в ходе заседания подтвердил, что сертификаты, выдаваемые с правом проводить энергоаудит, выдает центральный офис акционерного общества.

«Нам объяснили, что им там сверху спустили цифру, чтобы определенное количество субъектов бизнеса было в этом реестре», – поделился мыслями г-н Гаврюшенко.

Однако если ТОО «Центр поддержки предпринимательства» уведомили о включении в ГЭР, то ряд других субъектов бизнеса об этом не знают. Среди них ТОО «Экология и медицина», ТОО «Якорская птицефабрика», представители которых также присутствовали на встрече. В компаниях также не понимают, на каком основании их сделали объектами контроля. Ситуацию попытался разъяснить руководитель областного управления энергетики и ЖКХ Адильбек Аубакиров.

«Согласно законодательству местные исполнительные органы ежегодно предоставляют перечень предприятий, которые могут потреблять 1,5 тыс. т условного топлива. На основе этого перечня институт энергосбережения всех уведомляет, и эти компании должны сдать отчетность. Предприятиям нужно сдать до 1 апреля эту отчетность, и если цифра не подтвердится, то компании исключат из списка. Есть неправильное понимание, что в реестре только крупные предприятия должны состоять. Если вы занимаетесь торговлей, если есть свой транспорт, здание, то энергоресурсы потребляются однозначно», – прокомментировал г-н Аубакиров.

При этом, по его словам, управление формирует список на основе данных, которые им предоставляет сам Институт развития электроэнергетики и энергообеспечения. В акционерном обществе же подчеркивают,

что включение предприятий без каких-либо изначальных проверок в реестр – вынужденная мера.

«В этом году министерство выявило, что по Казахстану юридические лица потребляют более 13 млн т условного топлива. Из этого большого потребления масса субъектов ГЭР составляет всего 45%. И тогда возник вопрос: где остальные 55%? И нам поручили промониторить все организации. Ранее по СКО в реестре было 400–500 субъектов. На сегодня их 1749. В прошлом так производился мониторинг: обзванивали, просили сказать энергоресурсы, но нам никто не дает данные. Поэтому их включили», – сказал Алтынбек Тасмаганбетов.

Не оставляют выбора

Члены совета отметили, что институт «идет от обратного». Вместо того чтобы законным образом получить данные для мониторинга, например направив официальный запрос в статистическое ведомство, куда субъекты бизнеса на постоянной основе сдают отчетность, предпринимателей включают в список, а потом получают данные. Управление энергетики же в этой деятельности оказывает акционерному обществу помощь. В данный момент местная палата предпринимателей готовит заявление в прокуратуру для проверки законности действий госоргана. Если нарушение будет установлено, за управление готовы взяться и в департаменте Агентства РК по делам госслужбы и противодействию коррупции. Так было сказано на встрече.

«Я думаю, что это на грани поступков, которые дискредитируют государственную службу. Если прокуратура установит в действиях уполномоченного органа нарушения, то мы будем тоже данный вопрос рассматривать. Так нельзя работать, загонять предпринимателей в такую ситуацию», – резюмировал член совета, заместитель руководителя департамента Агентства РК по делам государственной службы и противодействию коррупции по СКО Жанат Жумабаев.

От контактов до контрактов

Российский бизнес ищет партнеров на севере Казахстана

В Павлодар прибыла бизнес-делегация из российского города Омска. В формате B2B компании обоих регионов обменивались информацией, подписывали меморандумы и заключали контракты.

Марина ПОПОВА

По-соседски

Губернатор приграничной Омской области РФ Александр Бурков вместе с членами правительства, директорами предприятий и бизнесменами прибыл в Павлодар для укрепления экономических связей. В рамках бизнес-встречи в формате B2B на площадке павлодарского филиала палаты предпринимателей был подписан ряд меморандумов и контрактов.

Так, ИП «Талисман» из приграничного российского региона и павлодарское ТОО «PROGRESS GROUP PLUS» будут сотрудничать в области туризма; заключили контракт ТОО «Белград» и ООО «Производственный центр снабжения «Сибирь» на поставку товаров народного потребления; меморандумы о сотрудничестве подписали ТОО «Интерфуд» (Павлодар) и ЗАО «Завод розлива минеральной воды «Омский»; «Электроточприбор» (Омская область) и ТОО «Мастек-НС» (Павлодарская область).

«Наша продукция ориентирована в основном на предприятия энергетики. Сегодня мы серьезно занимаемся шахтной техникой и сотрудничаем с Карагадией. Теперь бы нам хотелось расширить присутствие на рынке измерительных приборов. В этом плане нам интересен Павлодарский регион, учитывая большое количество энергопредприятий, расположенных здесь», – рассказал «Курсиву» представитель ООО «ТД «Электроточприбор» Алексей Григорьев.

Еще одного партнера в Павлодаре нашло ЗАО «Завод розлива



Товарооборот Павлодарской области с регионами РФ в 2018 году составил 1,8 млрд тенге. Фото: Валерий БУГАЕВ

минеральной воды «Омский». Его представитель Игорь Тарасов рассказал, что с приграничными регионами Казахстана компания периодически работает с 2010 года.

«Меняются дилеры. Не получилось – занялись другим. У нас в Петропавловске имеется пример, когда мы три года сотрудничали с предпринимателем, а потом он уехал в Сочи. Надеюсь, в Павлодаре мы наладим долгосрочные связи», – заметил спикер.

Контракт с павлодарской компанией заключается на сумму 5 млн российских рублей с условием о 100%-й предоплате.

«В год мы производим порядка 14 млн бутылок. Если говорить об объемах, поставляемых в Казахстан, то это порядка 2% от объема производства», – уточнил Игорь Тарасов.

Кроме того, в ходе визита достигнута договоренность Палаты

предпринимателей Павлодарской области с ОАО «Международный выставочный центр «ИнтерСиб» об оказании содействия в проведении Сибирского инновационно-промышленного форума «Промтехэкспо» в марте текущего года.

Определены точки роста

Губернатор Омской области Александр Бурков попросил акима Павлодарской области Булата Бакаурова оказать содействие российским предприятиям в сотрудничестве с павлодарскими предпринимателями и выстраивании торговых отношений.

В свою очередь Булат Бакауров дал понять, что также рассчитывает на плодотворное взаимодействие с Омским регионом. Он напомнил, что примеры крепких торговых связей имеются. Так, павлодарская компания «КЭММИ» открыла свое представительство в Омске, ТОО «Крендель» готовится выйти на омский рынок со своей франшизой.

Перспективные темы

Были обозначены и те направления взаимодействия, которые еще предстоит развивать, прежде всего логистику. Если автомобильное сообщение налажено и работает бесперебойно, то возможность речного не используются в полной мере уже

давно. Между тем регионы объединены трансграничной рекой Иртыш.

«Судоходство – это тема перспективная. И проблема не только в отсутствии дноуглубления, но и в регулировании сброса воды. Поэтому нам необходимо составить план нашей работы, необходимо восстановить былую славу судоходства», – отметил Булат Бакауров.

Российский коллега с ним согласен. «Надо возрождать былую славу Иртыша, потому что товарооборот у нас большой, \$280 млн. Возьмем либo машиностроительную технику, либо сыпучие материалы из Казахстана. Из Омской области поставляется лес. Но цена на транспортировку по водным путям ниже. Более того, для нас регулирование водных ресурсов важно с точки зрения экологии. Если говорить о стратегическом развитии отношений, экономических связей, думаю, что экономика внутренних водных путей перспективна», – отметил Александр Бурков.

По мнению губернатора, большой потенциал для двух территорий имеет международное сотрудничество и в сфере информационных технологий.

«Мы увидели достижения казахского телекома, они впечатляют, но в то же время и нам есть что предложить для совместной деятельности. В нашем регионе осуществляет

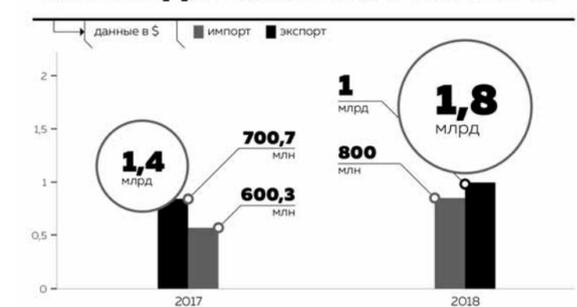
работу некоммерческое партнерство НП «ИТ-Кластер Сибири». Оно объединяет ресурсы IT-компаний региона для информационных проектов и подготовки специалистов. Кроме того, в Омской области организован крупный IT-форум. В начале февраля 2019 года прошел уже четвертый форум. В апреле подобное мероприятие пройдет и в Павлодаре. Это результат взаимодействия омских и казахстанских компаний», – считает г-н Бурков.

В сфере энергетики между омским научно-производственным предприятием «Мир» и крупными компаниями Казахстана – «Павлодарэнерго», АО «Алюминий Казахстана» и УПНК – уже налажено плодотворное сотрудничество. Омская область заинтересована в централизации электрических сетей на территории приграничного региона.

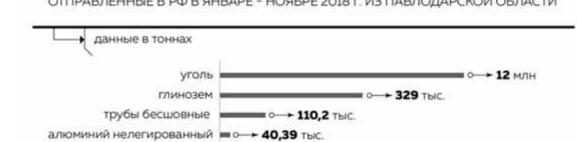
«Мы готовы поставлять цифровые технологии и оборудование, а вот, например, монтажные и пусконаладочные работы будут выполнять предприятия Павлодарской области. В этом случае по данному проекту порядка 60% объема работ будет приходиться на Павлодарскую область, а остальное – на НПО «Мир». При увеличении объемов предлагается рассмотреть возможность открытия предприятия по совместной разработке и запуску цифровых технологий в электрических сетях Республики Казахстан», – отметил губернатор.

К слову, в сентябре 2019 года в Омске пройдет 16-й форум межрегионального сотрудничества России и Казахстана. Главными станут вопросы развития приграничного партнерства.

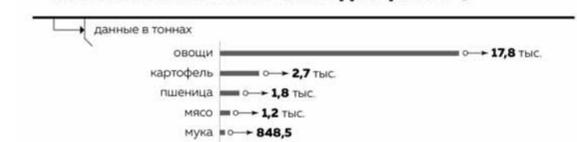
ТОВАРООБОРОТ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ В РФ



ТОВАРЫ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ, МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ, ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛЕЙ, ОТПРАВЛЕННЫЕ В РФ В ЯНВАРЕ - НОЯБРЕ 2018 Г. ИЗ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ



ПАВЛОДАРСКАЯ ОБЛАСТЬ РЕАЛИЗУЕТ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ В РФ



По данным аналитики Павлодарской области

Дополнительная информация

Товарооборот между Павлодарской областью и Россией по итогам 2018 года составил \$1,8 млрд, из них \$1 млрд – экспорт. По сравнению с 2017 годом рост составил 27%. В 2019 году планируется увеличить объем поставок товара на 15%.

Павлодар экспортирует в Омский регион сельскохозяйственную продукцию, инертные материалы, щебень. Из Омской области в Павлодарскую поставляются семена, сельхозоборудование, лес.

Фитобочка вместо бани

Как необычный для села бизнес-проект стал для предпринимательницы источником прибыли

Бывшая школьная уборщица из села Сарыколь Костанайской области Светлана Саенко в течение трех лет воплотила в жизнь свою мечту о спа-салоне. В то, что массаж, оздоровительное обертывание тела и фитобочка смогут найти своих ценителей среди сельских жителей, мало кто верил. Кроме самой бизнес-леди.

Татьяна МОРОЗ

До бизнеса всего лишь шаг

Село Сарыколь – это, конечно, не глубинка Костанайской области. Райцентр находится от областного центра в 220 км, и жителей здесь более 12 тыс. человек. Дома сплошь частные, а бизнес в основном сельскохозяйственный. Когда три года назад техничка из местной школы Светлана Саенко рассказала своим подругам, что хочет открыть в райцентре спа-салон, те усмехнулись. А вот близкие, наоборот, поддержали.

«После окончания школы я пошла работать, на рынке торговала. Затем вышла замуж, появились дети. Когда они чуть подросли, начала работать уборщицей в школе. Но мне всегда хотелось заняться профессиональным массажем. Много читала на эту тему, делала знакомым массаж, им нравилось. Когда забот с детьми стало меньше, я стала учиться этому делу уже профессионально в Костанае. Сначала одни курсы, затем другие, а потом появились первые клиенты и деньги», – вспоминает Светлана Саенко.

Два года назад женщина решила ввязаться за воплощение мечты и стала арендовать небольшое помещение под кабинет. Затем обучилась, оборудовала душ с горячей водой и к массажу добавила процедуру обертывания. Медицинские работники называют ее компрессионным бандажированием. Светлана признается, что не ожидала, что процедура придется по душе сельским женщинам, но дело пошло. Бизнесвумен стала задумываться о создании спа-салона.

«Я давно об этом мечтала. Конечно, городские жители думают, что сельские подобные процедуры не уважают. Это не так. Тем более женщины в любой местности хотят быть красивыми. Другое дело, что у городских дам все, так сказать, под рукой, а сельским за таким удовольствием, как спа-процедуры, приходится ездить за сотни километров.



Хотя наши дамы заслуживают такой релаксации, как никто другой», – рассказала «Курсиву» женщина.

Прежде чем решиться на расширение бизнеса, Светлана вновь пошла учиться. На этот раз основам ведения дела. Она прошла бизнес-курсы по государственной программе «Бастау Бизнес» и затем стала действовать решительнее.

«После курсов мне предложили написать бизнес-проект, защитить его и подать заявку на получение гранта от государства на стартовый бизнес. Я описала в подробностях именно спа-салон, а деньги попросила на покупку фитобочки. Комиссия посчитала мой проект интересным и вполне рентабельным. Основные вложения уже были сделаны, теперь я расширяюсь», – с гордостью отметила собеседница.

Спа-салон на селе

Грант в 250 тыс. тенге Светлана получила в прошлом году. В течение нескольких месяцев искала, откуда привезти фитобочку – разновидность мини-сауны, которая широко используется как средству реабилитации. Нашла кедровую в России, в городе Барнаул, сделала заказ, оплатила покупку. За доставку заплатила еще 50 тыс. тенге. И в начале декабря владелица спа-салона уже принимала первых клиентов.

«Вместе с бочкой я заказала в Барнауле различные ароматические масла и сухие лекарственные травы. Теперь обязательно, если у людей нет аллергии, добавляю, чтобы пар был еще полезнее, предлагаю клиентам горячий чай на травах. Скажу честно, что в первый месяц у меня было всего несколько желающих, заказавших полный комплекс услуг: массаж, фитобочку, обертывания, душ. Но я не сдаюсь», – добавляет бизнес-леди.

Светлана использовала не только сафари-радио, но и социальные сети в интернете, и люди пошли на релакс-процедуры.

«Цены я не завишаю, полный комплекс стоит 4,5 тыс. тенге. Если без массажа, но с обертыванием, то 2,5 тыс. тенге. Сейчас у меня достаточно клиентов», – говорит она.

Женщине удалось привлечь клиентов, несмотря на то что у каждого второго в селе Сарыколь во дворе собственная баня. Причем большинство клиентов Светланы пожилые люди. Предпринимательница объясняет: по состоянию здоровья посещать баню могут не все, а вот мини-сауной могут пользоваться даже те, кто плохо переносит высокие температуры. И все потому, что голова человека не подвергается нагреванию и никакой нагрузки на кровеносные сосуды головы нет.

«Самое интересное, идет много мужчин. Женщины сначала стеснялись, но сейчас тоже приходят. Идут и парами. Недавно узнала, что посещение моего спа-салона стали делать подарком для близких. Это приятно. Конечно, я волновалась в первый месяц, ведь почти в каждом дворе баня. Зачем им фитобочка? Теперь ко мне идут не только отдохнуть, но и оздоровиться. Для меня это важно», – подчеркивает г-жа Саенко.

На этом останавливаться бизнесвумен не хочет. Светлана намерена купить собственное помещение для спа-салона, но уже с еще одним залом – для занятий танцевальной аэробикой. По словам владелицы спа-салона, все необычное всегда привлекает людей, а значит, спросом пользоваться будет. Тем более что она уже провела опрос местных жителей, подчитала за и против и потому готова к воплощению новых планов.

Бизнес ради детей

Дело, от которого не надо ждать быстрой окупаемости

Решиться на создание детского сада павлодарской семье помог опыт по открытию развивающего центра, работающего уже четыре года. Правда, в новое дошкольное учреждение пришлось вложить больше средств, сил и терпения.

Марина ПОПОВА

Свой ребенок – в свой детский сад

Осенью прошлого года в Устьском микрорайоне Павлодара был открыт частный детский сад. Место его расположения выбрано не случайно. По мнению директора ТОО «BABY STAR KZ» Гульмиры Жангозиной, раз район молодой, развивающийся, то и детей, и перспектив здесь больше.

Зачастую идеи по открытию частного детского сада посещают молодых родителей-предпринимателей. Именно так произошло и в семье Гульмиры Жангозиной. Когда пришло время определять среднего сына в детский сад, вместе с мужем решили, что лучше, если это будет частное учреждение. Идеально, если свое. Сказано – сделано. Тем более у семейной пары уже был опыт работы с детьми. Почти четыре года назад, когда пришла пора подготавливать старшую дочь к школе, они открыли развивающий центр.

«Надо сказать, что генератором идей является мой супруг. Так было с центром, а теперь и с детским садом», – говорит предпринимательница.

Сегодня центр посещают около 100 детей. Самым маленьким по полтора года. Стоимость зависит от выбранного пакета услуг.

«На этом рынке конкуренция большая. Что касается спроса на образовательные услуги, в цифрах обозначить не могу, но чувствуется, что он есть. Хотя многие открывают такие центры, считая, что это легкие деньги. Лицензии не требуются. Взял помещение, нанял людей и подчитывает доход. Это, конечно, не так. Да, легче, чем детский сад,

но тоже многое зависит от уровня сотрудников центра. Знаю точно, что четверо родителей, чьи дети посещали наш центр, решили заняться подобным бизнесом», – говорит Гульмира Жангозина.

Когда пришло время подумать об устройстве среднего сына в дошкольное учреждение, решили, что откроют свое. Хотелось, чтобы ребенок был под присмотром.

«До этого был не очень удачный опыт со старшей дочерью, которая до пяти лет шла по утрам в детский сад слезами», – говорит собеседница. Решать вопрос начали со здания. Его частный застройщик построил специально под данный проект в 2017 году, помещение взято в аренду. По словам предпринимательницы, здание детского сада нестандартное, более европейского типа – много стекла, а значит, и света. Общая площадь строения – 1 тыс. кв. м. Более полугодом ушло на получение разрешительных документов, включая лицензию.

«Это достаточно сложный процесс. Но считаю, что это нормально, так как речь идет о детях. Поэтому и повышенное внимание со стороны государственных надзорных органов, каждая инстанция предъявляет свои требования. По квадратуре помещения, качеству воды, свежести воздуха», – перечисляет Гульмира Жангозина.

Но более сложным оказался подбор кадров. В воспитатели брали сотрудников только с опытом работы. Они получают зарплату от 80 до 120 тыс. тенге. Сложнее оказалось с младшим персоналом – нянечками.

«Трудно с кадрами, люди не хотят работать. В государственном садике нянечка получает 40 тыс. тенге, мы предлагаем 60 тыс. тенге, но и за эти деньги не держатся. Да, звонят, интересуются, но на собеседование не приходят. В основном на эту работу соглашаются молодые девушки, однако большого усердия они не проявляют», – рассказывает предпринимательница.

Дорогие дети

Надо признать, что частный детский сад – не самое дешевое удовольствие. Оплата за посещение в месяц составляет 45 тыс. тенге,

Где-где? В Караганде!

Павлодарские компании проигрывают конкурентам из соседних регионов и зарубежья

Доля присутствия местной продукции в реализуемых в регионе строительных и инженерных проектах ниже, чем у конкурентов из соседних областей. Разобраться в причинах систематического отставания павлодарские власти пока не могут, но призывают предпринимателей быть активнее.

Марина ПОПОВА

Выйти из тени

На площадке павлодарского филиала ПП «Атамекен» провели совещание по вопросу участия местных компаний в закупках госорганов, системообразующих предприятий и организаций квазигосударственного сектора. По информации и. о. руководителя регионального управления строительства Павлодарской области Аманоллы Казыбаева, в 2019 году бюджетами всех уровней предусмотрены возведение и реконструкция 109 объектов на сумму 38 млрд тенге.

«Управлением строительства в текущем году запланированы строительство и реконструкция 39 объектов госзакупок на сумму 22 млрд тенге. Доля казахстанского содержания по строительным материалам и конструкциям составляет порядка 76%. Правда, доля павлодарских производителей в казахстанском содержании по ряду позиций не так уж велика», – сказал руководитель управления.

А по данным управления энергетики и ЖКХ, в 2019 году планируется реализация 19 проектов по реконструкции и модернизации систем электро-, водоснабжения и водоотведения, благоустройства. Естественно, будут объявлены конкурсы на поставку необходимых материалов и услуг.

По мнению чиновников, павлодарские бизнесмены не слишком конкурентны. А строительные организации не привыкли ждать выполнения заказа – трубы или кирпичи им нужны сегодня. На территории Павлодара работает свой кабельный завод, а в регионе строительные компании приобретают кабель из Республики Беларусь. Кирпич для строительства жилья завозят из ВКО. На сезон региону необходимо 50 млн штук. В области же в год его выпускается порядка 7 млн штук. Это позволяет соседнему региону диктовать цену. Еще недавно кирпич из Семей ре-

ализовывался по 30 тенге за штуку, сейчас уже по 75 тенге. Так что необходимо работать «на склад», утверждает аким Павлодарской области Булат Бакауов.

«Когда мы два года назад только начинали масштабную программу по проведению центрального водоснабжения в сельской местности, я просил наших производителей трубы иметь запас, чтобы их продукция всегда была в наличии и конкурировала на рынке. Кормили только обещаниями», – констатирует аким.

Он напомнил ситуацию с местной компанией «ДАНЕР», занимающейся производством полиэтиленовых труб для водоснабжения и канализации. Правда, ее продукция дороже, чем в той же Караганде, примерно на 24%. Впрочем, местная компания делает ставку на качество. В результате в регионе построили почти тысячу километров водопровода, но трубы подрядчики закупают в Караганде.

«У нас всегда так: где-где? в Караганде!» – резюмировал аким области.

По итогам встречи администратором региональных бюджетных программ было предложено по максимуму вовлечь местного товаропроизводителя в процесс участия в госзакупке. И даже обозначили желаемые показатели: доля местного содержания по проектам энергетики предварительно должна составить до 80%, по проектам водоснабжения – до 60%.

С оглядкой на риск

По мнению бизнесменов, чтобы работать на склад, бизнесу необходимы гарантии. Как рассказал «Курсиву» в телефонном разговоре учредитель ТОО «Green Technology North» Виталий Михеев, у бизнеса должен быть финансовый буфер, позволяющий заморозить в готовом товаре зную сумму денег. Бизнесмен на собственном опыте знает, как непросто пробиться на местном рынке и побеждать в конкурсах.

Экибастузская компания много лет занимается производством светодиодной продукции, используя свою разработку. Ноу-хау кроется в конструкции теплоотвода, позволяющей светодиоду работать на протяжении длительного времени без потери мощности светодиода.

Местных клиентов фирмы можно по пальцам пересчитать, это крупные промышленные предприятия. А вот выиграть тендер по госзакупкам сложно, утверждает предприниматель.

тогда как в государственном – около 10 тыс. тенге. В апреле в частном детском саду ТОО «Baby Star KZ» ожидают размещения госзаказа, и родителям из бюджета будут компенсировать 19 тыс. тенге. Мамы и папы, которые могут позволить себе такие расходы, делают выбор в пользу частных учреждений. Здесь меньше детей в группах, а следовательно, они реже болеют и каждому персоналу уделяет больше внимания. ТОО «BABY STAR KZ» ориентируется сегодня на возраст от 1 года до 4,5 лет. Посещают детский сад 65 малышей, работает четыре группы.

На покупку инвентаря, игрушки, техники для кухни, посуды и прочего были необходимы 15 млн тенге, и семья взяла кредит в банке. Чтобы открыть детский сад при поддержке госпрограммы, надо следовать предлагаемым правилам. Например, построить детский сад по конкретному проекту. Причем предприниматель должен внести 10% от общей суммы капитала, которая составляет порядка 200 млн тенге. Таким средствами Гульмира Жангозина и ее супруг не располагали.

Супруги делают ставку на стабильность бизнеса в сфере дошкольного образования. Ведь и в периоды кризисов этот сегмент чувствует себя достаточно уверенно. Это связывают с тем, что большинство родителей считают, что на детей нельзя экономить, в них необходимо инвестировать.

«Проблемы с наполняемостью детского сада у нас нет. Имеется своя клиентская база. Многие знают нас с детского центра. Так что в рекламе не нуждаемся», – говорит Гульмира Жангозина.

При этом о скорой окупаемости проекта говорить не приходится. Предприниматели, вступающие в этот бизнес, прекрасно это понимают.

В Павлодаре более 20 центров раннего развития детей. Частных детских садов не столь много – семь. Но интерес к данному бизнесу имеется. Причем не только в Павлодаре. В расположенном неподалеку Экибастузе из 27 детских садов два – частные.

А не пора ли строить ковчег?

В Северо-Казахстанской области вновь сильно угроза паводков. В 2018 году большая вода ущерба региону не нанесла, но два года назад север страны пережил самое мощное за 40 лет половодье. От разгула воды пострадали 14 населенных пунктов и несколько микрорайонов областного центра. Бедствие отразилось на бизнесе: ряд полей, предназначенных под посевы, заболотились. Предприниматели опасаются повторения ситуации.

Павел ПРИТОЛЮК



92 населенных пункта СКО расположены в зоне возможного подтопления. Фото: Оксана СОСНОВСКАЯ

только одно из них – Шарыкский гидроузел. Он расположен в районе Габита Мусрепова. О необходимости ремонта узла говорят уже не первый год, однако этот вопрос остается нерешенным. В этом году, рассказал заместитель акима области, Минсельхоз все же планирует начать восстановление объекта. Впрочем, по заверению местных властей, состояние Шарыкского гидроузла угрозы не представляет – водохранилище пустое и работает только в транзитном режиме.

Кроме того, по словам Антона Федяева, в текущем году на случаи чрезвычайных ситуаций и неотложные затраты в областном резерве уже заложено 525 млн тенге.

Согласно данным руководства области, в зоне возможного подтопления находятся 92 населенных пункта. В 18 из них невозможно произвести профилактические инженерно-технические работы, так как села либо находятся в русле рек, либо имеют сложный рельеф местности, либо вообще объявлены перспективными.

Напомним, паводок 2017 года стал самым масштабным природным бедствием в Северо-Казахстанской области за 37 лет. Была зафиксирована

рекордная отметка уровня перелива на Сергеевском водохранилище – свыше трех метров. Такого не было с ввода объекта в эксплуатацию в 1968 году. Впервые с 1941 года слились в единое целое талье воды, река Ишим и озеро Пестрое около Петропавловска. В регионе было подтоплено почти 400 жилых домов, 10 были полностью разрушены. Обойшлось без человеческих жертв, однако не удалось избежать падежа скота. Например, в одном из эпицентров наводнения – селе Рузаевка района Г. Мусрепова – погибло больше 90 голов свиней и овец.

Неприятными последствиями паводок обернулся и для бизнеса. Так, например, ряд инсайдеров сообщают, что с 2017 года аграрии Есильского района СКО вынуждены были отказаться от засеивания некоторых своих полей, поскольку потоп превратил эти участки в болотистую местность. В таком состоянии наделы пребывали и в прошлом году, говорят пострадавшие предприниматели. В управлении сельского хозяйства региона в свою очередь заявили, что данными о заболотенных полях, их количестве и последствиях для бизнеса не располагают.



«Если ты производитель, платишь зарплату, то налоги остаются в твоём регионе. Но нет, мы поддерживаем экономику друзей регионов, стран, но не свою. Продукция закупается в Караганде, Турции, где угодно. Эта логика мне непонятна».

Виталий МИХЕЕВ, учредитель ТОО «Green Technology North»

«При формировании технической спецификации, будь то светильник, кабель или что-то другое, проектный институт закладывает спецификацию вплоть до размера, веса и ширины изделия. Получается, что добу все показатели заточены под конкретного изготовителя. Хотя есть закон, позволяющий согласовывать с заказчиком параметры и менять их, чтобы они не были закостеными. Но никто не хочет заниматься этим вопросом, так как обсуждение, переподготовка документации занимает время. А все хотят по-быстрому. Попытки я такие предпринимал. Тщетно», – говорит собеседник.

При этом компания г-на Михеева осуществляет сегодня поставки своих светильников в сухой порт «Хоргос». И это несмотря на то, что под боком конкуренты из Китая. Павлодарцы доказали качество своей продукции, и здесь его оценили. Теперь экибастузская компания выводит свой бизнес за пределы Павлодарского региона.

«Сейчас открыли компанию в российском Омске. В приграничном регионе уже проводится сборка светильников, в том числе для ЖКХ. Я запустил что-то типа франшизы. Есть супер – есть работа. Есть технология, и не важно, где она будет собираться. Если ты производитель, платишь зарплату, то налоги остаются в твоём регионе. Формируем бюджет. Но нет, мы поддерживаем экономику других регионов, стран, но не свою. Продукция закупается в Караганде, Турции, где угодно. Эта логика мне непонятна», – говорит предприниматель.