



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

# КУРСИВ | ВОСТОК

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 17 (36), ЧЕТВЕРГ, 16 МАЯ 2019 Г.

**СИТУАЦИЯ:**  
ИНДУЛЬГЕНЦИЯ  
ДЛЯ ЛЕСОРУБА

стр. 2

**СИТУАЦИЯ:**  
МЕЛКАЯ ТОРГОВЛЯ ВЕРНУЛАСЬ  
К ПРИНЦИПУ СОВЕТСКИХ БАЗ

стр. 2

**ТЕМА НОМЕРА:**  
РАЗУМНЫЙ РАСЧЕТ

стр. 3

**БИЗНЕС:**  
ЭКОФЕРМА В ПОДВАЛЕ

стр. 4

## Бриф-новости

### До Алаколя с ветерком

В Восточно-Казахстанской области с 1 июня будет возобновлено движение поезда до станции Жаланашколь. Об этом сообщил руководитель управления развития туризма и внешних связей ВКО Марат Кабаков.

«Уже с начала следующего месяца возобновят железнодорожное сообщение по маршрутам Өскемен – Жаланашколь и Семей – Жаланашколь, сумма субсидирования на эти цели составила 122 млн тенге», – заявил Марат Кабаков.

Необходимо отметить, что в данный момент действуют регулярные авиарейсы до села Урджар: Усть-Каменогорск – Семей – Урджар, Нур-Султан – Урджар, Алматы – Урджар, а также ведется работа по реконструкции автомобильной дороги Таскескен – Бахты и Алматы – Усть-Каменогорск, завершить которую планируется в 2022 году.

### Состояние предаварийное

Капитальный ремонт требуется двум мостам через Иртыш в Семее.

Не менее 16 млрд тенге потребуются на реконструкцию автогужевого моста и еще 1,9 млрд тенге – на ремонт железнодорожной переправы. Оба проекта войдут в программу развития Семее до 2025 года.

Как сообщил аким города Ермак Салимов, вопрос о необходимости проведения капитального ремонта обоих городских мостов местная исполнительная власть поднимала перед республиканским бюджетом уже неоднократно.

«В 2019 году на капитальный ремонт железнодорожного моста было выделено 1,9 млрд тенге. И уже в конце мая подрядная организация приступит к ремонтным работам. Завершить ремонт планируется за один год семь месяцев», – проинформировал Ермак Салимов.

По словам градоначальника, в 2018 году экспертная группа тщательно обследовала техническое состояние автогужевого моста и пришла к выводу, что переправа требует срочного ремонта. Опоры моста находятся в удовлетворительном состоянии, однако его «тело» необходимо заменить. Поскольку внутри моста расположены все инженерные коммуникации, эти работы обойдутся в сумму не менее 16 млрд тенге.

### Уронили цены

Не востребованной населением оказалась продукция регионального стабилизационного фонда. Об этом сообщил председатель правления АО «СПК «Ертіс» Эльдар Тумашинов.

«Реализация продукции стабфонда началась с 5 ноября 2018 года и осуществлялась до 2 мая текущего года в 117 торговых точках. Цена была фиксированной – 65 тенге за один килограмм. По состоянию на 6 мая 2019 года из закупленных 7,5 тонн реализовано 2272 тонн плодово-овощной продукции стабфонда на сумму 136,2 млн тенге», – сообщил Эльдар Тумашинов.

Столь низкий процент реализации объясняется, по его словам, высокой урожайностью в ряде областей Казахстана и Российской Федерации, что не могло не сказаться на объемах ввозимой в регион продукции. Произойти перенасыщение рынка.

На основании постановления акимата ВКО цена на оставшуюся нереализованной продукцию стабилизационного фонда в объеме 5426 тонн снижена до 30 тенге за один килограмм.

## Извините, подвиньтесь!

Благодаря оптимизации площадей бюджет ВКО сэкономит более 7 млн тенге

**Процесс оптимизации неэффективных затрат госорганов в Восточном Казахстане идет медленно. Лишь со второй попытки представителям регионального департамента Агентства по делам госслужбы и противодействию коррупции удалось «убедить» руководителей отделов акиматов уступить свои просторные кабинеты и переехать в помещения меньшей площади.**

Ирина ОСИПОВА

### Не мы придумали?

Оптимизация площади, излишне занимаемой руководителями местных исполнительных органов, – поручение, которое было дано первым президентом страны еще осенью прошлого года.

По итогам инвентаризации 281 кабинета в ВКО было выявлено несоблюдение норм положенности: из 22 тыс. квадратных метров сокращению подлежат 4 тыс. Изначально предполагалось, что освобожденные площади передадут другим госорганам либо отдадут в аренду.

Но в феврале 2019 года, после выдачи первых рекомендаций от департамента Агентства по делам госслужбы и противодействию коррупции по ВКО, выполнение поручения Елбасы в нашем регионе оказалось под угрозой срыва. Ни один из госорганов не исполнил выданные предписания, что в даль-



Акимы, руководители отделов госаппаратов и директора школ не готовы отказаться от просторных кабинетов.

нейшем неоднократно обсуждалось на заседаниях Совета по этике.

Спустя два месяца дело все же сдвинулось с мертвой точки. По информации заместителя руководителя департамента Агентства по делам госслужбы и противодействию коррупции по ВКО Кайрата Сапаргалиева, превышение общих нормативов

больших кабинетов составило более 4 тыс. квадратных метров, помещений сотрудников – свыше 9 тыс. квадратных метров. Наибольшее превышение выявлено в городе Семей, где только руководители ведомств занимают 830 лишних квадратных метров, сотрудники – еще 1,8 тыс. квадратных метров.

«На сегодняшний день улучшение видим у следующих госорганов. В кабинет руководителя отдела образования Усть-Каменогорска перемещены семь сотрудников отдела. Два заместителя руководителя отдела ЖКХ размещены в одном кабинете площадью 22 метра. Освободившееся по-

мещение переоборудовано в конференц-зал. В комнате руководителя отдела внутренней политики областного центра по принципу open space размещены начальники отделов и два внештатных работника», – комментирует Кайрат Сапаргалиев.

стр. 3 >

## Аукцион на разорение

**На реке Тургусун планировалось возведение трех ГЭС. Но пока ведутся работы только на одном объекте. Насколько перспективно строительство еще двух станций и чем чревата аукционная схема реализации проектов ВИЭ, рассказал «Курсиву» директор ТОО «Тургусун-1», гидростроитель Калаубек Баймуханбетов.**

Оксана СОСНОВСКАЯ

### Инвесторы-дилетанты

– Расскажите, что, на ваш взгляд, было наиболее важно при реализации проекта по строительству ГЭС?

– Реализацию проекта строительства первой ГЭС мы начали до изменения Закона РК «О поддержке использования возобновляемых источников энергии». Для развития ВИЭ и зеленой экономики на том этапе были созданы неплохие условия, стимулирующие инвесторов вкладывать деньги в данную отрасль. Было предусмотрено участие в госпрограммах поддержки бизнеса, с нами активно работали банки. Но главное, был разумно посчитан тариф, по которому мы после запуска проекта могли поставлять энергию единому оператору. Для ГЭС постановление правительства в 2014 году был утвержден фиксированный тариф – 16,71 тенге за кВт\*ч.

– С чем связаны изменения, внесенные в законодательство?

– Во время действия предыдущей версии закона объекты ВИЭ бросились строить даже те, кто никогда в этой отрасли не работал. А у государства есть проблема – плохо развиты сети, по которым энергию от возобновляемых источников можно отправить к потребителям. Но это уже вопросы финансирования, и быстро их не решить.

Возможно, именно чтобы приостановить поток желающих принять участие в проектах ВИЭ, был изменен закон. Решили перейти к аукционной модели взаимоотношений, которая подразумевает уменьшение путем торгов утвержденного фиксированного тарифа. То есть теперь все инвесторы обязаны участвовать в аукционе. И победит тот, кто предложит кВт\*ч по меньшей стоимости.

Но проблема, опять же, в дилетантах, которые не понимают, что такое окупаемость проекта, и идут на необоснованные уступки. С учетом постоянно меняющегося курса валют и инфляции, тарифы по аукционным торгам не будут актуальными на момент ввода электростанций. И такой подход чреват провалом всего проекта.

– Вы уже участвовали в аукционе с проектом строительства второй ГЭС?

– Были вынуждены, хотя нас не устраивают условия. Чтобы зайти на аукцион, нужно внести залог с учетом мощности ГЭС. Мы, к примеру, перевели на специальный счет 40 млн тенге. Если бы нам удалось выиграть, снизив тариф, но по-



При аукционном снижении тарифа многие проекты ВИЭ могут быть обречены на провал.

сле бы мы решили, что проект невыгодно реализовывать, то деньги остались бы у государства. Поэтому оставили тариф в 16,71 тенге, прекрасно понимая, что при меньших цифрах ни одна ГЭС не окупится.

– Но в результатах аукционов прошлого года фигурировали тарифы в 15 тенге.

– При таких цифрах средний срок окупаемости проекта с 8–12 лет сразу уходит за 20. Кроме того, не предусмотрено индексация. Если раньше тариф мог корректироваться с учетом инфляции, то сейчас эта норма отменена. Тариф заморожен на

несколько лет. Рисков становится слишком много.

### Мобильный источник энергии

– Как-то пытаетесь повлиять на ситуацию?

– На мой взгляд, изменение законодательства сильно затормозило развитие ВИЭ, приостановило процесс освоения гидроэнергетического потенциала Казахстана. Мы, как заинтересованная сторона, вошли в различные ассоциации, чтобы инициировать корректировку законодательной базы. Уже подготовили несколько писем в министерство энергетики и

другие госинстанции, в которых рассказали обо всех проблемах в новом законе.

– В этом году планируете участие в аукционе?

– Будем участвовать в летнем аукционе. Кроме того, по второй Тургусунской ГЭС передали все материалы в крупную австрийскую компанию, которая специализируется на проектировании. Ранее у нас было разработано ТЭО, пройдена экспертиза. Но мы решили нарастить в створе плотину на 20 метров. Благодаря этому мощность станции увеличится в два раза, до 43 мВт.

стр. 3 >

## СИТУАЦИЯ

## Индульгенция для лесоруба

В Глубоковском районе ВКО крупнейшего лесозаготовителя обвинили в нарушении условий договора с лесхозом. Больше 10 лет работники ТОО «Кенес и К» не проводили лесовосстановительные работы – не сажали лес взамен вырубленного. На компанию был подан иск о расторжении договора и около 300 человек оказались под угрозой сокращения.

Ирина ОСИПОВА

## Срубил гектар – посадил гектар

За последние 10 лет в селе Черемшанка второй раз наблюдается ситуация, когда предприятие переживает кризис и местные жители оказываются под угрозой лишения рабочих мест. Так, в 2010 году обанкротилась Черемшанская птицефабрика, на которой трудились 350 человек. Теперь дамков меч навис над единственным крупным сельским предприятием по заготовке и переработке леса – ТОО «Кенес и К».

По информации руководителя управления природных ресурсов и природоохранных программ ВКО Мурата Кусаинова, более 10 лет назад компания взяла в долгосрочное лесопользование участок в Черемшанском лесхозе. Согласно договору, основанному на нормах Лесного кодекса, работники предприятия имели не только право рубить и продавать лес, но и обязанности садить вместо него саженцы для восстановления площадей зеленых насаждений.

Однако, как отмечает г-н Кусаинов, данные мероприятия выполнялись не в полном объеме.

«У них объективных причин нет, они должны были садить, потому что в договоре есть эти пункты. Лесозаготовки – это же не только истребительская деятельность. Раз они на этом зарабатывают деньги, то должны восстанавливать лес. Поэтому КГУ «Черемшанское лесное хозяйство» управления природных ресурсов и регулирования природопользования ВКО подало иск в суд о расторжении договора. Руководитель лесхоза не мог поступить иначе, тогда это бы считалось бездействием с его стороны», – пояснил в комментариях «Курсиву» Мурат Кусаинов.

Руководитель ТОО Кенес Омаров признает – нарушение действительно имело место быть. Но проведению лесовосстановительных мероприятий, по его словам, отчасти мешали некоторые не зависящие от них обстоятельства.

«Претензии лесхоза обоснованные, мы не успевали садить, потому что не было земли. У лесхоза просто не было свободных участков, где можно было бы высаживать саженцы. Но я все претензии принимаю, стараюсь исправить ситуацию. Хорошо, что теперь можно этот ущерб частично возмещать деньгами, частично посадками», – говорит Кенес Омаров.

Кстати, данный факт – недостаток лесокультурного фонда для посадок в Черемшанском лесхозе – подтверждает и Мурат Кусаинов.

## Закроют или нет?

После того как в канцелярию специализированного межрайонного экономического суда по ВКО поступил иск от лесхоза, пред-



Фото: www.shutterstock.com/Igor Tichonov

приниматель готов выполнить все предъявляемые требования. В противном случае, без доступа к лесным ресурсам, его компания могла обанкротиться.

«Я написал гарантийное письмо, что обязуюсь выплатить ущерб, составил график погашения. В поддержку нашего предприятия выступили сельский акимат, маслихат, партия «Нур Отан», старейшины села. Ведь в случае банкротства 300 человек без работы останутся», – говорит Кенес Омаров.

Мурат Кусаинов эти доводы считает одними из первостепенных.

«Позиция управления – это не расторгнуть договор, а добиться выполнения обязательств. Мы знаем эту компанию, она решает все социальные вопросы села Черемшанка, вовремя платит налоги, содержит детсад, помогает школе. Поэтому сейчас мы идем навстречу. Черемшанский лесхоз делает график погашения задолженности. Также ТОО имеет право выбора – или в бюджет заплатить сумму ущерба, или высадить деревья, которые должен был садить все эти годы. Сумма составляет около 40 млн тенге. Мы сейчас ему делаем график посадки, предоставили

земли на территории других лесхозов, посадочный материал. Где-то будет садить, где-то будет погашать сумму задолженности. Со своей стороны постараемся сохранить предприятие и добиться выполнения законных требований», – отметил руководитель управления.

Согласно судебному определению, подписанному судьей специализированного межрайонного экономического суда по ВКО Адилем Бакытбекулы, искское заявление Черемшанского лесхоза оставлено без рассмотрения в связи с тем, что истец отозвал иск.

## Не первые

К слову, это уже не первая история, когда лесхозы ВКО нарушали условия договоров долгосрочного природопользования. Прошедшей зимой аналогичные претензии со стороны ГУ «Мало-Убинское лесное хозяйство» получили предприятие по производству OSB-панелей ТОО «Мелисса». Лесопользователь с 2012 года также не производил посадки саженцев вместо вырубленных деревьев.

По данным Мурата Кусаинова, стороны также договорились в досудебном порядке и, таким образом, договор не был расторгнут. Лесозаготовитель согласился выплатить ущерб в размере 20 млн тенге. Однако в связи с тем, что предприятие «Мелисса» после крупного производственного пожара оказалось на грани банкротства и проходит процедуру реабилитации, сумма ущерба включена в план выплат. Согласно решению суда, все реабилитационные процедуры будут проходить в течение пяти лет – до 2023 года.

«Чтобы помочь предприятию выйти из кризиса, обеспечить нужный объем лесозаготовок (около 96 тыс. кубометров в год), мы предоставили им в пользование землю еще двух лесничеств на территории Усть-Каменогорского лесхоза», – говорит Мурат Кусаинов.

Желание властей поддержать бизнес в сложной ситуации подтверждает факт сделки между ТОО «Мелисса» и социальной предпринимательской корпорацией «Ертіс». Чтобы позволить деревообработчикам остаться на плаву и восстановить горевшие цеха, СПК вложило в компанию 300 млн тенге.

## Мнимое изобилие

## Мелкая торговля Семья вернулась к принципу советских баз

Почему магазины-клоны в Семее предлагают покупателям идентичный набор товаров с оптовых баз, а сами предприятия расширить ассортимент, выяснял «Курсив».

Алла РАДЧЕНКО

## В начале 90-х

В советские времена на протяжении многих десятилетий все товары распределялись в магазины с торговой базы. Ситуация радикально изменилась в 90-е годы, когда наступило время изобилия и первые предприниматели наполнили рынок самыми разными товарами – обувью и одеждой, косметикой и сладостями, постельными принадлежностями и мебелью, бытовой техникой и стройматериалами на любой вкус и кошелек.

Каждый из коммерсантов той эпохи самостоятельно ездил закупать товары в Китай, Турцию, Польшу, Германию. Челноки физически не могли завозить товары вагонами, они привозили ровно столько товаров, сколько могли уместить в багажные сумки, а потому, загружая баулы покупками для перепродажи, они выбирали товары разнообразными, чтобы привлечь покупателя выбором, которого нет у конкурента.

С той поры прошло всего три десятилетия, а торговля в Семее по-прежнему остается одним из самых распространенных видов бизнеса. Но вот изобилия 90-х в мелкой торговле не осталось и в помине. Основы продаж вновь свелись к советскому принципу поставок с базы.



Полки ломятся от товаров, а выбрать не из чего.

Например, в прошлом году в магазинах Семья невозможно было отыскать приправу карри, хозяйки заказывали ее родственникам и друзьям в соседних городах. В этом году карри появился, но исчез ореган. Если консервированные шампиньоны представлены на витринах во всевозможных вариациях, то маринованные опята, белые грибы или лисички можно найти лишь одной линейкой – «Грибное лукошко». Из всего огромного ассортимента бренда «Сто рецептов красоты» на прилавках можно с большим трудом отыскать всего пару видов продуктов. И таких примеров становится все больше и больше. Ответ по поводу отсутствующих товаров у продавцов один: «Этого нет на базе».

«К нам регулярно приходят представители оптовых баз, мы заказываем у них только те товары, которые есть у них на складах», – пояснила продавец магазина «Жангуль» Меруерт Исакова.

И вроде бы полки ломятся от товаров, а выбрать особенно не из чего. А ведь при нынешних технических возможностях любой человек может заказать кофе или шампунь непосредственно на сайте производителя. Магазином это помогло бы расширить ассортимент без посредников. Однако в Семее ситуация сложилась такая: есть несколько крупных оптовых компаний, снабжающих все маленькие магазины, и там представлен только тот ассортимент, который

обеспечивают оптовики. Причем в спальных районах Семья мелких лавчонок – по две и более на каждую многоэтажку. Нередко их разделяет друг от друга всего несколько подъездов, но зайти в любой магазин – везде будет один и тот же набор печенья, майонеза, зубных паст и средств для чистки сантехники.

Почему магазины-клоны предлагают покупателям идентичный набор товаров, который есть на пресловутой базе, а сами владельцы не стремятся расширить ассортимент, пояснил «Курсиву» индивидуальный предприниматель Нурлан Ахметов.

«В нашем магазине совершают покупки жители 10–12 близлежащих пятиэтажек. Ко мне заходят люди, которым нужно купить

обычный набор продуктов – хлеб, молоко, кусок мыла или жидкость для мытья посуды. Ко мне не придут за редким сортом кофе или каким-то особенным кремом для рук. Зачем мне заказывать по интернету дополнительные товары, если людям достаточно имеющегося? Те, кому нужно что-то специфическое, идут в специализированные магазины. Если я закажу, например, у компании «Фитокосметик» 20 шампуней, то где гарантия, что я их продам? А с оптовыми поставщиками можно договориться о поставке товаров под реализацию, если у меня есть сомнения в том, будет ли данный товар пользоваться спросом», – считает Нурлан Ахметов.

Специалисты полагают, что у тесной связи между оптовыми поставщиками и теми, кто реализует товары в розницу, есть свои причины.

«Скорее всего, предприниматель только называется предпринимателем. Он оформил свое ИП, открыл магазин, но по своей сути он – наемный работник оптовой базы и реализует ее товары. Механизм тут такой же, как в нашем общественном транспорте», – отмечает в свою очередь специалист по развитию человеческого капитала и социальному партнерству филиала Палаты предпринимателей по Семее Александр Люй.

По его мнению, в большинстве случаев владелец магазина просто привязан к оптовой базе. Предпринимателям так выгоднее работать. «Они давно ориентировались. Ну, один-два покупателя возмущаются отсутствием какого-то товара, а 50 уйдут довольные, деньги оставят», – отметил Александр Люй.

## Нарушая основной принцип торговли

Государство сделало все для роста торгового бизнеса – ограничений нет, зато есть множество госпрограмм, направленных на развитие и субсидирование предпринимательской инициативы. Предпринимателей винить тоже вроде бы не в чем, каждый имеет право торговать так, как ему выгоднее. Но сломался основной принцип торговли, где спрос рождает предложение. А потому все больше покупателей отдают свои деньги тем, кто их запросы готов удовлетворить.

«Уже несколько лет я предпочитаю совершать покупки в интернет-магазинах. Часто это выгоднее по цене, так как в Семее не встретишь реальных акций и скидок, не развита система дисконтных карт. И у нас скудный ассортимент. Кажется, наши магазины даже понятия не имеют, что сегодня появилось очень много компаний, производящих бюджетную, но качественную продукцию», – считает постоянный покупатель интернет-магазинов Алина Дорохина.

По мнению интернет-шоперов, у онлайн-продаж есть только один минус – нужно ждать поступления заказа от недели до пары месяцев. Конечно, намного интереснее получить товар здесь и сейчас, но если в городе никто не предлагает такую возможность, покупатели предпочитают совершать покупки в интернет-магазинах. А предприниматели, ограничивая себя ассортиментом городских оптовых компаний, по сути сами себе сужают поле для расширения бизнеса, теряя потенциальных клиентов, а значит и собственную прибыль.

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ  
**КУРСИВ ВОСТОК**

Газета издается с 23 августа 2018 г.  
Собственник ТОО «Alteco Partners»  
Адрес редакции: А15Е3В3, РК,  
г. Алматы, пр. аль-Фараби, д. 7,  
б/ч «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119  
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41  
E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

Редакционный директор:  
Александр ВОРОТИЛОВ  
avorotilov@kursiv.kz

Выпускающие редакторы:  
Мадия ТОРЕБАЕВА  
mtorebaeva@kursiv.kz  
Татьяна НИКОЛАЕВА  
tnikolaeva@kursiv.kz

Редактор корп. пункта  
в восточном регионе:  
Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ  
east@kursiv.kz

Редакция:  
Екатерина ГУЛЯЕВА  
Ирина ОСИПОВА  
Айгуль МЕРБАЕВА  
Оксана СОСНОВСКАЯ

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

Корректорское бюро:  
Вера АН  
Светлана ПЫЛЫГЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел  
Kursiv Research  
Айгуль МЕРБАЕВА  
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:  
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:  
Олег СПИВАК  
Аскар АХМЕДУЛЛИН  
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:  
Александр ИГИЗБАЕВ

Директор по развитию:  
Танат КОЖМАНОВ

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

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

Служба распространения:  
Радиик АБДРАШИТОВ  
Тел. +7 (727) 346 84 41

Подписные 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 «Дәуір».  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17  
Тираж 1000 экз.

# Разумный расчет

В Семее начнет работу первое в ВКО коммунальное государственное предприятие по газовому хозяйству

В Семее завершается регистрация нового ГКП «Семей Газ». Это будет первое в Восточно-Казахстанской области предприятие, которое возьмет в свои руки все имеющееся в городе газовое хозяйство. В первую очередь газгольдеры. Именно их восстановление и запуск станет первоочередной задачей вновь создаваемого предприятия.

Екатерина ГУЛЯЕВА

## С хозяйским подходом

«Курсив» ранее уже поднимал вопрос о судьбе газорегуляторных установок (ГРУ) или так называемых газгольдеров в разных городах Восточного Казахстана («А у вас в квартире газ?», «Курсив-Восток» №3 от 6 сентября 2018 года). Напомним, что Семей оказался единственным городом, где усилиями жильцов и КСК удалось сохранить в рабочем состоянии 88 ГРУ из 306 имеющихся установок. Все они более 20 лет были фактически бесхозными и лишь в конце февраля 2019 года отдел ЖКХ и жилищной инспекции принял их на свой баланс. Как признался на недавней пресс-конференции аким Семее Ермек Салимов, городские власти практически не уделяли должного внимания работе газгольдеров.

«Сейчас ситуация полностью изменится. В настоящее время документы по созданию ГКП «Семей Газ» находятся на последней стадии согласования в департаменте Комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей МНЭ РК по ВКО», – сообщил представителям СМИ Ермек Салимов.

## Что имеем?

В сентябре 2018 года по поручению Комитета по естественным монополиям, защите конкуренции и прав потребителей МНЭ РК отдел ЖКХ и жилищной инспекции Семее совместно с управлением ЧС Семее, ТОО «Аманат Газ» и представителями

общественности провел инвентаризацию имеющегося в Семее газового хозяйства.

«По итогам проверки было установлено, что из существующих ранее 306 ГРУ в настоящее время имеется лишь 271 газгольдер, а количество сосудов в них насчитывает 971 штуку. В 35 местах, где ранее находились ГРУ, установки были разобраны и брошены. Протяженность трубопроводов газовых сетей составляет 71,6 тыс. метров», – пояснила «Курсиву» заместитель руководителя отдела ЖКХ и жилищной инспекции Семее Светлана Заурбекова.

По ее словам, в настоящее время семейчане используют для заправки газом лишь 88 газгольдеров. К ним подключены от 10 тыс. до 12 тыс. квартир. Из 183 неэксплуатируемых ГРУ имеется возможность восстановления 55 установок. То есть еще не менее 5 тыс. абонентов смогут пользоваться централизованным газоснабжением.

Что касается не пригодных к восстановлению установок, то специалисты решили их разобрать и утилизировать, а высвободившиеся метры внутридворовой территории занять под парковки, детские или спортивные площадки.

## Направления деятельности

Как рассказал «Курсиву» представитель отдела ЖКХ и жилищной инспекции Семее, будущий директор ГКП «Семей Газ» Нуртай Оспанов, на текущий момент он даже приблизительно не может сказать, в какую сумму обойдется городской казне восстановление 55 газгольдеров и ремонт ныне действующих ГРУ. Потому что до сих пор не была проведена оценка имущества газового хозяйства, принятого на баланс отдела ЖКХ и жилищной инспекции города, а также не составлен подробный акт технического состояния газгольдеров и сетей.

«Именно этой работой мы займемся в первую очередь, как только получим на руки право устанавливающие документы в качестве действующего коммунального предприятия. Мы намерены через госзакупки привлечь



В Семее восстановлению подлежат 55 газгольдеров.

к работе предприятия, которые специализируются в области оценки технического состояния ГРУ. Это нам поможет составить точную проектно-сметную документацию для ремонтно-восстановительных работ и как можно скорее подать бюджетную заявку на получение финансирования для реализации проекта», – разъяснил Нуртай Оспанов.

По его мнению, централизованное управление газовым хозяйством даст возможность не только сохранить оставшиеся ГРУ, но и со временем расширить сеть газгольдеров за счет восстановления старых установок и, возможно, строительства новых при развитии жилищного фонда города через возведение новых многоквартирных домов.

По словам будущего руководителя газового хозяйства Семее, в зависимости от объемов фи-

нансирования восстановление системы ГРУ в городе потребует не менее двух лет. Кстати, многое зависит и от самих семейчан. Ведь ГКП «Семей Газ» будет заниматься восстановлением ГРУ и сетей только до подвального помещения многоквартирного дома. Все работы по восстановлению внутридомовых сетей и установке счетчиков на газ лягут на плечи собственников жилья.

## Тарифы не вырастут

Как отметила Светлана Заурбекова, ГКП «Семей Газ», забрав на свой баланс все имеющиеся в городе ГРУ, автоматически станет монополистом по реализации газа в многоквартирных домах Семее. А значит, его тарифы будут с самого начала контролироваться департаментом Комитета по регулированию естественных монополий,

защите конкуренции и прав потребителей МНЭ РК по ВКО. Пока никто не может точно назвать тарифы, по которым будет работать коммунальное предприятие. Однако Нуртай Оспанов уверяет: «Мы не намерены повышать ныне существующие в городе тарифы на газ».

Как рассказала «Курсиву» газовик КСК «Островского, 12» Карлыгаш Ибраева, сейчас в Семее каждое КСК взимает с жильцов собственную плату за газ. Самый низкий тариф составляет 400 тенге за кубометр. Наиболее высокие расценки достигают размера в 480 тенге за тот же объем.

«Наш КСК пользуется услугами ТОО «Аманат Газ». Это предприятие отпускает нам топливо по 142 тенге за килограмм. Система пересчета очень сложная. Мы заправляем газгольдер в литрах, нам считают объем по весу, то

есть в килограммах, а уже потом мы все это переводим в кубометры. Кроме того, на цену влияет такой фактор, как накопление газа. Чем больше объем, тем дешевле газ. Выходит, в доме по ул. Островского, 12 мы реализуем газ по 400 тенге за кубометр, а вот жильцам дома по ул. Безымянная, 2 этот же объем обходится уже в 430 тенге», – раскрыла схему вычислений Карлыгаш Ибраева.

Сейчас КСК принимают плату за газ самостоятельно, но как только начнет свою работу ГКП «Семей Газ», ситуация изменится. С каждым абонентом заключается индивидуальный договор на обслуживание газового хозяйства и покупку газа. Плата будет ежемесячно взиматься в соответствии с показаниями счетчиков учета газа по утвержденному тарифу – как и в любом другом коммунальном предприятии.

# Извините, подвиньтесь! Аукцион на разорение

< стр. 1

## Без особого желания

По итогам проведенной работы акиму Семее рекомендовано высвободить здание по улице Достоевского, 110, что позволит сократить затраты на его содержание в размере около 5 млн тенге. Кроме того, кабинет самого акима Семее Ермека Салимова также предложено сократить в площади. Он будет использоваться сотрудниками акимата по принципу офисов открытого формата.

В Бескарагайском районе оптимизировано расположение шести различных отделов, которые теперь оказывают госуслуги в одном здании. А благодаря сокращению затрат по содержанию освобожденных площадей бюджет сэкономит более 2 млн тенге.

Предполагается, что после оптимизации экономия составит 7 млн тенге. Позже, когда будут завершены все процедуры по оформлению договоров аренды, сумма станет больше. Те же помещения, которые разделены между несколькими сотрудниками или переданы под конференц-залы, экономического эффекта не дадут.

«При исполнении рекомендации мы на местном уровне столкнулись со стойким нежеланием трансформироваться. Акимы, руководители отделов аппаратов не готовы отказаться от просторных кабинетов, комнат отдыха и приемных. Один из примеров – поступившее анонимное обращение от жителей одного из райцентров, которые пишут, что районный аким, несмотря на проводимую оптимизацию, сделал себе комнату для отдыха.

Информация до руководителя района доведена, он будет проводить соответствующую работу по приведению норм положенности в соответствие», – говорит заместитель руководителя регионального департамента Агентства по делам госслужбы и противодействию коррупции.

## Ближе к народу

К проекту оптимизации, правда в несколько ином формате, относится и модернизация в учреждениях образования и здравоохранения. Для школ новое требование – организация кабинета директора по нормам положенности именно на первом этаже, для больниц – объединение нескольких учреждений в одном здании.

Так, по данным Кайрата Сапаргалиева, из 655 школ области предполагается, что после оптимизации кабинеты директоров будут расположены на втором этаже и выше. Возможность перевести директоров на первый этаж, ближе к ученикам и родителям, есть только в 140 школах. Эта работа должна быть завершена до начала нового учебного года.

В сфере здравоохранения запланировано объединение 10 медицинских организаций. Пока из общего числа стали единицами только четыре учреждения: бюро медицинской статистики в Семее, ВК поликлиники №1 Семее, ВК областной Центр матери и ребенка (ЦМиР) и Комбинат детского питания Усть-Каменогорска.

## Сократить или закрыть?

Стоит отметить, что не во всех случаях оптимизация принесла

ожидаемый эффект. Например, объединение Комбината детского питания с ЦМиР, которое произошло еще в апреле прошлого года, по сути стало закрытием так называемой молочной кухни. Если ранее родители малышей до года могли получать в комбинате детский кисломолочный продукт «Биолакт» для искусственного вскармливания, то после оптимизации им предложено перейти на сухие молочные смеси, выдаваемые через аптеки. Помещения бывшей молочной кухни, находящиеся в жилой многоэтажке, в течение года так и не были переданы в аренду.

Еще один яркий пример – переселение в более скромный по площади кабинет руководителя отдела архитектуры и градостроительства Усть-Каменогорска. Из помещения в 45 квадратных метров главного архитектора переместили в соседний кабинет размером 21 квадратный метр. Освободившуюся комнату, по словам Кайрата Сапаргалиева, намерены сдать в аренду.

«Департамент выдал рекомендацию, я ее выполнил, переехал в другой кабинет. Для меня это не стало проблемой. Но другое дело, что сдавать одно помещение внутри здания сторонним частным организациям мы не можем по требованию другого контролирующего госоргана», – сказал «Курсиву» руководитель отдела архитектуры и градостроительства Усть-Каменогорска Даурен Касымов.

Поэтому пока кабинет главного архитектора просто стоит закрытым.

< стр. 1

## – А к ВИЭ относятся объекты до 35 мВт?

– Да, законодательно к ВИЭ отнесены объекты мощностью менее 35 мВт. Но вода в любом случае – возобновляемый источник: испарилась, превратилась в облако, выпала дождем и снегом. Нельзя говорить, что Шульбинская или Бухтарминская ГЭС не являются ВИЭ. Это просто крупные источники.

## – В чем же, на ваш взгляд, преимущество ГЭС перед другими источниками энергии?

– Солнечные и ветряные станции не имеют такой большой перспективы, как ГЭС. Если же сравнивать гидроэлектростанции с ТЭЦ, то плюсом станет не только экологичность, но и возможность регулировать производственную мощность. Тепловые электростанции работают непрерывно, на их остановку и запуск нужно около полутора суток. А ГЭС – мобильная, ее можно включить и выключить буквально за минуты. Именно у гидроэлектростанций есть большие возможности по погашению пиковых нагрузок энергосети. К примеру, наша ГЭС будет работать не 24 часа в сутки, а в среднем три-пять часов, за заданию регионального диспетчера.

## 70 ГЭС в год

– Сегодня гидростроители вынуждены приобретать зарубежное оборудование или что-то сделано в рамках роста казсодействия?

– Гидроэнергетика на 100% является заложником иностранного производства. В Казахстане

никогда не производилось необходимого для этой отрасли оборудование. В советское время все, что ставили на ГЭС, выпускали в России и Украине. Но заводы были ориентированы на гидроэлектростанции больших мощностей. Когда у нас в стране заговорили о развитии малой гидроэнергетики, я проехал по городам РФ. Нигде нужное оборудование не производили, но предлагали нам вложить средства, чтобы создать новый цех. Самым оптимальным партнером в этом вопросе пока остается Китай. Только в Ханжко более 10 производств, выпускающих оборудование для гидроэлектростанций. Несколько из них делают продукцию, отвечающую всем требованиям современности. Но есть и кустарные производства. Заводы, с которыми мы работаем, – либо государственные, либо государственно-частные, они несут ответственность за качество своего товара.

## – Есть ли потребность в открытии такого завода у нас в Казахстане и будет ли шанс конкурировать с китайскими производителями?

– Я в свое время долго вынашивал эту идею и до сих пор от нее не отказался. Если закон все же урегулирует и определит многолетнюю программу запуска станций, завод будет нужен. В том же Китае, который пока является мировым лидером в гидроэнергетике, инвесторы легко дают деньги на открытие таких производств. Но у нас в стране ежегодно строится по 70 ГЭС, а у нас пока идет речь только о запуске двух – нашей и еще одной небольшой в Алматинской области.

## – Какие факторы, помимо несовершенства законодательной базы, тормозят развитие гидроэнергетики?

– Отрасль для нас не новая, но мы потеряли все кадры. Я начинал работать на Шульбинской ГЭС. На ее строительстве было задействовано до 6 тыс. человек, приезжали специалисты из всех республик Союза. Сегодня же в Казахстане гидротехников не выпускает ни один вуз. Единственный факультет, который был в Таразе, закрыли. В свое время я обращался в различные инстанции, чтобы факультет с его лабораторией, которая считалась лучшей в Союзе, перевести в усть-каменогорский СДИ (сейчас ВКГТУ – «Курсив»). Это если говорить об инженерно-техническом персонале. Что касается рабочих специальностей, раньше при любой масштабной стройке создавались учкомбинаты, где готовили плотников-бетонщиков, сварщиков, монтажников. На той же Шульбинской ГЭС выпускали не менее 300–400 специалистов в год. Сейчас это не практикуется.

## – Как вы решали эту проблему в рамках строительства первой ГЭС на Тургусуне?

– На объект пришли несколько субподрядчиков. Все организации хорошие, но раньше они работали только в гражданском строительстве, поэтому им было тяжело понять специфику возведения гидротехнических сооружений. Многочисленные учкомбинаты приходилось учить в процессе. Хотелось, чтобы полученный ими опыт не пропал. Надеемся, что со временем все же запустим весь каскад ГЭС.

# Пантовое лето

Оздоровительные центры и пантолечебницы Казахстана и России озвучили цены на сезон 2019 года

Развитие мараловодческих хозяйств в Катон-Карагайском районе ВКО и Алтайском крае Российской Федерации дало толчок для совершенно новой отрасли в регионе. Каковы сегодня цены и услуги в пантолечебницах и санаториях Казахстана и России, выяснял «Курсив».

Екатерина ГУЛЯЕВА

## Восточное чудо

По данным сайта www.unikaz.asia, на текущий момент в Восточном Казахстане насчитывается четыре крупных племенных мараловодческих хозяйства и около десятка более мелких мараловодческих хозяйств с общим поголовьем около 8 тыс. оленей. При этом каждый самец способен ежегодно дать от 5 до 12 килограммов рогов, цена которых на мировом рынке составляет от \$140 до 150 за килограмм.

По мнению туроператоров ВКО, Катон-Карагайский район из года в год набирает популярность среди туристов и любителей пантового лечения.

«Пантолечение – давно признанный вид профилактики и лечения целого ряда заболеваний и повышения иммунитета. Доказано, что пантовые ванны омолаживают организм человека, помогают восстановить силы, нормализуют сон, улучшают состояние здоровья тех, кто страдает заболеваниями суставов», – рассказала «Курсиву» врач общей практики поликлиники «Хаким» в Семее Наталья Крючкова.

По данным Информационного туристического центра ВКО, в Катон-Карагайском районе в круглогодичном режиме работают сразу несколько пантолечебниц, где набор стандартных лечебных процедур примерно одинаков. Так, в стоимость тура



Самое дешевое лечение пантами – в лечебницах Восточного Казахстана.

обычно включены две обязательные в день пантовые ванны, одна процедура фитобочки, а также жаровая пантовая ингаляция. Также в цену путевки входит проживание, питание (трех-четырехразовое) и культурно-массовые мероприятия.

При этом разница в стоимости туров достаточно большая. Все зависит от уровня обслуживания, комфортности проживания и списка дополнительных услуг. Например, оздоровительный тур «Тропа здоровья Алтая» на семь дней стоит 94,5 тыс. тенге с человека (13,5 тыс.

тенге в сутки). Есть путевки стоимостью 100 тыс. тенге за пять дней (20 тыс. тенге в сутки с человека).

Впрочем, чаще всего владельцы пантолечебниц предлагают лишь стоимость одного дня пребывания в их заведении, чтобы клиент сам мог выбрать длительность своего отдыха. Цена варьируется от 8 до 25 тыс. тенге в сутки с одного человека.

Самый дешевый тур с пантолечением – 8 тыс. тенге в сутки – на небольшой базе отдыха, которая способна вместить не более 15 отдыхающих. А из услуг по лече-

нию здесь есть только пантовые ванны.

Цену отдыха и лечения в 12–14 тыс. тенге за сутки предлагают в тех лечебно-оздоровительных комплексах, которые работают только в летний сезон, а все удобства цивилизации расположены на улице.

Более дорогие туры, начиная с 18–20 тыс. тенге в сутки с человека, включают не только комплекс лечебно-оздоровительных процедур, но и достаточно широкий спектр развлечений и разнообразных видов активного и познавательного отдыха на

природе. Например, на базе лечебниц оборудуют футбольные поля и площадки для активных видов спорта, устраивают туристические маршруты по горам, конные прогулки и многое другое.

## Алтайский бархат

Еще одним крупнейшим центром пантолечения являются Алтайский край и Горный Алтай в Российской Федерации. Только в Алтайском крае в 31 мараловодческом хозяйстве разводятся до 26 тыс. голов оленей. На базе некоторых хозяйств созданы десять крупных лечебно-оздоровительных центров.

Исследовав данные официальных сайтов пантолечебниц и санаториев Алтайского края, «Курсив» провел собственный анализ цен на стандартный набор услуг с проживанием и питанием. Приводим цены в тенге, из расчета официального курса Национального банка РК в среднем размере 5,9 тенге за рубль.

Самые крупные оздоровительные комплексы Алтайского края приходится на окрестности города Белокурихи. Причем пантолечение на базе этих крупных санаториев – лишь одно из основных направлений в лечении и реабилитации. Помимо пантовых ванн (от 3245 до 3540 тенге за 15 минут), здесь можно также пройти такие процедуры, как пантовые микроклизмы (1475 тенге за 20 минут) и пантовый массаж (11 210 тенге за час). Пантовые ванны для детей оцениваются в санаториях Алтайского края в 1475 тенге. Отметим, что эти расценки примерно одинаковы для всех оздоровительных комплексов.

Разница в ценах на путевки заложена в таких категориях, как проживание, питание и досуг. У большинства санаториев и оздоровительных центров Алтайского края разработана четкая сетка разграничения цен на каждый период календарного года. Чем ближе к лету, тем дороже. Также цена на путевку зависит от

уровня комфортности номера и продолжительности отдыха. При этом разрыв цен, в зависимости от сезона, может достигать до 5–6 тыс. тенге за один и тот же номер в сутки на одного отдыхающего.

Так, если в первые пять месяцев 2019 года в санаториях Алтайского края можно отдохнуть и подлечиться за 23,6–26,6 тыс. тенге в сутки с человека (максимальная цена – 60–65 тыс. тенге в сутки), то в разгар летнего сезона пребывание в лечебницах обойдется от 31,4 тыс. тенге до 62 тыс. тенге. Впрочем, для любителей отдыха в условиях повышенной комфортности цена отдыха в апартаментах санаториев достигает 91,4 тыс. тенге в сутки.

А вот в пантолечебницах, открытых на базе мараловодческих хозяйств Алтайского края, расценки на лечение, проживание и питание раздельные. Так, прием одной пантовой ванны оценивается в 4720 тенге (800 рублей), а фитобочки – в 2360 тенге (400 рублей). Проживание в коттеджах стоит 3540–5900 тенге (600–1000 рублей) в сутки с человека. Питание обойдется в 2950–4720 тенге (500–800 рублей) в сутки с человека.

## Альтернатива

Для тех, кто не имеет возможности специально выехать в горы для полноценного отдыха и лечения, пантовые процедуры предлагают пройти и на базе оздоровительных центров в Боровом. Здесь пантовые аппликации на суставы стоят 1,1 тыс. тенге, пантовые ванны – 4,8 тыс. тенге, пантопаросауна – 3,1 тыс. тенге, а микроклизма с пантовым раствором – 2,1 тыс. тенге.

В Российской Федерации пантолечение предлагается и на базе одного из комплексов Калужской области, в 200 километрах от Москвы. В Калужской области пантовые ванны входят в стоимость путевки. В сутки проживание в 4-местном коттедже оценивается от 38,4 тыс. тенге с человека (6,5 тыс. рублей).

# Экоферма в подвале

На раскрутку грибного бизнеса ушли 2 млн тенге и два года работы

Выращивание грибов в интернете называют быстрокупаемым агробизнесом. Продавцы мицелия сулят мгновенную прибыль до 200–300%. Но в реальности разведение вешенок в искусственных условиях сопряжено с множеством трудностей, которые могут привести к убыткам.

Оксана СОСНОВСКАЯ

В магазинах и на рынках Восточного Казахстана круглогодично продают свежие вешенки, выращенные в искусственных условиях. Килограмм грибов стоит от 800 до 1500 тенге. Производители рассказали «Курсиву», насколько выгодно держать грибную ферму и какие подводные камни могут ждать начинающего предпринимателя.

## В противовес «купи-продай»

Житель Усть-Каменогорска Александр Лысаков работал супервайзером в сфере торговли. Но на определенном этапе жизни решил, что больше не хочет быть наемным работником и созрел для своего дела. Вариантов бизнес-идей перебрал много, в итоге остановился на выращивании грибов.

«Всегда хотелось заниматься производством, а не зарабатывать деньги на схеме «купи-продай», которая так распространена у нас в стране. Животноводство не рассматривал, душа не лежит зарабатывать на убийстве скотины. А вот мысль открыть грибную ферму меня увлекла», – рассказывает «Курсиву» Александр Лысаков.

Изначально предприниматель хотел заняться разведением шампиньонов, но выяснил, что такое дело будет выгодным только при условии запуска большого производства на площади не менее 1,5 тыс. квадратных метров. Поэтому в итоге решил сконцентрироваться на вешенках.

Вместе с другом житель Усть-Каменогорска принял участие в госпрограмме. Начинающие предприниматели получили льготный кредит в 1,5 млн тенге на развитие дела.

«Вложили и свои деньги, в целом ушло чуть более 2 млн тенге. По нашим подсчетам, бизнес должен был окупиться за три месяца. Но по факту на это ушло около двух лет. Было немало проблем, из-за которых мы недополучили прибыль в размере 7 млн тенге», – делится предприниматель.

Опыт выращивания вешенок в Восточном Казахстане немалый, но он не обобщен. Несмотря на то, что первые грибные фермы появились в области еще около 10 лет назад, каждый производитель варится в своем соку и, нащупав правильную методику работы, не спешит ею делиться с конкурентами. В соседней России есть платные курсы, на которых рассказывают об особенностях грибной технологии, но обучение стоит около 300 тыс. тенге, что, как отмечает житель областного центра, для начинающего предпринимателя, немало.

Усть-каменогорцы признают, что именно нехватка опыта стала главным барьером на пути развития их бизнеса. В интернете все схемы выращивания выглядели просто: «набивай мешки субстратом, закладывая мицелий и жди», – рассказывает предприниматель. Но в реальности субстрат заг-

нивал, грибы не росли, первый урожай ушел не на прилавки, а в помойку. О том, что на старте грибные блоки приходилось выкидывать, говорят и другие предприниматели, оценивающие свои убытки в сотни, а в отдельных случаях и миллионы тенге.

## Грибы в теплице и спальне...

Не сразу бизнесмены смогли найти хорошего поставщика мицелия. Первый партнер привозил некачественный товар, но понять, что грибница мертвая, удалось не сразу. В итоге было упущено немало времени.

«На начальном этапе работы мы рассчитывали, что чистая прибыль будет составлять процентов 50–60 от дохода. Но по факту получили только 10%. Изначально думали о наемных рабочих, однако, учитывая трудности, решили всю работу выполнять самостоятельно, практически жили в цехе», – говорит Александр.

Самым серьезным испытанием для бизнесменов стал процесс создания оптимального микроклимата в их грибном цехе, который они расположили в подвале производственного здания.

Стоит отметить, что производители выбирают разные помещения для организации грибных ферм. Один из основателей вешенкового бизнеса на востоке страны Бекеза Давуза около 10 лет назад устроил плантацию в заброшенном здании детского сада. Два предпринимателя из Алтая Сейжан Тулеков и Александр Шабанов выращивали грибы в самодельной теплице. Житель поселка Новая Бухтарма Евгений Юшин организовал ферму в частном деревенском доме,



Производители грибов из ВКО говорят, что из-за недостатка опыта недополучили 7 млн тенге.

обтянув стены полиэтиленовой пленкой.

По словам усть-каменогорцев, площадь выбранного ими подвала – около 500 квадратных метров. Пространство разделено на две части: в одной проходит

процесс инкубации мицелия, в другой грибы вызревают и растут.

Как поясняют предприниматели, вешенка требовательна не только к температуре и влажности окружающей среды. Поме-

щение, где выращивают урожай, должно хорошо проветриваться: на каждую тонну субстрата нужно подавать 350 кубов свежего воздуха в час.

«Перебрали множество вариантов отопления подвала, печке предпочли воздушные тены, несмотря на высокую стоимость электроэнергии. В нашем цехе можно выращивать до 3 тонн вешенок в месяц, если грибные блоки не болеют. Но половина вырученной с продажи суммы будет уходить на обслуживание помещения», – отмечает Александр Лысаков.

Думали усть-каменогорцы о запуске цеха по переработке грибов, в частности хотели мариновать вешенки, но, по их данным, в Казахстане не сертифицируют такую продукцию, так как нет соответствующей нормативной базы.

Несмотря на все трудности, спустя почти два года с момента запуска предприниматели говорят, что дело наконец-то налажено. Есть рынок сбыта – овощные ларьки и отделы в магазинах. Накоплен определенный опыт, хотя, по мнению бизнесменов, его все еще недостаточно, до многого приходится доходить путем проб и ошибок.

В целом идею выращивания грибов Александр считает стоящей, но советует новичкам не ждать при ее реализации быстрого дохода и набраться терпения. В числе минусов также отмечает сезонность спроса. Летом вешенки быстро вянут на жару, и владельцы торговых точек неохотно их берут на реализацию в больших объемах. Осенью же наступает грибной сезон в лесу, и жители предпочитают выращенные в естественных условиях грибы местным.