



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

# КУРСИВ | ВОСТОК

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 15 (34), ЧЕТВЕРГ, 25 АПРЕЛЯ 2019 Г.

**СИТУАЦИЯ:**  
БЮДЖЕТ НЕДООСВОИЛИ

стр. 2

**СИТУАЦИЯ:**  
РУДИМЕНТ ТОРГОВЛИ

стр. 2

**ТЕМА НОМЕРА:**  
СЕКОНД-ХЕНД  
ДЛЯ ДЕЛА

стр. 3

**ТЕМА НОМЕРА:**  
БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ  
КОЖКОМБИНАТУ В СЕМЕЕ

стр. 3

## Бриф-новости

### К зарплате – 30%

В ВКО в 2019 году повышение зарплаты коснется 22 тыс. медицинских работников. Практически все медсестры, технический персонал и часть врачей ВКО, чья заработная плата до сегодняшнего дня составляет от 48,9 тыс. до 116,8 тыс. тенге в месяц, с 1 июня 2019 года получат 30-процентную надбавку к зарплате. Об этом во время своего визита в город Семей рассказал министр здравоохранения РК Елжан Биртанов.

«Более 255 тыс. медицинских работников Казахстана получают достаточно низкую заработную плату. Из них 22 тыс. человек – это жители ВКО. С 1 июня 2019 года все они получат 30-процентную надбавку с сегодняшнего уровня своей заработной платы», – отметил г-н Биртанов.

Также министр сообщил, что на территории республики планируется построить не менее 600 объектов системы первичной медико-санитарной помощи. Из них в ВКО будет построено девять учреждений.

### Льготное жилье

28,1 тыс. многодетных семей состоят в очереди на получение жилья в Казахстане, из них в ВКО насчитывается 906 семей.

В Казахстане разработана программа обеспечения жильем очередников путем выдачи арендного жилья без права выкупа либо льготного кредитования под 2% годовых. Об этом во время своего визита в ВКО рассказал председатель комитета по делам строительства и ЖКХ Мининдустрии и инфраструктурного развития РК Мархабат Жайымбетов.

По его словам, уже в текущем году в регионах Казахстана начнут вводиться в эксплуатацию жилые дома, в которых квартиры будут предоставляться в аренду без права выкупа. В целом по Казахстану в 2019 году будет выдано в аренду 20 563 квартиры, из них в ВКО – 1323 квартиры.

На эти цели предусмотрено ежегодное выделение 50 млрд тенге из средств республиканского бюджета.

По мнению разработчиков программы, за 25 лет будет сделано три оборота заемных средств и выдано 56 тыс. льготных займов.

### Конкурс провалили

В Усть-Каменогорске не смогли провести конкурс по внедрению автоматизированной оплаты проезда в общественном транспорте. Процедура вскрытия конкурсных заявок потенциальных частных партнеров, назначенная на 15 апреля текущего года, признана несостоявшейся из-за отсутствия участников. По словам руководителя управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог ВКО Нуржана Жумадилова: «Масштаб проекта по городу Усть-Каменогорск: 57 автобусных и четыре трамвайных маршрута, что составляет 552 автобуса и 28 трамваев. Проект предусматривает: системы диспетчеризации городского пассажирского транспорта, электронной оплаты проезда, центры обработки данных и эмиссии проездных билетов со всеми необходимыми программными и аппаратными средствами, периферийное оборудование оплаты проезда в городском пассажирском транспорте». Предварительная суммарная стоимость государственных обязательств – 1,7 млрд тенге. Софинансирование бюджета в размере 30% и сумма выплат компенсации инвестиционных затрат в течение четырех лет – 0,9 млрд тенге. Срок эксплуатации автоматизированной оплаты проезда в общественном транспорте – четыре года, в том числе три года – гарантийный срок.

В ближайшее время будет объявлен повторный конкурс.

## Зайсанский финансист

Председатель кредитного товарищества из ВКО растратил деньги СПК «Ертіс»

**Очередной скандал между кредитными товариществами и СПК «Ертіс» перерос в уголовное дело. Руководитель Зайсанского ТОО «КТ «Ұшқын 2030» Саян Адибаев снял более 100 млн тенге, которые крестьяне перечислили на общий счет для погашения долга перед СПК. За растрату госсредств ближайшие восемь лет мужчина проведет в тюрьме.**

Ирина ОСИПОВА

### Потерялись по дороге?

Напомним, в ноябре прошлого года в №13 «Курсив» писал о непрерывных судебных тяжбах между социально-предпринимательской корпорацией и несколькими десятками кредитных товариществ ВКО, задолжавшими СПК «Ертіс» более 6 млрд тенге непогашенных кредитов. Одной из таких историй могла стать ситуация, в которую попали жители Зайсанского района, взявшие кредиты под льготный процент у СПК через созданное в районе кредитное товарищество «Ұшқын 2030».

Отличием этой истории от остальных стало то, что большинство сельчан, пожелавших вступить в кредитное товарищество в качестве соучредителей, добросовестно погасили задолженность по кредитам в течение нескольких лет. В конце срока



Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

выяснилось, что большая часть их денег до СПК «Ертіс» не дошла.

Речь идет о двух крупных траншах, которые СПК «Ертіс» предоставил КТ «Ұшқын 2030». В 2013 году для кредитования сельчан на счет КТ было перечислено 138 млн тенге, в 2014 году – еще 131 млн тенге. И если «Ертіс» предоставлял КТ кредиты под

5,2–5,6%, то председатель товарищества дополнительно «накручивал» еще 1,3%. Из общей суммы 269 млн тенге крестьяне перечислили на счет КТ 207 млн тенге. Оставшаяся часть – долги бесчестных заемщиков.

Из судебного приговора Зайсанского районного суда: «Председатель КТ «Ұшқын 2030» Саян

Адибаев в течение пяти лет, с 2013 по 2018 год, без согласования со всеми соучредителями каждую неделю снимал по 300–500 тыс. тенге с общего счета КТ».

Как отметила судья Восточно-Казахстанского областного суда **Назгуль Рахметулли**на, из общей суммы полученных от заемщиков средств председатель

КТ присвоил и растратил более 102 млн тенге. Из них 77 млн тенге было обналичено, а 25 млн тенге руководитель кредитного товарищества перечислил на счет своего крестьянского хозяйства «Бекарыс-С», производственного кооператива «СПК «Аю».

стр. 4 >

## Борьба с работой за спасибо

Строители из Алтая заверяют, что работодатель задолжал им около 5 млн тенге

**В «Курсив» обратилась бригада рабочих из города Алтай, которые в 2017–2018 годах занимались строительством 60-квартирного дома в моногороде. Строители жалуются, что работодатель не рассчитался с ними за последние месяцы и в течение полутора лет не отчислял пенсионные взносы.**

Оксана СОСНОВСКАЯ

### Дом есть, денег нет

Про строительство 60-квартирного дома в Алтае «Курсив» писал неоднократно. Объект вел подрядчик – ТОО «Нарын-Сервис». В конце августа 2018 года бригада отделочников обратилась в СМИ с жалобой на задержку заработной платы.

Тогда учредитель ТОО «Нарын-Сервис» **Нигмет Шаухин** назвал инцидент недоразумением, пояснив «Курсиву», что его рабочие неверно поняли систему оплаты труда (см. «Приветы из сметы», №3 от 6 сентября 2018 года). Расчет с бригадами, по его словам, проводился только после закрытия нарядов, но, как отмечал тогда предприниматель, «людям пошли навстречу» и выплатили деньги досрочно, чтобы они собрали детей в школу.

К началу 2019 года объект сдали, но в апреле в «Курсив»



Фото автора

обратились рабочие уже другой бригады. Ее руководитель **Мухтар Масимов** рассказал, что несколько месяцев строители, а это 17 человек, не могут добиться от подрядчика окончательного расчета, хотя все имеют на руках трудовые договоры. По словам бригадира, «людям пошли навстречу» и выплатили деньги досрочно, чтобы они собрали детей в школу.

К началу 2019 года объект сдали, но в апреле в «Курсив»

«Наши семьи оставили без средств к существованию. Кто-то перебивается случайными заработками, кто-то берет займы с большими процентами», – описывают строители свою ситуацию.

Говорят рабочие и о том, что подрядчик не отчислял пенсионные взносы и подоходный налог. «Задолженность по зарплате и отпускам составила 3,2 млн, по пенсионным отчислениям – 1,8 млн тенге. Таким образом, ТОО

«Нарын-Сервис» должно нам 5 млн тенге», – делится с «Курсивом» Мухтар Масимов.

### Абонент вне зоны ответственности

Рабочие еще в конце января 2019 года обратились в госинспекцию труда, в феврале – в прокуратуру района, уже в апреле – в областную акимат. Но, как отмечает бригадир, вопрос до сих пор не решен. Сам же работодатель,

по словам строителей, обещает рассчитаться четвертый месяц, но деньги они так и не получили.

В письме в областной акимат строители пишут, что найти управу на предпринимателя, который является депутатом маслихата Катон-Карагайского района, практически невозможно.

«Курсив» попытался связаться с владельцем ТОО «Нарын-Сервис», тем более что раньше бизнесмен всегда шел на контакт с прессой и открыто рассказывал о проблемах на объектах. В частности, по строительству дома по ул. Рудной говорил о проблемах в сметной документации, которые подрядной организации приходилось устранять за свой счет.

Впрочем, на этот раз телефон Нигмета Шаухина на протяжении нескольких дней был отключен. Не удалось связаться с ним и через маслихат Катон-Карагайского района. Но «Курсив» готов предоставить предпринимателю возможность поделить своим видением ситуации.

Между тем в акимате района Алтай отмечают, что знают о претензиях рабочих. Как подчеркнул заместитель акима района **Медет Сахариев**, заказчик (местный отдел архитектуры, строительства и градостроительства) полностью рассчитался с подрядчиком. В общем стоимость нового дома превысила 420 млн тенге.

стр. 2 >

## СИТУАЦИЯ

## Осваивали, осваивали и недоосвоили

37 млрд тенге составил собственный доход ВКО за 2018 год

На 2,5 млрд тенге удалось перевыполнить прогноз по собственным доходам областному бюджету. В основном произошло это за счет сборов платы за эмиссию в окружающую среду, административных штрафов и поступлений от недропользователей.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

Итоги исполнения областного бюджета были озвучены на прошедшем заседании Общественного совета. По данным руководителя управления финансов Кайрата Ерембесова, Восточно-Казахстанская область с очень неплохими показателями завершила 2018 год. Однако не обошлось без критики.

## Бодрый отчет?

«В прошлом году поступления в доход бюджета области составили 333,7 млрд тенге, в областной бюджет поступило 266,1 млрд тенге. Собственные доходы областного бюджета исполнены на 107,2%, поступило 37 млрд тенге, прогноз перевыполнен на 2,5 млрд тенге», – сообщил Кайрат Ерембесов.

По его словам, перевыполнение достигнуто по всем видам доходных источников, основные из которых: плата за эмиссию в окружающую среду – 722,2 млн тенге (113,7%), административные штрафы, пеня – 705,7 млн тенге (при прогнозе в 801,8 млн тенге поступило 1 507,5 млн тенге, 188%). Внушительный вклад составили поступления от недропользователей – 533,1 млн тенге (темп роста 128,4%) за счет роста поступлений текущих платежей (от ТОО «Корпорация «Казахмыс», ТОО «Отай», ТОО «ГРК Maraliha Gold», ТОО «KAZ Minerals Aktogay», ТОО «Востокцветмет», ТОО «Бакырчикское горнодобывающее предприятие»), а также плата за пользование водными ресурсами – 42,7 млн тенге (119,4%) и другие.

## Недотянули

В целом освоение составило 98,8% – то есть при плане в 273,3 млрд тенге израсходовано было 270,1 млрд тенге, 3159,2 млрд тенге – в остатке.

Но, как подчеркнул секретарь Восточно-Казахстанского областного маслихата Владимир Головатюк, 98,8% – почти 2 млрд тенге, это очень низкий показатель освоения, особенно если учесть, что установленная



норма по освоению бюджетных средств – 99,7%.

## Причины объективные и не только

Как рассказал «Курсиву» Кайрат Ерембесов, причины неосвоения средств были и объективные, и субъективные.

«К первым, например, относим возврат долга по бюджетному кредиту. Он был выдан из республиканского бюджета еще в 2013 году в рамках программы «Дорожная карта занятости-2020». Долг вернули только в феврале 2019 года путем передачи приоб-

ретенных облигаций по решению правительства РК, но на конец 2018 года сумма в 2151 млн тенге считается неосвоенной. Сюда же относится экономия более 81 млн тенге по фонду оплаты труда и госзакупкам, а также более 10 млн тенге нераспределенных средств из резерва акима области», – пояснил Кайрат Ерембесов.

С субъективными причинами неосвоения сложнее. Только по БСМП города Семей на конец 2018 года оказались неосвоенными почти 698 млн тенге. Речь идет об ангиографе для гибридной операционной больницы, на

который не было своевременно получено лицензии. Сейчас, по данным управления финансов ВКО, эта проблема решена, а оборудование уже установлено.

Достаточно серьезная сумма – 124 млн тенге – оказалась неосвоенной из-за того, что не были вовремя представлены акты выполненных работ, из них 94 млн тенге – по управлению энергетикой и ЖКХ, в том числе и потому, что из-за отставания от графика работ к объектам бизнеса не была проведена инфраструктура.

Проблемы по освоению бюджетных средств возникли также у

управления культуры, архивов и документации, управления природных ресурсов, департамента внутренних дел ВКО. Всего на сумму более 106 млн тенге.

За счет республиканского бюджета освоены целевые трансферты в сумме 17 млрд тенге, или 99,9%. «А вот при плане 50,1 млрд тенге остаток по целевым трансфертам из республиканского бюджета составил 31,5 млн тенге, в том числе: 17,3 млн тенге – неосвоение по развитию объектов водоснабжения в связи с отсутствием актов выполненных работ в селе Боран Курчумского района, селе Екпин Тарбагатайского района, селе Аксу Катон-Карагайского района», – рассказал «Курсиву» Кайрат Ерембесов.

На программы развития в 2018 году было в целом направлено 74,3 млрд тенге, исполнение составило 99,8%. Средства в размере 26 млрд тенге пошли на строительство жилья в Усть-Каменогорске, Семей, Риддере, Алтае. 19,2 млрд тенге были направлены на развитие системы водо- и теплоснабжения, 13,2 млрд тенге – на строительство и ремонт автомобильных дорог областного и республиканского значения, 15,9 млрд тенге – на строительство и реконструкцию объектов здравоохранения и образования. Освоение составило 100%.

## Рудимент торговли

Через несколько лет все открытые рынки должны быть ликвидированы

Согласно новым законодательным нормам, через шесть лет все уличные базары перестанут функционировать, а на их месте владельцы земельных участков должны построить торговые дома. Готовы ли к таким переменам рынки Усть-Каменогорска, выяснял «Курсив».

Ирина ОСИПОВА

## Веление времени

Жители Усть-Каменогорска на встречах с чиновниками периодически поднимают вопрос возвращения так называемой «китайки» – рынка в центре города, закрытого несколько лет назад. В феврале во время отчета перед населением аким областного центра ВКО Жаксылык Омар поставил точку в этом вопросе, заявив, что «баракхолки в городе не будет, потому что на дворе XXI век и мы должны двигаться к цивилизации». Также градоначальник пояснил, что

существующие городские рынки в течение нескольких лет будут модернизированы.

«Согласно статье 10 Закона «О регулировании торговой деятельности» рынки подразделяются на универсальные и специализированные. С 1 января 2025 года в городах областного значения с численностью населения свыше 100 тыс. человек универсальный рынок должен состоять из одного или более стационарных торговых объектов, внутри которых могут располагаться нестационарные торговые объекты», – сообщила «Курсиву» заместитель акима Усть-Каменогорска Тамара Рахимжанова.

Но заместитель руководителя отдела предпринимательства Усть-Каменогорска Олжас Кудайбергенов уточняет: по новым нормам рынки должны отвечать всем санитарно-эпидемиологическим требованиям, иметь системы водоснабжения, канализации, помещения для администрации. «Поправки, внесенные в закон, касаются уличных рынков не только в Усть-Каменогорске, но

и во всех крупных городах страны. Если говорить именно про областной центр Восточного Казахстана, то в Усть-Каменогорске пять городских рынков должны пройти процесс модернизации к 2025 году», – сказал Олжас Кудайбергенов.



Источник: Комитет по статистике Миннацэкономики РК

## Миллионы в рынках

Несмотря на то, что до часа X еще шесть с половиной лет, долгий и капиталоемкий процесс модернизации начинается уже сейчас. Первым этапом, по поручению чиновников из Миннацэкономики, стало проведение всеобщей паспортизации всех торговых рынков страны.

В Восточном Казахстане, согласно данным Комитета по статистике Миннацэкономики, на начало 2019 года зарегистрировано 74 рынка на 8977 торговых мест. Из них 55 рынков отнесены к универсальным. Однако в связи с тем, что требования изменен-

«В акимате города неоднократно проводились встречи с руководителями вышеуказанных рынков, в ходе которых обсуждены проблемные вопросы, даны определенные рекомендации. На сегодняшний день руководителями рынков за счет собственных

Директор Заречного рынка Серик Балтабаев в интервью «Курсиву» сказал, что сейчас идет разработка проектно-сметной документации для строительства торгового дома на месте этого рынка. Только после того, как будет готова ПСД, станет известна сумма необходимых инвестиций.

«Чтобы выполнить требования законодательства, понадобятся сотни миллионов тенге. В связи с тем, что покупательная способность снизилась и уровень доходов арендаторов на нашем рынке уменьшился, для проведения строительно-монтажных работ будут использоваться заемные средства. Безусловно, хотелось бы в этом вопросе получить государственную поддержку в виде субсидирования процентной ставки», – говорит Серик Балтабаев.

Вместе с тем руководитель рынка отмечает, что время открытых базаров действительно проходит. И перемены необходимы. Покупатели все чаще останавливают свой выбор на приобретении вещей в торговых домах, да и арендаторы стремятся уйти с улиц.

## Борьба с работой за спасибо

&lt; стр. 1

«Объект был сдан в декабре 2018 года. Подрядчик не заявлял о необходимости корректировки ПСД в сторону увеличения стоимости. И строители за время работы по поводу отсутствия пенсионных отчислений к представителям заказчика, которые ежедневно были на стройке, не обращались», – отмечает Медет Сахариев.

По информации заместителя акима, районный акимат держит на контроле решение вопроса с задолженностью по зарплате. Кроме того, как проинформировал Медет Сахариев, в дальнейшем при реализации крупных

проектов власти намерены проводить с работниками и подрядчиками ликбезы по знанию трудового законодательства, напоминать о необходимости договорных отношений и получения белой зарплаты.

## Искали с полицией

В областном управлении государственной инспекции труда «Курсиву» рассказали, что именно задолженность по зарплате – одна из наиболее частых причин жалоб восточноказахстанцев. По данным заместителя руководителя ведомства Кайрата Абкайрова, в отношении ТОО «Нарын-Сервис» с января по апрель поступило четыре обра-

щения, в общем более чем от 20 работников.

«Как только поступило первое обращение, мы начали искать руководителя предприятия, чтобы открыть и провести проверку. Выяснилось, что директор ТОО обещал прийти, ознакомиться с жалобами, но в назначенное время не подошел. Как нам сообщили позже, он заболел и находится в больнице», – поясняет Кайрат Абкайров.

С учетом состояния предпринимателя время рассмотрения жалобы было продлено. Но в начале апреля, по данным заместителя руководителя управления,

бизнесмен отключил телефоны и перестал выходить на контакт. Специалисты инспекции направили письма в областную прокуратуру и департамент полиции с просьбой об оказании содействия в его поиске.

«16 апреля учредитель ТОО «Нарын-Сервис» пришел в управление и пообещал предоставить всю необходимую информацию для открытой нами проверки», – рассказывает г-н Абкайров.

Узнать о ее результатах работники смогут к концу апреля. Но в ведомстве отмечают, что речь идет только о проблеме задолженности по заработной плате, что же касается пенсион-

ных отчислений и подоходного налога, работникам советуют обратиться с жалобой в налоговые органы.

Мухтар Масимов заверяет, что его рабочие настроены серьезно и готовы идти даже в суд, когда

## Вернули 250 млн

По данным комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры РК, в 2018 году от жителей ВКО поступило 794 обращения, связанных с фактами задолженности по заработной плате. В прокуратуре Восточного Казахстана отмечают, что вопросы своевременности оплаты труда в

ведомстве держат на постоянном контроле. По информации пресс-службы, благодаря принятым прокуратурой мерам в 2018 году был погашен долг по зарплате, превышающий 250 млн тенге. За первые два месяца 2019 года работодатели вернули жителям области уже более 25 млн тенге.

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ  
КУРСИВ ВОСТОК

Газета издается с 23 августа 2018 г.  
Собственник: ТОО «Alisco Partners»  
Адрес редакции: А15ЕВВ3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, г. 7, б/д «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119  
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41  
E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

Редакционный директор:  
Александр ВОРОТНИЛОВ  
a.vorotnikov@kursiv.kz

Выпускающие редакторы:  
Маюля ТОРЕБАЕВА  
m.torebaeva@kursiv.kz  
Татьяна НИКОЛАЕВА  
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор кор. пункта  
в Восточном регионе:  
Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ  
east@kursiv.kz

Редакция:  
Екатерина ТУАЯЕВА  
Ирина СИДОВА  
Айзоль ИБРАЕВА  
Оксана СОСНОВСКАЯ

Корректор  
в г. Усть-Каменогорск:  
+7 (7232) 24 15 38

Корректорское бюро:  
Вера АН  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЛЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел  
Kursiv Research:  
Айзоль ИБРАЕВА  
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:  
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:  
Олег СПИВАК  
Аскар АХМЕТУЛИН  
Олеся ЖАКАЕВА

Дизайнер:  
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:  
Рашик АБРАЛЛИТОВ  
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  
№ 17441-Г, выдано 09 января 2019 г.  
Отпечатано в типографии РПИК «Дэуір»  
РК, г. Алматы, ул. Кадырашова, 17  
Тираж 1000 экз.

# Быть или не быть кожкомбинату в Семейе?

О проблемах кожевенного производства и путях выхода из тупиковой ситуации, в которой оказались многие предприятия легкой промышленности, рассказал в интервью «Курсиву» директор ТОО «Семипалатинский кожевенный комбинат» Жумагазы Рахимгалиев.

Екатерина ГУЛЯЕВА

— Когда и кем было принято решение о модернизации кожевенного производства на комбинате?

— В 2002 году к нам на комбинат приезжал первый президент Нурсултан Назарбаев. И тогда он поставил задачу: запустить комбинат на полную мощность и выпускать продукцию, по качеству равную европейским аналогам. Так родился проект по модернизации всего технологического оборудования. Финансировать проект должен был Банк развития Казахстана.

— Во что обошлась эта идея?

— В мае 2008 года БРК выделил кредит на \$25 млн для реализации проекта по реконструкции и модернизации кожевенного производства. И уже 8 декабря 2011 года реконструированные и модернизированные отмонозольный и дубильный цехи кожевенного производства комбината были введены в эксплуатацию. На сегодняшний день ни один кожевенный комбинат Казахстана не имеет таких технологических возможностей.

При этом лимит финансирования инвестиционного проекта нашим комбинатом был освоен на 89,2% и составил \$22,3 млн. С сентября 2011 года БРК остановил финансирование проекта. Неосвоенная сумма кредита составила \$2,7 млн. А ведь именно эти средства предусматривались для закупки и установки технологического оборудования по финишной отделке кож, а также на пополнение оборотных средств комбината.

— Как же вам удалось сохранить предприятие и продолжать работу?

— Как же вам удалось сохранить предприятие и продолжать работу?



Жумагазы РАХИМГАЛИЕВ, директор ТОО «Семипалатинский кожевенный комбинат»

— В чем причина прекращения финансирования проекта?

— Причину отказа банк мотивировал якобы отсутствием покрытия лимита финансирования проекта стоимостью залогового имущества заемщика.

В результате, после ввода в эксплуатацию реконструированного кожевенного комбината, предприятие оказалось без собственных оборотных средств, необходимых для закупки сырья, химических и вспомогательных материалов.

Я отдал дополнительно под залог практически все, что у меня есть, включая собственный дом и машину. Это очистные сооружения, овчинный завод и швейная фабрика. Получилось, что в залоге стоит имущество в три раза больше, чем мы должны получить по кредиту. На кредитные средства я успел приобрести только 47 наименований оборудования из 1100 единиц, включенных в технологический процесс по производству кожи.

То есть доля БРК составила всего 4,3% от общей суммы имущества предприятия. За счет кредитных средств были построены лишь 2 тыс. кв. м производственных помещений, тогда как общая площадь комбината составляет 64 тыс. кв. м. Стоимость его в соответствии с госэкспертизой, сделанной по решению суда, оценивается в сумму более \$51 млн.

И несмотря на все эти залоговые, финансирование по проекту банк так и не возобновил до сих пор. А банковский счет арестован уже восемь лет.

— Как же вам удалось сохранить предприятие и продолжать работу?



За последние 10 лет кожевенное производство должно было произвести товарную продукцию на 800 млрд тенге.

— Я вынужден работать только на условиях по переработке давальческого сырья, чтобы сохранить то, что есть на сегодняшний день. Иначе все пропадет бесследно. За период с января 2012 года по настоящее время комбинат переработал свыше 2,1 тыс. тонн шкур крупного рогатого скота. Мы изготовили кожевенный полуфабрикат хромового дубления Wet blue, готовую товарную обувь, продаваемую которых были дальнобойщики сырья, а потребителями — обувные фабрики Казахстана. Комбинат загружен переработкой шкур в кожу всего три месяца в году. И то только на 10–12% от проектной мощности.

При этом нас никто не освобождает от выплаты налогов, платежей по коммунальным услугам.

— Каковы же потери?

— Я всю свою жизнь посвятил комбинату. Но за годы простоя

потерял все: лучших специалистов, партнеров, потенциальных инвесторов, поставщиков, рынки сбыта.

Если же говорить о финансовых потерях, то, согласно кредитным документам, комбинат должен был уже в ноябре 2019 года заплатить банку последний платеж. Основная сумма долга составила \$25 млн плюс \$27 млн сумма вознаграждения. Также комбинат не выплатил около 10,5 млрд тенге налоговых отчислений, которые бы могли существенно пополнить городской бюджет.

Судите сами, производственная мощность комбината составляет 10 млн дм кожи в год. Задумайтесь, сколько можно сшить обуви. Только на продукции Семипалатинского кожевенно-мехового комбината обувные фабрики могли бы выпускать товарную продукцию на сумму более 80 млрд тенге. А если это помножить на 10 лет простоя?

В целом недополученная выгода самого кожкомбината за этот период составляет около 20 млрд тенге.

— Из чего сложилась эта цифра?

— Вот конкретный пример. Из 10 млн дм кожи можно сшить 416 тыс. пар обуви. Стоимость одной пары составляет примерно 16 тыс. тенге. Получается, что в месяц товарной продукции можно выпустить на сумму 6,7 млрд тенге. Учитывая, что на одного работника кожевенного производства приходится выпуск продукции на 3 млн тенге, можно сказать, что эти самые 416 тыс. пар обуви должны сшить 2218 человек. То есть коллективы нескольких обувных фабрик.

При этом я не говорю о том, что на самом кожкомбинате должны работать около 1 тыс. человек. И они действительно работали до того, как банк закрыл нам финансирование.

— Пытались ли вы установить истину в суде?

— Мы прошли все суды и доказали банку свою правоту. При этом прошли все проверки: Генеральная прокуратура РК со специалистами 16 структур проверила всю деятельность предприятия. И никакие нарушения они не нашли. Потому что мы, приобретая технологическое оборудование, не платили за него сами. Все расчеты с поставщиками осуществлял Банк развития Казахстана.

Нас проверил и Счетный комитет РК, и экономический аудит, суд доказал, что мы вынуждены были просрочить выплату по кредиту только потому, что банк потребовал наложить арест на счет предприятия.

— Есть ли выход из создавшейся ситуации?

— По сравнению со странами Европы, Китаем и Россией, Казахстан более привлекателен для инвесторов, готовых вложить свободные средства в развитие кожевенного производства. У нас достаточно дешевая электроэнергия, средний уровень заработной платы и достаточная сырьевая база. И, как показала практика прошлых лет, инвесторы заинтересованы с нами работать. Их останавливает только неразрешенная ситуация с долгом по кредиту.

Однако нам надо поторопиться, потому что Узбекистан буквально наступает нам на пятки. Там уже строятся мощные кожевенные заводы и обувные фабрики.

В настоящее время все обувные фабрики страны вынуждены покупать кожу за рубежом, а это существенно сказывается на казахстанском содержании конечной продукции.

— Говорят, что предприятие уже продано инвесторам Поднебесной.

— Идут упорные слухи, что я продал кожкомбинат китайцам. Но, уверяю вас, это только слухи.

## Секонд-хенд для дела

В Восточном Казахстане предлагают купить готовый бизнес за сумму от 30 тыс. до 3,4 млрд тенге

Идея быстро стать предпринимателем может показаться заманчивой. Тем более что на рынке ВКО немало объявлений о продаже готового бизнеса. «Курсив» составил рейтинг самых дорогих и дешевых предложений и выяснил плюсы и минусы приобретения дела секонд-хенд.

Оксана СОСНОВСКАЯ

Меняю «дело мечты» на автомобиль

Ранее «Курсив» писал о ситуации, в которую попал предприниматель из Усть-Каменогорска, став владельцем действующего ТОО. Напомним, приобретенная им организация имела «хвосты» в виде миллионов долгов по налогам («Курсив» №13 от 11 апреля 2019 года, «Продам билет на разорение»).

Житель ВКО зарекся покупать готовый бизнес. Но такого мнения придерживаются не все. Некоторым проще отдать деньги, чем самим заниматься организацией дела с нуля и оформлять многочисленные документы. И соответствующих предложений сегодня немало. В рамках мониторинга онлайн-платформ «Курсив» обнаружил более полутысячи объявлений о продаже раскрученного бизнеса. Покупателям предлагают и бюджетные варианты за 30–50 тыс. тенге, и объекты стоимостью от полумиллиона до 3 млрд тенге.

Чаще всего продаются магазины, ларьки и торговые

отделы в супермаркетах. Также предлагают дело, основанное на прокате инвентаря или оборудования. Кроме того, можно приобрести крестьянское хозяйство, СТО, салон красоты, образовательную частную школу, ресторан.

Есть готовые бизнес-объекты, оснащенные всем необходимым оборудованием, а иногда и товаром. Но продаются и так называемые юридические оболочки — действующие ТОО без материальных активов и производственных баз. Их конкурентное преимущество — опыт работы, необходимый для участия в госзакупках, а также наличие лицензий. Чем старше предприятие и больше у него различных разрешений, тем выше цена. Можно найти варианты и за 70 тыс. и за 3 млн тенге.

В числе единичных предложений — продажа банного комплекса (195 млн), компании, владеющей месторождением вулканического туфа-цеолита (52 млн), тепличного комплекса (26 млн), двух барбершопов (22

млн) и грибной фермы (300 тыс. тенге).

От кукурузы до колбасы

В соответствии с законами рынка продавцы стараются показать товар с лучшей стороны. Практически все магазины, по заверению владельцев, имеют высокую проходимость и доходность. И чем мельче объект, тем больше дивидендов сулит собственник. Но при этом некоторые из них согласны обменять «дело мечты» на автомобиль.

Пятерку самых бюджетных предложений открывает владелец передвижного кукурузного аппарата за 30 тыс. тенге. Продавец называет свой товар готовым бизнесом, но затрудняется ответить на вопросы о прибыли. Еще один автор аналогичного предложения заверяет, что в день, если торговать в многолюдном месте, можно заработать от 5 до 10 тыс. тенге.

Активно продают в ВКО и раскрученные аккаунты в соцсетях.

Комментарий специалиста:

Талгат КАСЕНОВ, бизнес-тренер ПП ВКО:

Приобретение готового бизнеса — одна из распространенных сегодня стратегий. У нее есть как достоинства, так и недостатки. Несомненный плюс в том, что покупатель автоматически становится предпринимателем, избежав проблемы с оформлением и раскруткой. Это значительно экономит время. К примеру, чтобы открыть парикмахерскую, салон красоты или стоматологический кабинет, нужно сначала вывести помещение из жилого фонда, провести ремонт,

получить все необходимые разрешения. Покупка же готового бизнеса позволяет миновать все эти стадии.

Минус в том, что всегда есть риск неуспеха. Часто раскрученный бизнес продают, когда владелец не доволен получаемой прибылью. Чтобы выявить возможные подводные течения, нужно провести независимую оценку, ознакомиться со всей документацией: узнать, есть ли обременения, оформлены ли должным образом недвижимость, земельные участки, разрешения. Что касается ли-

цензий, они могут быть выданы на конкретное физическое лицо, тогда покупатель их не получит.

Важно, чтобы у предпринимателя, который решит строить свое дело на фундаменте уже готового бизнеса, было свое видение стратегии работы. Он должен быть компетентен в деле, которым хочет заняться, знать, как именно станет работать на рынке, чем привлекать клиентов. Если же посмотреть на бизнес глазами продавца, есть шанс «приобрести» в собственность и все те проблемы, из-за которых он решил его продать.

Серьезные предложения

Предлагают в ВКО и готовые крупные бизнес-объекты. Так, на продажу выставлен мясокомбинат, расположенный в Семейе, стоимостью 3,4 млрд тенге. По информации продавца, на производстве выпускали более 200 наименований продукции. Суточная мощность — 100 тыс. банок консервов и 20 тонн колбасы.

За 800 млн тенге можно купить действующий молокозавод в Усть-Каменогорске. Здесь же почти за полмиллиарда продают производственную базу, состоящую из нескольких объектов. В их числе — пивзавод, линия по производству газированных напитков, цех рыбных полуфабрикатов.

350 млн тенге просит владелец мараловодческого хозяйства на 500 голов в Катон-Карагайском районе. В составе КХ и ферма,

и пантолечебница с гостевыми домиками.

Таким образом, для каждого объема стартового капитала есть свои предложения. При должном вкладе можно стать владельцем серьезного производства. Но в Палате предпринимателей ВКО отмечают, что залогом успеха бизнеса не всегда является степень оснащенности объекта. Часто, по словам консультантов, первую скрипку играет предпринимательская инициативность. В качестве доказательства в палате приводят пример двух КХ из одного района. Владелец одного из них, имеющего большие активы, не смог верно организовать работу и имел минимальный доход. Тогда как другой, начинавший чуть ли не с нуля, благодаря нестандартным решениям и находкам вывел дело на новый уровень.

## ТОП-5 САМЫХ ДЕШЕВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ О ПРОДАЖЕ ГОТОВОГО БИЗНЕСА

Кукурузный аппарат	Аккаунт, группа в соцсетях	Изготовление сувениров с обучением	Ларек, киоск	Детские и спорт. уличные аттракционы
1 место	2 место	3 место	4 место	5 место
от 730 тыс.	от 740 тыс.	от 750 тыс.	от 790 тыс.	от 7100 тыс.

# Самое «упорное» месторождение

Около 280 тонн чистого золота залегает в восточноказахстанском Кызыле

Чем заброшенное месторождение в ВКО заинтересовало российскую компанию, почему казахстанский золотосодержащий концентрат увозят на переработку в Россию и Китай, а на предприятии работают 76% жителей ВКО и 22% приехавших из других регионов? Об этом и многом другом «Курсиву» рассказал директор ТОО «Бакырчикское горнодобывающее предприятие» Кенбейл Исаев.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

– Кенбейл Ордабаевич, как известно, российская компания Polymetal приобрела месторождение Бакырчик в 2014 году за \$618,5 млн, до этого периода оно было невостребованным. Работы на нем закончились еще в 1997 году, и никому из возможных инвесторов не удавалось найти «подход» к его упорной руде. Чем Бакырчик привлек крупнейшего производителя золота и серебра России?

– Кызыл, как мы еще называем Бакырчик, – это, без преувеличения, месторождение мирового класса. Его рудная база впечатляет: почти 30 млн тонн руды со средним содержанием золота 7,7 граммов на тонну. В общей сложности это 280 тонн золота. Понятно, что Кызыл привлекал инвесторов давно. Но никому из них так и не удалось достичь рентабельного уровня промышленной переработки руды. А у Polymetal был опыт успешной работы со схожим сырьем на месторождениях в России, например, Албазино в Хабаровском крае и Майском на Чукотке. Технология автоклавного выщелачивания и стала «ключиком» к Кызылу.

Немаловажен и тот факт, что с точки зрения логистики месторождение расположено очень выгодно: это не тайга и не тундра в сотнях километров от ближайшего жилья, как часто бывает с золоторудными месторождениями. Это традиционно горнодобывающий регион с развитой инфраструктурой, доступом к электричеству и железной дороге.

– И все-таки, в чем уникальность технологии, которую используют при добыче руды на месторождении Бакырчик, применяется ли она где-то еще?

– Polymetal первым на территории бывшего Советского Союза освоил автоклавное выщелачивание золотосодержащих концентратов. Это был настоящий прорыв, и он вдохнул жизнь в месторождения, которые были давно разведаны, но не эксплуатировались. Именно по данной технологии уже много лет работает Амурский гидрометаллургический комбинат (АГМК) в Хабаровском крае.

– Известно, что на Бакырчике получают два типа золотосодержащих концентратов.

– Да, мы получаем концентрат двух видов – низкоуглеродистый и высокоуглеродистый. Первый отправляется на переработку на Амурский гидрометаллур-



Кенбейл ИСАЕВ: «Все объекты Кызыла построены с нуля. В их возведение инвестировано 134 млрд тенге».

гический комбинат. Но важно понимать, что казахстанский золотосодержащий концентрат возвращается на родину в виде сплава Доре на аффинажный завод «Тау-Кен Алтын» в Нур-Султане. Другую часть концентрата, более капризного, продаем в Китай. Соотношение примерно 50 на 50.

– И все-таки, это необходимость – везти золото для переработки в Россию, а потом обратно в Казахстан? Почему бы не построить завод или комбинат закрытого типа у нас, возможно, прямо на Кызыле?

– Все объекты Кызыла построены с нуля. В их возведение инвестировано 134 млрд тенге. Собственные средства Polymetal составили более половины этой суммы, остальное вложил Европейский банк реконструкции и развития. Строительство мы завершили с опережением сроков и ниже бюджета капитальных затрат.

– Как колебания цены на золото на мировом рынке повлияли на работу и бюджет предприятия, изменилась ли его инвестиционная часть?

– За последние четыре года цены на золото на мировом

мер, произвело 96 тыс. унций золота (условно – 2 тонны 985 килограммов), что значительно превышает первоначальный план в 80 тыс. унций (2 тонны 488 килограммов).

– Каковы ваши прогнозы на 2019 год?

– Год обещает быть стабильным. Polymetal подписал контракты на реализацию всего объема концентрата на 2019 год, несмотря на заметное сужение рынка сбыта концентрата в Китае. Кроме того, увеличатся поставки в Амурский гидрометаллургический

– 86,8% по итогам первого квартала 2019 года. Это очень хороший показатель, и он соответствует плану. Подчеркну, что никто из прежних собственников Кызыла так и не смог добиться извлечения выше 50%. Сравнить же эту цифру с теми, что есть на других предприятиях, не совсем корректно. Говорить об извлечении можно только в привязке к конкретной технологии, ведь каждая руда уникальна.

– Проект «Кызыл» – это не только месторождение Бакырчик. Почему ничего не слышно о том, как осваивается Большевик?

– Работы по его освоению идут по плану. Разрабатывается проект, проводится геомеханическая разведка. Ожидания от Большевика также впечатляющие. Это два идентичных месторождения, потому что зона смятия земной коры единая. Здесь такая же труднообогатимая руда, как и на Бакырчике.

– Каковы ваши планы по развитию производства, в частности, по уровню извлечения золота?

– Главная задача – к 2021 году довести уровень извлечения золота с 86,8 до 91%.

– Каковы сроки эксплуатации Кызыла?

– До 2026 года – работа в карьере. Как только она станет нерентабельной, перейдем в подземную часть. Планируем эксплуатировать месторождение минимум до 2039 года.



Главная задача – к 2021 году довести уровень извлечения золота с 86,8 до 91%.

– По двум причинам. Во-первых, масштабы нашего предприятия недостаточны для этого. Во-вторых, исключается нанесение вреда окружающей среде – в Казахстан приходит уже чистое золото.

– Расскажите о строительстве производственного комплекса. Каковы суммы инвестиций?

рынке существенно не изменились, поэтому они не оказали значительного влияния на планы компании.

– Насколько удачным в этом отношении для предприятия был 2018 год?

– С момента запуска в июне 2018 года по ноябрь прошлого года наше предприятие, напри-

комбинат, где расширяются возможности по переработке добытого нами концентрата. Не вижу ничего, что внушало бы нам опасения.

– Каков коэффициент извлечения золота на Кызыле? Можете сравнить эти показатели с другими месторождениями?

– На какой глубине сейчас проводятся работы на месторождении и до какой глубины планируется дойти?

– Сегодня на глубине 120 метров, к концу этого года планируем достичь 135 метров.

– Насколько я знаю, вакансий на вашем предприятии нет, желающие работать на

БГК ждут годами. С чем это связано?

– Все просто – у нас нет текущих кадров. Основной принцип отношения Polymetal к сотрудникам: создай человеку такие условия, чтобы ему было комфортно и работать, и жить. Надо отметить, что наши работники трудятся вахтовым методом – по две недели. Поэтому у нас созданы все условия и для свободного времяпрепровождения – есть спортивный зал, места отдыха, магазины. На работе все по возможности автоматизировано, используется самая современная техника. И люди это ценят. У нас здесь говорят так: в первую очередь человек, во вторую – экология, в третью – экономика, в четвертую – производство. То есть производство и экономика важны, но не в ущерб человеку.

– Прямо коммунизм какой-то...

– Скорее, разумный эгоизм. Когда нет социального напряжения, то просто работать легче. Мы создали все условия, а вы будьте добры соответствовать и добросовестно выполнять свои обязанности.

– И все-таки, к чему на вашем предприятии нетерпимы, за что можно быть уволенным, как говорится, без предупреждения?

– К алкоголю, однозначно, нетерпимы. Но и в этом случае первый раз предупреждаем.

– Из каких регионов Казахстана ваши сотрудники? Привлекаете ли вы на работу иностранцев?

– 98% – жители Казахстана. Представителей дальнего зарубежья нет вообще, 2% – жители России, Узбекистана, Кыргызстана.

– Казахстанцы – жители ВКО?

– 36% из них – жители близлежащих к предприятию поселков Ауэзов и Шалабай, 40% – жители других районов ВКО, 22% – приехали из других регионов Казахстана. Если говорить о жителях других регионов республики, то в карьере работают представители Северного и Центрального Казахстана. Так сложилось, что карьеры в основном сосредоточены именно там, небольшая доля людей из бывшего Семипалатинского региона, где есть карьер Каражыра, а значит, и опыт работы.

– Я знаю, на предприятии свой подход к подбору и обучению кадров.

– Да, мы предпочитаем брать молодежь из местного населения, например, того же поселка Ауэзова, и обучать на производстве. Для нас важно, чтобы поселок жил дальше, развивался. Только представьте, когда-то в Ауэзове проживало 10 тыс. людей, когда мы пришли на месторождение – чуть более тысячи. А сейчас, благодаря тому, что есть рабочие места, строятся дома, детсады, школы, люди поняли, что здесь есть будущее. Молодежь возвращается. И, кстати, в Ауэзове нет безработных. Не все, конечно, заняты на самом месторождении, но у нас все непрофильные работы отданы на аутсорсинг. Нас окружает множество подрядных организаций, откуда мы привлекаем техников, работников столовой, водителей.

## Зайсанский финансист

< стр. 1

Во время судебных заседаний подсудимый вину признал. Саян Адибаев пояснил суду, что «не является финансистом или юристом, долгое время занимается предпринимательством. Умысла на растрату и присвоение не имел». Куда именно фермер потратил деньги, объяснить не смог, обещал возместить ущерб в течение полугодия. Однако за несколько месяцев проведения досудебных расследований и судебных слушаний

51-летний сельчанин не вернул в бюджет ни одного тенге.

«Вступившим в законную силу приговором председатель ТОО «Кредитное товарищество «Ушкын 2030» признан виновным в присвоении и растрате денежных средств государства в особо крупном размере с использованием служебного положения. Он был осужден по статье 189 УК РК к восьми годам лишения свободы с отбыванием наказания в учреждении уголовно-исполнительной системы

средней безопасности», – сообщила «Курсиву» Назгуль Рахметулина.

В начале апреля при рассмотрении дела в апелляции коллегией областного суда приговор оставлен без изменения.

**Солидарная – не значит общая?**

Действия председателя кредитного товарищества «Ушкын 2030» изначально стали поводом для судебных исков СПК «Ертіс» ко всем заемщикам КТ. Согласно

договору КТ с «Ертіс» крестьяне должны были нести солидарную ответственность по общей задолженности. В областном суде до сих пор идут разбирательства по долгам сельчан перед СПК «Ертіс». После вынесения приговора Саян Адибаеву существующие иски будут рассматриваться в связи с данным обстоятельством и изменением судебной практики в отношении добросовестных заемщиков.

«Люди брали в долг 3 млн тенге, а к ним предъявляли требования

на общий долг 150 млн тенге в виде солидарной ответственности. И, получается, добросовестный заемщик должен был отвечать за должника. По инициативе председателя ВК областного суда данные дела в отношении таких людей были пересмотрены. Есть такое понимание, что решение судов (по взиманию долгов в рамках солидарной ответственности с добросовестных заемщиков – «Курсив») законно, но оно не соответствует принципам справедливости. Обсудив этот

вопрос, мы стали освобождать от солидарной ответственности тех людей, которые выплатили долги за себя», – сказал в комментариях «Курсиву» председатель коллегии по гражданским делам ВК областного суда Дамир Абдугалиев.

По данным специалистов пресс-службы ВК облсуда, на рассмотрение поступило еще одно аналогичное дело по обвинению председателя кредитного товарищества в растрате денег СПК «Ертіс».