



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

КУРСИВ | ЮГ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 12 (29), ЧЕТВЕРГ, 4 АПРЕЛЯ 2019 г.

ТЕМА НОМЕРА:
ПОЛЕВАЯ КУХНЯ

02

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА:
ДОЛГИ ИЗ-ЗА СМЕНИ
НАЛОГОВЫХ КОДОВ

03

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА:
РУЛИТ КТО ХОЧЕТ

03

ОБЩЕСТВО:
КТО ОТВЕТИТ ЗА ПРОЕЗД

04



* Бриф-новости

Наращивают экспорт

На сегодняшний день предприятия Туркестанской области экспортировали товары на общую сумму свыше \$ 344,2 млн, сообщил на совещании по системным вопросам развития экспорта Туркестанской области заместитель областного акима Меиржан Мырзаалиев.

Как уточнил замакима, основными импортерами региона являются Россия (\$175,4 млн), Узбекистан (\$37 млн), а также страны Евросоюза (\$66,6 млн) и Азии (\$49,3 млн). Основными экспортными товарами за рубеж являются минеральные продукты, продукты животного и растительного происхождения, готовые продовольственные товары, продукция химической и связанной с ней отраслей промышленности, включая каучуки и пластмассы.

Наряду с этим Меиржан Мырзаалиев отметил, что Туркестанская область является одним из крупнейших экспортных бахчевых культур, хлопка и текстильной продукции. Кроме того, предприятия региона налаживают экспорт машин, оборудования, транспортных средств и приборов.

Построят 24 дома

24 многоэтажных дома будет возведено в Шымкенте по программе «7-20-25» в 2019 году, сообщает пресс-служба АО «СПК «Shymkent». В этом году планируется возвести почти 64 тыс. кв. м жилья. Для участия в программе СПК «Shymkent» получила кредит в размере 10 млрд тенге от АО «Ипотечная организация «Баспана». Так, первый дом будет готов уже осенью, а стоимость квадратного метра составит от 200 до 220 тыс. тенге.

По информации пресс-службы, сейчас ведется строительство восьми многоэтажных домов в микрорайоне Туран, 10 пятиэтажных домов в микрорайоне Асар-2 и шести пятиэтажных домов в Каратауском районе города.

85% МСБ – действующие

На 1 марта 2019 года в Кызылординской области зарегистрировано более 43 тыс. субъектов МСБ, из них 85% – действующие. Только за последний год количество действующих МСБ выросло на 13,8%, сообщается на официальном портале акимата области.

Как отмечается в сообщении, в регионе проводится масштабная и системная работа по развитию массового предпринимательства, преимущественно в сельской местности. В этом году на микрокредитование бизнеса предусмотрено более 4 млрд тенге, они будут направлены на реализацию программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства «Еңбек». Из областного бюджета будет выделено 500 млн тенге для регионального инвестиционного центра на финансирование стартап-проектов.

Кроме того, в рамках программы «Бизнес-Советник» в 2019 году планируется принять 737 человек, при этом на 15 марта уже были обучены 179 человек. В рамках программы «Бастау-Бизнес» планируется обучить 800 человек, оно началось 11 марта. В рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020» с начала года БВУ одобрено 27 проектов на общую сумму 658 млн тенге.

Буренки из-за бугра

36 тыс. голов КРС мясного направления планируют завезти в Жамбылскую область из-за рубежа до 2027 года, передает ИА «Zhambylnews». В этом году предприниматели намерены закупить уже 4 тыс. животных. По словам специалистов, это позволит увеличить производительность мяса в регионе и нарастить экспорт.

Первую партию коров импортировали из Германии. В Таласский район крестьянские хозяйства завезли 112 голов скота мясо-молочного направления высокорентабельной породы «симментал», на это было затрачено 80 млн тенге. По словам заместителя руководителя управления сельского хозяйства Жамбылской области Кайрата Аманова, в прошлом году из региона была экспортирована тысяча тонн мяса, в этом планируется отправить полторы тысячи тонн.

Сахарный кластер под угрозой?

Более полумиллиарда тенге задолжал свекловодам Меркенский сахарзавод

670 млн тенге задолжал около 80 крестьянским хозяйствам Жамбылской области Меркенский сахарный завод за сданную еще в прошлом году свеклу. Пророчку в несколько месяцев здесь объясняют задолженностью покупателей сахара. В случае несвоевременного погашения заводом долгов с аграриями пообещал рассчитаться областной акимат.

Темурлан ТУРДАЛИН

Сладкая зеница ока

Многие фермерские хозяйства Жамбылской области, которые в прошлом году вырастили сахарную свеклу и сдали ее на Меркенский сахарзавод, до сих пор не могут получить деньги. Сбор и сдача урожая начинается в середине осени и заканчивается в конце декабря. И все это время шла приемка свеклы на завод в соответствии с заключенными договорами.

Завод пообещал рассчитаться с фермерами через три месяца после поставки товара. Такая отсрочка платежа давала предприятию возможность переработать сырье и продать полученный сахар. Однако даже при этом в оговоренные сроки завод не смог расплатиться со всеми кредиторами. С некоторыми фермерами предприятие частично рассчиталось готовой продукцией, перед частью КХ долги были закрыты полностью. Но к концу марта завод не выплатил деньги за полученные 83 тыс. т



Кампания по приемке свеклы длится все время сбора и сдачи урожая – с середины осени до конца декабря. С поставщиками должны были рассчитаться через три месяца после сдачи товара. Но с 80 хозяйствами не расплатились по сей день. Фото предоставлено облсельхозуправлением

сырья из 120 тыс. т, сданных в 2018 году.

Достучаться до небес

Фермеры предпринимали неоднократные попытки получить кривно заработанные деньги. Сейчас, в начале посевной, они нужны

аграриям как никогда: на закуп топлива, аренду и покупку техники, подготовку земли. По словам главы КХ «Алга-Ж» из Меркенского района Быржана Пралиева, директор завода Нуржан Каргабаев сначала встречался с аграриями, а после перестал выходить на связь.

«В начале марта он на встрече с нами пообещал расплатиться к концу месяца. Рассказывал нам, что этот вопрос решает не он, а акционеры завода, находящиеся в Алматы.

После этого еще несколько раз фермеры встречались с ним, раз-

говаривали по телефону, а потом он совсем пропал. Охрана завода не пускала нас на территорию: мол, директора на месте нет», – рассказал «Курсиву» по телефону свекловод.

2 >>

Список – как крик души

В Шымкенте могут повториться случаи массового отравления

В Шымкенте было выявлено 139 объектов питания, которые работают без оформления соответствующих документов. Эти кафе, рестораны, кондитерские, пекарни и прочие точки общепита работают без контроля со стороны департамента охраны общественного здоровья города Шымкента. Что может представлять опасность для посетителей.

Наталья ХАЙКИНА

Учет – не наказание

Список из 139 объектов питания города Шымкента, в числе которых toyxаны, рестораны, пекарни, кондитерские цеха, кафе и так далее, был опубликован в соцсетях и городской газете. По словам руководителя департамента охраны общественного здоровья (ДООЗ) города Шымкента Абдиманапа Тулебаева, всего в Шымкенте зарегистрировано 769 таких объектов.

«Почти 20% предпринимателей работают бесконтрольно, что создает опасность для населения», – рассказал «Курсиву» Абдиманап Тулебаев. – Мы их не можем контролировать, потому что они для нас как бы не существуют. А в результате не знаем, что творится в пищеблоках, кто работает, соблюдается ли технология».

На брифинге ДООЗ, который прошел в Шымкенте во вторник, особенно подчеркивалось, что предприниматели обязаны регистрироваться в департаменте, так как в первую очередь они сами должны быть заинтересованы в том, чтобы их продукция была безопасна для потребителей. Кроме того, пока все проверки и встречи носят разъяснительный характер. Предприниматели не должны бояться грядущих проверок или каких-либо наказаний, так как своевременный контроль поможет им избежать крупных неприятностей.

Не доводите до крайности

«У нас есть проверки, когда согласно техническому регламенту делаем закуп продуктов и проводим



исследования в лабораториях, – говорит Абдиманап Тулебаев. – Если выявляем, к примеру, несоответствие по баксовставу, то принимаем экстренные меры, вплоть до уничтожения всей продукции».

По словам г-на Тулебаева, за занятые предпринимательской деятельностью без соответствующей регистрации на предпринимателя налагается первичный штраф до 150 МРП, или 378 тыс. 750 тенге. При повторном нарушении мы можем запретить деятельность, вплоть до конфискации.

Проверки бывают разными

Заместитель руководителя ДООЗ Алмат Косалиев напомнил: плановые проверки на объектах питания проводятся один-два раза в год. Однако если поступает жалоба, то при подтверждении нарушений предпринимателя штрафуют, а объект могут закрыть до исправления выявленных нарушений. Но если у предпринимателя нет разрешения на деятельность, то он не состоит на учете в ДООЗ.

«Получение разрешительного документа – не простая формальность. После получения разрешения объект ставится на учет», – пояснил г-н Косалиев. Руководитель отдела правовой работы ДООЗ Болат Курманов дополнил «Курсиву», что если на точку общепита поступает жалоба,

сотрудники департамента охраны общественного здоровья в Шымкенте призвали предпринимателей не создавать себе проблем.

Фото: Асхат АССАНДИ



«Почти 20% предпринимателей работают бесконтрольно, что создает опасность для населения. Мы их не можем контролировать, потому что они для нас как бы не существуют. А в результате не знаем, что творится в пищеблоках, кто работает, соблюдается ли технология».

Абдиманап ТУЛЕБАЕВ, руководитель департамента охраны общественного здоровья в Шымкенте

то проверка регистрируется в органах управления правовой статистики, которые относятся к Генеральной прокуратуре.

«Жалоба рассматривается в течение 30 дней. Но если происходят массовые отравления, то проверка назначается незамедлительно. У нас даже есть право выйти на проверку без регистрации, но оформить ее потом», – подчеркнул Болат Курманов.

Прецеденты уже были

Напомним, что случаи массового отравления происходили в Шымкенте неоднократно. Один из последних – массовое отравление людей мороженым в 2018 году, когда в инфекционную больницу попали 188 человек. Главный специалист управления охраны общественного здоровья Енбекшинского района Клара Адырбаева проинформировала «Курсив», что если случится вспышка кишечного заболевания или массового отравления населения, то согласно закону ответственность за это несет предприниматель.

«Мороженое пропустили потому, что предприниматель работал без разрешительных документов, его как бы не существовало для проверяющих и контролирурующих органов», – отметила Клара Адырбаева. – Мы не могли получить его данные, он у нас не значился. Каждый предпри-

ниматель обязан вести внутренний производственный контроль, то есть обеспечить максимум мероприятий, чтобы следить за качеством и безопасностью продукции».

Иная точка зрения

Между тем предприниматель Мухтархан Конысбаев рассказал «Курсиву», что всевозможные проверки приходят к нему ежеквартально. «Проверяют все, начиная от участкового и заканчивая соседями. Дезинфекция, пожарные, энергопоток, санитарные врачи, газовики. Мой бизнес считается брендом, но по ряду причин пришлось изменить название с «Ваниль» на Van ellia. Сегодня мне объяснили, что если меняешь название, то надо снова получать документы. Хорошо, хоть это делается бесплатно, так как при смене названия мне пришлось заплатить более миллиона тенге», – поведал Мухтархан Конысбаев.

Главный специалист управления охраны общественного здоровья Абайского района Тамара Кенжебаева подчеркнула, что многие предприниматели путают представителей ДООЗ со специалистами лабораториями, дезинфекцией, дерматологией и дезинсекцией. Поэтому она кажется, что санитарные врачи слишком часто их проверяют.

Как сообщила «Курсиву» начальник отдела палаты предпринимателей Шымкента Сабира Адамбекова, занесенные в список нарушителей предприниматели обращались в палату за помощью.

«Спрашивали, что им делать. Мы со своей стороны провели разъяснительную работу, помогаем с оформлением документов», – говорит Сабира Адамбекова. – Но ни один предприниматель не пожаловался на то, что его неправильно занесли в список. Понятно, что от соблюдения требований никто не освобождал».

Между тем в опубликованном списке ДООЗ есть предупреждение для населения: «Настоящим напоминаем жителям и гостям города, что посещение объектов общественного питания, не имеющих соответствующих разрешительных документов, может представлять опасность для вашего здоровья и ваших детей!».

Полевая кухня

Слабая информированность фермеров мешает получению прибыли

В чем нуждаются и что волнует аграриев юга Казахстана, рассказали в Казахстанской ассоциации сахарной, пищевой и перерабатывающей промышленности. О том, как можно решить возникающие у фермеров вопросы, поделились в интервью «Курсиву» президент ассоциации Айжан Наурзгалиева и вице-президент Инна Митрофанова.

Людмила МЕЛЬНИК

– Расскажите, чем конкретно вы можете помочь местным аграриям?
И.М.: Вначале хотелось бы отметить, что еще в прошлом году мы совместно с программой USAID провели отраслевое исследование «Проблемы плодовоощного сектора Казахстана», которое охватило три области: Алматинскую, Жамбылскую и Южно-Казахстанскую (ныне Туркестанская). Мы посетили в каждом регионе крестьянские хозяйства, пообщались с аграриями, провели анкетирование. В результате выяснили, что у фермеров очень слабые знания в правовом, агротехническом, маркетинговом поле. Кроме того, они мало осведомлены об отраслевых программах, которые разработаны государством.

А.Н.: Или, например, садоводы не знают, что делать с яблоками. В этой связи мы привезли с собой специалиста, который сделал анализ почвы и подскажет им, какую культуру лучше сажать на ней, чтобы получить максимальную прибыль. Также в нашей группе есть переработчик плодовоощной продукции, готовый покупать урожай у фермеров и даже работать с ними на фьючерсных контрактах. Это позволит хозяйству найти выгодный канал сбыта нового урожая.

– Местные фермеры стараются использовать как можно меньше удобрений. Что вы им рекомендуете?
И.М.: На самом деле они стараются вообще ничего не вносить в землю.

Это тоже одна из проблем. Одни крестьяне экономят на удобрениях, на препаратах против вредителей и болезней растений, другие, напротив, перебарщивают с этим. Минеральные удобрения в настоящее время субсидируются государством. Эта поддержка направлена не только на аграрный сектор, но и на казахстанских производителей удобрений.

Но факт, что фермеры не соблюдают нормы внесения удобрений, негативно сказывается на состоянии почвы. С агрономами сегодня у многих хозяйств проблемы, грамотных специалистов найти очень трудно. Поэтому мы приглашаем специалистов из других стран, которые могут поделиться опытом, ведь даже при внесении органических удобрений нужно быть осторожным, чтобы не нанести вред земле.

Кстати, один из разделов семинара, который мы проводили для фермеров, как раз посвящен вопросам перехода от традиционного к органическому земледелию. Полезную информацию аграрии получили и, возможно, применяют ее на собственном опыте. И наша задача заключается не в навязывании той или иной методики, а в обеспечении альтернативы.

– Какие проблемы вы наблюдаете в Меркенском районе, где, кстати, много сельхозплощадей отведено под посевы сахарной свеклы.

И.М.: И здесь наблюдается много проблем со сбытом урожая, о чем нам неоднократно говорят сельхозтоваропроизводители. Сахарная свекла – это высокомаржинальный продукт: при правильной агротехнологии и соблюдении севооборота можно неплохо зарабатывать. Сегодня вы отводите землю под свеклу и заключаете договор с сахарным заводом. Завтра вы работаете с трейдером и выращиваете кормовые культуры для восстановления почвы. Ключевому делу нужно подходить профессионально.

Понятно, что сегодня местные исполнительные органы обязывают фермеров сажать сахарную свеклу. Но все равно даже на таких условиях



Айжан Наурзгалиева

«Руководство сахарозаводов должно быть заинтересовано в том, чтобы фермеры свободно ориентировались в вопросе производства сахарной свеклы. Пока же нам об этом приходится лишь мечтать».

Айжан НАУРЗГАЛИЕВА, президент ОЮЛ «Казахстанская ассоциация сахарной, пищевой и перерабатывающей промышленности»



Инна Митрофанова

к возделыванию этой культуры необходимо подходить грамотно и не руководствоваться только желанием получить обещанные субсидии.

А у вас здесь получается, что крестьянин из года в год на одном и том же участке сеет свеклу, а потом жалуется на ее низкую урожайность и на то, что завод отказывается принимать у него полученные клубни. После третьего урожая свеклы на участке, где она росла, почву обязательно нужно восстанавливать, но это не значит, что эта земля не будет приносить прибыль. Просто необходимо обязательно учитывать севооборот. К сожалению, не все об этом знают, а некоторые знают, но не выполняют.

– Подобные перегибы, наверное, возникли из-за того, что государство заинтересовано в повышении производства сахара?

А.Н.: Государство заинтересовано в росте производства и сахара, и сахарной свеклы. Это связано с увеличением производства сахара из сахарной свеклы, на что нацелена государственная программа Министерства сельского хозяйства

РК по развитию сахарной отрасли. Согласно нашим исследованиям еще три года назад в стране из сахарной свеклы было произведено всего 5% сахара, а в настоящее время этот показатель вырос до 20%. И процесс имеет тенденцию к увеличению.

– Тем не менее фермеры продолжают говорить о недостаточной поддержке при производстве сахарной свеклы.

А.Н.: Поддержка, может быть, и достаточная. Мы думаем, что проблемы возникают уже на местах. То есть в ее реализации на уровне акиматов. Мы в этом направлении работаем не первый год и видим, что на местном уровне на фермеров оказывается административное давление, когда мелкого агрария, у которого имеется два-три гектара земли и нет никакой техники, вынуждают сажать сахарную свеклу. Какой урожай он сможет получить без правильного полива и соблюдения технологии выращивания этой культуры? Это большой вопрос.

– Полагаю, вы рекомендуете государственным органам обращать

внимание на подобные перегибы в работе местной исполнительной власти?

И.М.: К сожалению, мы не имеем столь налаженного общения с региональными управлениями сельского хозяйства. У нас имеется прямой канал связи с Министерством сельского хозяйства, куда и адресуем все свои рекомендации. И надеемся, что они принимаются во внимание при разработке отраслевых программ. Причем президент ассоциации Айжан Наурзгалиева состоит в рабочей группе МСХ и может озвучивать все проблемные вопросы, касающиеся аграрного сектора и производства продуктов питания. В последней программе развития АПК отражены все нюансы производства сахарной свеклы и выращивания овощей.

– Удалось ли вам уже решить какие-то вопросы местных аграриев?

А.Н.: Мы к решению вопросов стараемся подходить комплексно, по мере их возникновения. Пытаемся наладить связь фермеров с сахарными заводами, но не всегда это у нас получается. Тем не менее при разработке последней программы развития сахарной отрасли был внесен ряд предложений, которые исходили от аграриев. В том числе обязательное соблюдение севооборота.

Плюс мы стараемся донести до руководства сахарозаводов, чтобы они более тесно работали с фермерами. Ведь в том же Кыргызстане или России сахарные заводы используют бонусные программы для фермеров. То есть если сельхозпроизводитель привозит клубни высокой сахаристости, отличающиеся хорошим товарным видом, соблюдает севооборот, ему полагается дополнительный бонус при оплате урожая. И мы считаем, что руководство сахарозаводов должно быть заинтересовано в том, чтобы фермеры свободно ориентировались в вопросе производства сахарной свеклы. Пока же нам об этом приходится лишь мечтать.

Хоровод вокруг земли

Нарушения в земельных отношениях в Шымкенте приняли системный характер

36% от общего числа обращений предпринимателей Шымкента по нарушениям их прав составляют вопросы земельных отношений. Причем большая часть связана с так называемыми накладками, когда на один земельный участок госорганы регистрируют несколько собственников.

Наталья ХАЙКИНА

Проблемными вопросами земельных отношений предпринимателей с местными исполнительными органами Шымкента являются административные барьеры и нарушения при изменении целевого назначения земельного участка, выкупе арендованной земли, изъятии для государственных нужд. Но самой главной проблемой являются так называемые накладки, когда на один земельный участок получают государственную регистрацию сразу нескольких собственников. Об этом шла речь на заседании совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции Шымкента.

Нарушения стали системными

Председатель совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции палаты предпринимателей Шымкента Мелес Сейтжанов заявил, что нарушения в сфере земельных отношений приняли системный характер. «Мы рассматриваем эти вопросы потому, что изъятия, невыплаты и другие нарушения носят системный характер», – подчеркнул он. – Поэтому готовим электронную базу, чтобы человек в любое время мог проверить, все ли в порядке с оформлением его земельного участка».

В то же время руководитель отдела земельных отношений Шымкента Мурат Абдрахманов отметил, что пресловутые накладки возникли из-за того, что до 2013 года земельные участки в район-

ных земкомах регистрировались иначе, чем в Шымкенте.

«Путаница получилась после присоединения территорий Сайрамского района к городу Шымкенту в 2013 году, – пояснил «Курсиву» Мурат Абдрахманов. – У кого-то остался государственный акт Сайрамского района, у кого-то появился шымкентский. Дело в том, что в Сайрамском районе оформляли документы не так, как в Шымкенте. В этом виноваты инженеры местных земельных отделов. Сейчас работаем по каждому случаю, приоритет тем, кто первым получил землю».

Вечные вопросы: кто виноват и что делать?

По мнению заместителя руководителя палаты предпринимателей города Шымкента Кайрата Аленова, во избежание подобных проблем необходимо полностью переходить на цифровизацию, вплоть до принятия постановления земельной комиссией. Он также указал еще одну из причин, по которой происходит путаница при распределении земельных участков, – отсутствие плана детальной планировки.

«До 2016–2018 годов более 50% обращений предпринимателей к нам за помощью было связано с земельными вопросами. Постепенно этот показатель уменьшился до 20–25%. Но в этом году произошел всплеск из-за накладок земельных участков», – рассказал «Курсиву» Кайрат Аленов. – Каким образом получилось так, что на один земельный участок зарегистрированы два и более владельца, мы сейчас разбираемся».

Спикер привел в качестве примера интересный случай, когда один шымкентский предприниматель купил участок железнодорожного пути в 2003 году. В 2004 году он его оформил, прошел соответствующую государственную регистрацию.

«На протяжении 15 лет все было в порядке. Но в 2018 году вдруг появилось некое АО, которое заявило свои права. При выяснении обстоятельств стало известно, что в

2017 году это АО зарегистрировало право собственности на тот же отрезок железнодорожного пути, а основанием для регистрации стал акт приема-передачи, датированный 1999 годом. Но саму регистрацию провели только в 2017 году. Однако в Гражданском кодексе РК, а также в законе о порядке регистрации движимого и недвижимого имущества говорится, что право собственности начинается с даты государственной регистрации», – отметил Кайрат Аленов.

Как он подчеркнул, этот случай наглядно показывает многочисленные нарушения различных органов. Спикер уверен, что такие вопросы надо решать на уровне центральных органов, поэтому на заседании было принято решение обратиться в Комитет юстиции, Комитет госимущества и приватизации.

Конфликт интересов

«Это, по сути, конфликт интересов», – считает г-н Аленов. – Сотрудники земельных управлений и отделов сами выносят с нарушением определенные решения и постановления, а теперь сами должны себя проверять. А ведь у нас были случаи, когда некоторые предприниматели полностью лишились своего имущества. К сожалению, без согласия этого предпринимателя, который потерял все, я не могу озвучить ни название фирмы, ни детали самого дела».

Заместитель начальника управления прокуратуры города Шымкента Батыр Ерғешов подтвердил, что все предоставленные палатой предпринимателей материалы взяты для использования в проверках.

«Назначаем проверку, которая согласно закону может длиться месяц», – сказал «Курсиву» Батыр Ерғешов. – Мы участвуем в совете по защите прав предпринимателей еще и затем, чтобы консультировать членов совета, как в рамках закона принять правильное решение. Сейчас мы порекомендовали членам совета отправить для проверки все материалы в уполномоченные государственные органы».

Сахарный кластер под угрозой?

<< 1

5 марта фермеры обратились с жалобой к премьер-министру страны Аскару Мамину. Чуть позже коллективное письмо было направлено акиму области Аскару Мырзахметову. В нем свекловоды выразили озабоченность будущим этой отрасли.

«Не закроется ли Меркенский сахарный завод? Не пытается ли он сорвать кампанию посева сахарной свеклы, что отрицательно скажется на программе развития этой отрасли? Ведь на грани срыва 1775 га посевов», – написали в коллективном обращении фермеры. Подписавшиеся задали в нем прямой вопрос: «А надо ли вообще в этом году сеять сахарную свеклу?!»

Отрасль государственной важности

Между тем проблемы с невыплатами денег фермерам могут отразиться не только на посевах и, соответственно, урожае свеклы 2019 года в регионе. Вопрос стоит шире. По данным сельхозуправления Жамбылской области, в Казахстане всего три сахарных завода – Коксуйский в Алматинской области и два в Жамбылской. Эти предприятия и помогают снизить зависимость Казахстана от импорта сладкого продукта. По данным облакмата, продукция трех отечественных заводов сейчас закрывает около 20% от внутренней потребности в сахаре. Руководство страны не раз давало указания развивать сахарное производство, поощрять и стимулировать крестьян выращивать этот корнеплод. Но наблюдающаяся сегодня ситуация с этим никак не вяжется.

Руководитель облсельхозуправления Берик Ныгмашев заверил «Курсив», что с самого начала возникновения ситуация находится под контролем властей, и все это время чиновники искали пути ее благополучного разрешения.

«Из общей задолженности в 950 млн тенге завод уже выплатил 280 млн. На сегодняшний день из 220 крестьянских хозяйств еще не получили свои деньги около 80. Фермеры мы успокоили: завод не закроемся. Мы использовали все свои

ресурсы и дали понять заводу, что с акиматом области и фермерами лучше не шутить. Когда начались проблемы, мы решили выделить из бюджета деньги, чтобы самим закрыть долги завода. Сейчас его руководство пообещало нам, что рассчитаются до середины мая. Но это крайний срок. Они планируют закрыть долги до конца апреля. Договорились, что мы сейчас напрямую выплатим деньги фермерам, а завод до конца мая нам их вернет. Также мы помогли тем, у кого есть обязательства по лизингу и займам – их пролонгировали», – рассказал главный аграрий области.

Взяли в долг и отдали в долг

На самом заводе объяснили причину сложившейся ситуации просто: с ними не рассчитались покупатели сахара. Директор завода Нуржан Каргабаев заявил «Курсиву», что в течение полумесца долги выплатят.

«Кое-какие наши партнеры подвели. Но большую часть сахара закупила одна отечественная компания. Я не могу сказать, кто они. Мы обязуемся рассчитаться с фермерами до конца апреля. Это с запасом, а скорее всего, мы погасим все долги раньше, в течение одной-двух недель», – сообщил по телефону Нуржан Каргабаев. Он добавил, что деньги на это там планируют получить от своих должников, а также ищут средства из других источников.

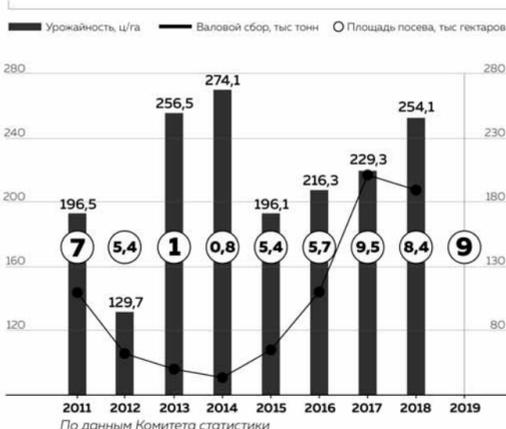
О поддержке и профмерах

Как рассказал Берик Ныгмашев, производителям сахарной свеклы оказываются серьезные меры поддержки. Так, государство субсидирует саму свеклу: за каждый сданный килограмм сладкого корня фермер получает 12 тенге из бюджета облакмата. На это ушло около 1,7 млрд тенге. Завод же за килограмм платит на треть меньше – 8 тенге. К тому же облакमत через СПК «Тараз» выдает семена свеклы с отсрочкой платежа до осени и выплачивает на них субсидии до 50% от их стоимости.

«Помогаем и при покупке свеклоуборочной техники в лизинг у «КазАгроФинанс». Для этого залог не нужен: государство 25% первоначального взноса закрывает из республиканского бюджета, а акимат области добавляет свои 10%», – сообщил собеседник.

А чтобы задержки по выплатам впрямь не повторялись, акимат области намерен пересмотреть договоры с заводом.

Производство свеклы в Жамбылской области



Рулит кто хочет

Один из выгодных сегментов экономики выпал из сферы внимания властей

Служба такси в Таразе представлена 18 фирмами, большинство из которых официально не зарегистрировано. В этой связи специалисты городского отдела ЖКХ и налоговых органов затрудняются сказать, сколько человек занято в этой сфере экономической деятельности.

Людмила МЕЛЬНИК

Не все учтено

По данным Комитета по статистике РК, в 2016 году такси было оказано услуг на сумму 1,7 млрд тенге. В 2015 году этот показатель составлял 2,1 млрд тенге. За два месяца текущего года объем перевозок такси обеспечен на уровне 5,4 млн тенге (4,4 млн тенге в январе и 1,1 млн тенге в феврале). Всего услугами такси воспользовались за этот период 1,8 тыс. человек. В январе-феврале 2018 года, согласно статистике, такси обслужило 2,4 тыс. человек.

Разумеется, эти данные не отражают истинного положения дел в сфере такси. В Таразе, где работа общественного транспорта ограничивается временным промежутком с 7 утра до 21.00, частным извозом может заняться любой желающий автовладелец. Поэтому назвать точное число частных перевозчиков никто не может.

Вот и руководитель управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог **Бахытжат Жанибеков** затруднился назвать «Курсиву» общее число таксистов в регионе.

«Мне известно, что в нашей области официально действует восемь фирм, осуществляющих услуги в сфере такси. Но сколько человек имеют патенты, точно не знаю. Здесь ведь наблюдается постоянная текучесть: одни приходят, другие уходят», – отметил он.

Кстати, по информации ЖКХ, официально зарегистрировано 8 служб такси, еще 10 было включено в реестр, так как они оказывают свои услуги через интернет.

«Вы как нельзя вовремя подняли эту тему», – сказал в свою очередь «Курсиву» заведующий сектором общественного транспорта отдела жилищно-коммунального хозяйства акимата города Тараза **Адилет Керимкулов**. – Понимаете, у нас самих имеется множество вопросов касательно работы служб такси. В настоящее время мы занимаемся составлением реестра фирм, действующих в этой сфере. Согласно



ему в области имеется восемь фирм, которые оказывают населению услуги такси. Кроме того, мы включили в свой перечень службы такси, получающие заказы через интернет, в том числе «Яндекс.Такси». Таких фирм у нас 10. И если местные фирмы мы можем как-то регулировать, то со службами, работающими через всемирную сеть, у нас возникают сложности».

«Дело в том, что мы в своей работе руководствуемся приказом министра национальной экономики №4 от 6 января 2015 года «Об утверждении форм уведомлений и правил приема уведомлений государственными органами», – пояснил собеседник. – По моему мнению, уведомления о деятельности индивидуальных предпринимателей, занимающихся частным извозом, должно принимать областное управление пассажирского транспорта и автодорог. Однако при реорганизации в конце прошлого года бывшего управления строительства, пассажирского транспорта и автодорог эти функции были переданы в территориальные

Водителей, промышленных частных извозов в Таразе, можно увидеть на каждом углу. Но их пока никто не считает.

Фото: Виктор БАРАБАШ

отделы ЖКХ. А механизма регулирования частных извозчиков нет. Как работать в таких условиях?! Поэтому мы сейчас пишем письма в Миннацэкономики, чтобы там разработали соответствующую методику».

Адилет Керимкулов добавил, что согласно Закону РК «О лицензировании» на осуществление частного извоза лицензия не требуется. Гражданину, решившему таксовать, нужно лишь зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя и получить годовой патент.

«Шашки» в руки

То есть частным извозом может заниматься любой автовладелец. И для этого нужно лишь получить патент и приобрести гребешок с шашечками. В департаменте государственных доходов по Жамбылской области заявили, что не могут сказать, сколько человек занимаются такой предпринимательской деятельностью, как частный извоз.

Однако о том, как получить патент, рассказали.

«Прежде всего им необходимо зарегистрироваться в качестве ИП. Для этого нужно представить в налоговый орган по месту ведения предпринимательской деятельности уведомление о начале деятельности в качестве ИП. Уведомление по установленной форме подается в электронной форме посредством веб-портала электронного правительства либо в явочном порядке на бумажном носителе. Регистрация в качестве ИП в налоговых органах проводится бесплатно», – рассказал главный специалист ДГД по Жамбылской области **Умирзак Коспанов**.

По его словам, физическим лицам, занимающимся частным извозом, в налоговом органе предлагается специальный режим налогообложения. «Уплатить налоги, социальные отчисления и пенсионные взносы, заявленные в патенте, надо до его подачи в налоговые органы, – говорит специалист. – Патент выдается

на срок не менее одного месяца и не более 12 месяцев. Если ИП оформил патент на один месяц, то следующий документ выдается до истечения срока действия предыдущего. Например, ИП оформил патент сроком действия с 1 марта по 31 марта 2019 года, следующий расчет стоимости патента ему необходимо подать за два-три дня до срока истечения действия патента. Если налогоплательщик заболел или его транспорт находится в ремонте, он может приостановить налоговую отчетность на срок до года с последующим его продлением».

Нужна организация

«Я вожу людей на своей машине больше 20 лет. Знаю город, как свои пять пальцев. И чтобы работать без проблем, всегда брал патент в областном филиале Союза водителей Казахстана. Он стоил недорого. Последний раз это было в прошлом году, я заплатил за патент 2 тыс. тенге», – рассказал «Курсиву» житель Тараза **Павел Туз**.

Он признался, что намерен прекратить свою деятельность, так как с нынешнего года правила получения патента изменились. «Мне знакомые таксисты рассказали, что получали в этом году патент уже в управлении госдоходов города Тараза. Там нужно указывать предполагаемый ежемесячный доход – 100 тыс. тенге. Но я в месяц эту сумму при всем желании не отобью частным извозом. Машина требует постоянного ухода, нужен бензин, иногда и на штрафы попадаешь. Поэтому я на точки пока не выезжаю. А потом подумаю. А вообще считаю, что в городе нужно открыть государственный таксопарк. Только тогда здесь можно навести порядок», – считает таксист.

Что касается стоимости одной поездки по городу, то расстояние из микрорайона до центра обойдется пассажиру в 500 тенге, до рынка «Ауыл Береке» таксисты берут 1 тыс. тенге, из микрорайона Мынбулак в микрорайон Байтерек можно доехать за 400 тенге. Примерно такие же тарифы действуют и в Алматы. Если говорить об услугах фирм такси, то все они установили стартовую стоимость первого километра в 300 тенге, а затем по 50 тенге за каждый километр. Причем счетчик установлен на смартфоне или планшете с учетом средней скорости движения транспорта по городу – 60 км/час. Таким образом, проезд в фирменном такси по цене мало отличается от услуг бомбилы.

Код попутал

Из-за смены налоговых кодов у шымкентских предпринимателей образовались долги перед бюджетом

Шымкентские предприниматели, утверждающие, что являются добросовестными налогоплательщиками, неожиданно оказались в должниках. Как выяснилось, проблема возникла из-за изменения кода УГД в связи с выходом Шымкента из состава бывшей ЮКО.

Сергей ПАВЛЕНКО

Александр С. (фамилию он пожелал не называть. – «Курсив») около десятка лет является индивидуальным предпринимателем, занимаясь столярными работами. У него из-за обнаружившейся налоговой задолженности арестовали счета в банке. А затем его посетил уже судебный исполнитель. В чем причина радикальных мер со стороны фискального органа, откуда и когда появилась недоимка, притом что предприниматель своевременно оплачивал все налоги, пришлось выяснять в органах государственных доходов.

Все по закону

Руководитель управления принудительного взыскания ДГД по городу Шымкенту **Абит Бекжигит** пояснил «Курсиву», что действия налоговиков законны и оправданы, а для неплательщиков предусмотрены различные наказания.

«В законе предусмотрены меры воздействия на должников. Так, после образования задолженности мы отправляем неплательщику уведомление об этом. Если и после получения уведомления долг не погашается, то предпринимателя следующие по тяжести воздействия меры: закрытие банковских счетов, опечатывание кассовых аппаратов. Далее следует инкассовое распоряжение, то есть списание денежных средств, которые есть у должника на счету. Деньги автоматически списываются в счет погашения задолженности. Следующей мерой является ограничение в распоряжении имуществом. Все движимое и недвижимое имущество с этого момента находится под арестом, на него накладывает арест», – рассказал Абит Бекжигит. По его словам, в случае если после применения всех этих мер



Причина появления задолженности у предпринимателей кроется в смене налоговых кодов. По информации представителей ДГД Шымкента, оплата шла на лицевой счет под кодом 58, а начисление – на 59-й код налогового органа. Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

налоговая задолженность не погашается, налоговый орган имеет право описать имущество и выставить его на реализацию через аукцион. На вопрос о том, принимается ли решение о комплексе мер в отношении предпринимателя единолично налоговым ведомством во внесудебном порядке или существует судебная процедура, собеседник ответил: «Это делается во внесудебном порядке, и полномочия расписаны в Налоговом кодексе». По его данным, в Шымкенте уже в этом году было реализовано имущество одного должника на сумму в 1,4 млн тенге.

Был 58 – теперь 59

В территориальном управлении госдоходов по Енбекшинскому району ДГД по городу Шымкент, в

свою очередь, объяснили причину образования недоимки. Оплата пошла на лицевой счет под кодом 58, а начисление – на 59-й код налогового органа. А так как индивидуальный предприниматель не знал, что у него на лицевом счете образовалась задолженность, то она перешла на следующий месяц. Последовало начисление пени, и так по нарастающей.

Стоит отметить, что коды районных управлений госдоходов города Шымкент изменились в связи с образованием Туркестанской области вместо Южно-Казахстанской и отделением от нее Шымкента как города республиканского подчинения.

Между тем Александр С. оказался далеко не единственным, чьи деньги после оплаты налогов за-

путались в счетах и кодах. Визит к налоговикам показал, что свое недовольство сотрудникам фискального ведомства пришли высказать многие предприниматели, бухгалтеры компаний и фирм: проблема коснулась ИП, ТОО, предприятий малого и среднего бизнеса.

Только за 15 минут около двух десятков представителей бизнеса обратились к специалистам управления госдоходов, которые были заняты исключительно вопросами объединения лицевых счетов и переброски оплаты налогов с кода 58 на код 59. При этом подобная картина наблюдалась во всех четырех районных управлениях госдоходов по городу Шымкенту. При этом в организациях, где была большая недоимка, появилась и большая пеня, в связи с чем некоторые из пришед-

ших даже изъявляли желание обратиться в судебные инстанции. После возмущения предпринимателей специалисты Налогового комитета «вручную» объединили счета, тем самым убрали задолженность по платежам и пению.

Детали не продумали

В беседе с корреспондентом «Курсива» посетители территориального управления рассказывают, что предпочитают не оплачивать пению. Более того, налогоплательщики настоятельно просят налоговиков ее убрать, поскольку она образовалась не по вине предпринимателей. Как рассказали стоявшие в очереди представители бизнеса, у некоторых пению убрали только после письменного заявления налогоплательщика.

При этом нельзя сказать, что предприниматели не были уведомлены об изменениях. Как только образовался новый код УГД 59, налоговый орган вывесил объявление, где указывалось, что отчеты теперь необходимо отправлять именно на данный код.

Напомним, названия и коды налоговых УГД и ДГД изменились с 23 июля 2018 года после введения в действие соответствующего приказа министра финансов РК. Однако новыми кодами не пользовались до конца 2018 года. Они начали использоваться только с 2019 года, а задолженность предпринимателей образовалась за 2018 год.

«Объявление было, но какие последствия это может иметь, было неизвестно. Было сказано, что отчеты будут приниматься при использовании нового кода, но с какого времени это начнет действовать, конкретизировано не было. Многие просто не обратили внимания на объявление», – рассказала бухгалтер одной из компаний.

Проблема устранена

Как прокомментировал начальник управления принудительного взыскания ДГД по городу Шымкент, сложности с недоимками и пеней были, но они устранены. «Сейчас все платежи, которые производят налогоплательщик, поступают на новый код налогового органа. Что касается уплаченных сумм, то департамент недостатка и ошибки были уже рассмотрены, проведен анализ и сделаны необходимые выводы. Ежедневно мы сверяли список должников, а также список тех, кто уже произвел оплату. Объединение данных списков и счетов в единый реестр территориальные УГД проводили вручную. Это потребовало определенного времени», – сказал Абит Бекжигит.

По его словам, если на суммы, уплаченные своевременно, набежала пеня, то она обязательно пересчитывается. «Единственное, у нас пока еще есть вопросы по налогоплательщикам, сдающим дополнительные декларации по старому коду. Долги накопились по старому коду, а оплата производится по новому. Но и по этому направлению у нас тоже ведутся разъяснительные работы», – отметил г-н Бекжигит.

Кто ответит за проезд

Что делает пассажирские перевозки разорительным бизнесом, рассказали предприниматели

Пассажироперевозчики Шымкента находятся между двух наковален. По условиям тендера они обязаны обновлять автопарк. Однако выполнение именно этого условия, по словам предпринимателей, превращает их в камикадзе. Почему так происходит и по каким причинам бизнесмены продолжают работать в убыток, выяснял «Курсив».

Наталья ХАЙКИНА

Простая арифметика

По условиям тендера владельцы компаний пассажироперевозок обязаны обновлять автобусный парк. Однако директор ТОО «Санжар-Моторс» Еликбай Токбергенов, выполнявший это требование, называет себя камикадзе.

«Транспортный бизнес убыточный, – пояснил в комментариях «Курсиву» Еликбай Токбергенов. – Почему сейчас такая картина сложилась? Как только доллар со 150 вырос в 2,5 раза, мы тариф на проезд не поднимали на столько. Тогда он был 50 тенге, подняли всего на 20 тенге. А у нас в стране ни одну заправку на наши автобусы не выпускают. И как только доллар вырос, заправки подорожали на столько же. Солярка, которую в Казахстане выпускают, тоже подорожала. Была 90 тенге за литр, когда мы подняли тариф до 70 тенге. А сейчас уже 190 тенге за литр. Аккумуляторы стоили 6 тыс. тенге, потом 9, сейчас – 50 тыс. тенге. Баллоны были 10–15 тыс. тенге за штуку, сейчас – 60–75 тыс.»

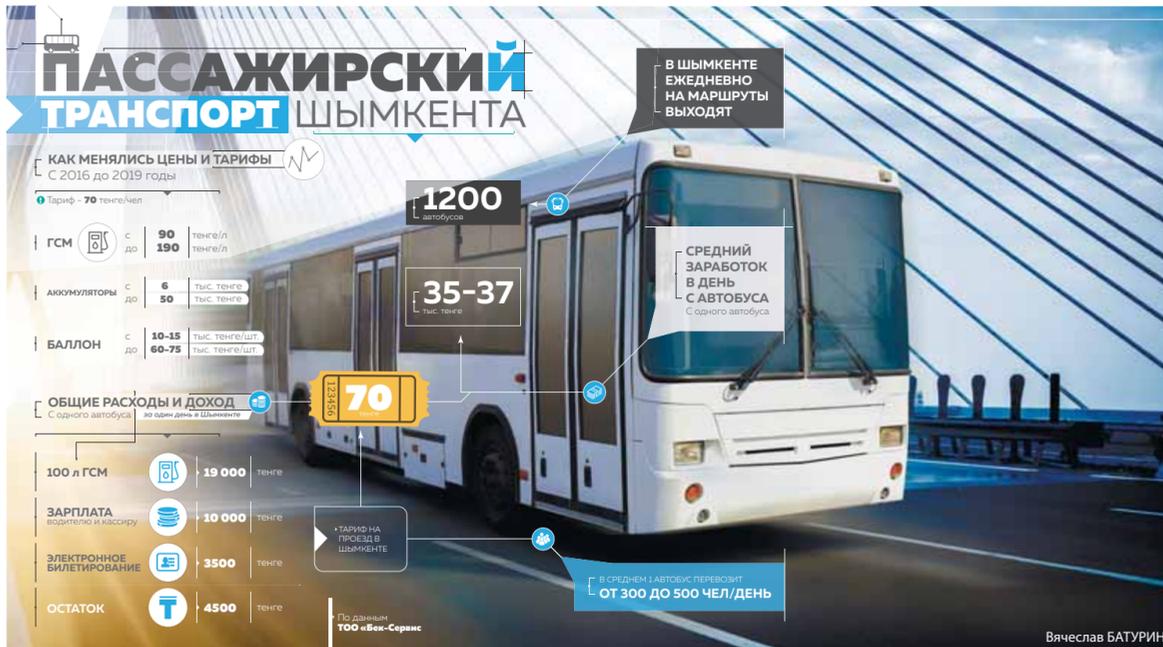
На вопрос, почему тогда пассажироперевозчики продолжают работать, собеседник ответил: «Этот бизнес невозможно продать, он слишком специфичен. Кроме того, все имущество предпринимателей заложено в банках».

«Я купил автобусы за \$65 тысяч каждый, при этом заложил свой дом и автопарк. Купил потому, что надеялся на субсидии. Если бы знал, что так получится, не покупал бы», – признался пассажироперевозчик.

Экономят на всем

В свою очередь директор ТОО «Бек-Сервис» Кумысбек Естебаев рассказал «Курсиву», что раньше у него было восемь маршрутов. Однако из-за того, что он не мог регулярно обновлять свой автобусный парк, с каждым тендером терял маршруты.

«Сейчас остался один маршрут. Чтобы не проиграть последний, в 2016 году взял пять китайских автобусов, при этом оформил кредит в банке на 50 млн тенге. Рассчитался в прошлом году. Но в 2017 году снова купил еще пять автобусов, уже на 100 млн тенге. 40 млн тенге мне дал банк в кредит, а на 60 млн тенге я хотел заложить свой дом. Однако банк мне отказал, мотивируя это тем, что залогового имущества не хватает. То есть мой дом столько не стоит. Пришлось обращаться к знакомому и закладывать ему



свой дом под 60 млн тенге», – говорит Кумысбек Естебаев.

По его словам, приобретенные автобусы не могут охватывать даже банковский кредит, не говоря уже о заложенном имуществе. «Если бы я из банка взял эти 100 млн тенге, меня банк давно повесил. Все машины, которые у меня работают, не закрывают ежемесячную двухмиллионную выплату по кредиту. Мой маршрут в хороший день «грязными» зарабатывает 35–37, максимум 40 тыс. тенге. Теперь минусем: 100 л солярки – 19 тыс. тенге, 6 тыс. водителю, 4 тыс. кассиру. Мелкие расходы или, не дай бог, ремонт – в итоге остается 7–8 тыс. тенге с каждого автобуса. Мне пришлось сократить персонал, уменьшить людям заработную плату», – посетовал пассажироперевозчик.

Без помощи государства не обойтись

Оба предпринимателя признались, что, когда покупали новые автобусы, надеялись на субсидии. Ведь, по их словам, в Казахстане во многих городах давно оказывают финансовую поддержку пассажироперевозчикам.

«Сейчас все города начинают платить субсидии, потому что понимают, что пассажирский транспорт не выживает. В Актобе, к примеру, автобусов не хватает, там интервал между ними до 20 минут. У нас больше 10 минут редко кто на остановках стоит. У нас людей много и конкуренция большая, именно это спасает. Но сегодня многие работают в убыток», – считает Еликбай Токбергенов.

А Кумысбек Естебаев отмечает, что, к примеру, в Алматы ситуация наблюдается совсем иная. «Там автобус возит до 1500 человек в день, а проезд там 80 тенге. В день автобус зарабатывает

120 тыс. тенге. И плюс субсидии. Конечно, владелец автопарка может позволить купить новый автобус», – говорит г-н Естебаев.

Все хотят быть хорошими

Еще одна статья расходов, которую несут транспортники, – бесплатный провоз всевозможных льготников. Это и инвалиды, и школьники, и почетные граждане, и многодетные матери.

«В 1999 году президент многодетным женщинам сделал добавку к пенсии на транспортные расходы, тем самым освободил транспортников от бесплатных льготников в этой категории. У нас по области 60 тыс. матерей-героинь. Незрячих, инвалидов, афганцев – всех надо возить бесплатно. А кто будет за проезд платить? – 2% работающих? За наш счет хотят быть хорошими», – считает Кумысбек Естебаев.

В свою очередь Еликбай Токбергенов отметил, что по закону государство в лице акимата должно эти затраты транспортникам компенсировать. Так как до 15% от общего заработка каждого автобуса уходит на провоз льготников.

Не только деньги

Председатель ассоциации транспортников Шымкента Дархан Каюпов в разговоре с корреспондентом «Курсива» поднял ряд других проблемных вопросов.

«Мы встречались с депутатами и попросили их посодействовать в вопросе выделения топлива для пассажироперевозчиков по себестоимости. Экономия составит по 30 тенге за каждый литр, это очень ощутимо. Ведь наша ежедневная потребность в солярке составляет 80–100 тыс. лит-

ров. То есть мы могли бы экономить до 3 млн тенге каждый день. Далее – вопросы страхования автобусов. Страховка привязана к МРП. Если раньше мы страховали автобус за 30 тыс. тенге, то сегодня за 60 тыс. Если у компании 10 автобусов, значит, 600 тыс. тенге в год надо отдать на страховку», – поведал Дархан Каюпов.

Кроме того, по его словам, в сфере пассажироперевозок катастрофически не хватает водителей. Люди не хотят идти туда работать, так как труд очень тяжелый. «Раньше водители, проработавшие более 25 лет, выходили на пенсию в 55 лет, – пояснил собеседник. – Почему бы сейчас не снизить им пенсионный возраст? Была бы мощная мотивация. К тому же водителей категории «Д» никто в Шымкенте не готовит. И возят нас как попало и кто попало. А между тем у нас в городе есть автотехникум, который работает более 40 лет. Его директор говорит, что у них есть все условия, но нет лицензии. Никак получить не могут. Мы готовы им предоставить автобус для обучения, брать ребят на практику, потом предоставлять рабочие места. Бился, бился – все бесполезно. Никому, кроме меня, ничего не нужно».

Два слова о билетах

Пассажироперевозчики также указали еще одну большую проблему их бизнеса – билетирование. Пока в Шымкенте пассажиры шымкентских автобусов получают бумажные билеты. Да и то не всегда. Владельцы транспортных компаний утверждают, что такое билетообразование на самом деле никому не нужно.

«Билеты покупаем рулонками на 1000 человек, которые стоят 150 тенге. Такого рулончика хватает на

два-три дня. Но на самом деле они никому не нужны. Потому что если бы их брал в налоговой, где велся бы учет каждого билета, это было бы дело. Но у их приобретаю где придется, чаще заказываю в Алматы. Кому он нужен?!» – недоумевает Еликбай Токбергенов.

Вся надежда у транспортников на электронное билетирование, которого они очень ждут. По словам Дархана Каюпова, при электронном билетировании все будет прозрачно: будет видно, сколько людей проехало, сколько реально оплатили за проезд.

«Вот тогда можно будет потребовать от акима, чтобы нам разницу оплатили, – говорит Дархан Каюпов. – Сейчас у городской администрации козырь, что в транспорте неразбериха, не поймешь, сколько народу ездит. А при электронном билетировании все с карточками будет. И обладателям подвесок «Кумис» или «Алтын алка» на карточку должен будет акимат забрасывать деньги. Равно как и всем остальным льготникам».

В то же время транспортники высказывают недовольство возникающей при этом невыгодной для них перспективой. При установке систем электронного билетирования в городских автобусах компания-поставщик намерена удерживать 10% от дохода каждой транспортной единицы.

«То есть с суммы в 35 тыс. тенге эта фирма хочет забирать с одного автобуса 10%, – возмущается Кумысбек Естебаев. – У меня 10 автобусов, получается, 35 тыс. тенге дневной заработок! А у меня самому прибыль 7–8 тыс. тенге. Кто это придумал? Я считаю, что удерживать можно не более 5%. Цифровизация в Казахстане идет полным ходом, но почему за мой счет? И еще за 400 тенге карточки пассажирам будут продавать. То есть и пассажиров берут деньги, и с меня хотят брать».

К слову, в Шымкенте 1200 графиков – автобусов, которые ежедневно выходят на маршруты. По самым средним расчетам предпринимателей, с каждого автобуса фирме надо будет отдавать 3500 тенге. Всего в день получится 4 млн 200 тыс. тенге. А ведь есть и такие пассажироперевозчики, которые в день зарабатывают больше 40 тыс. тенге. «Поэтому мы предлагаем, чтобы они не с акиматом, а с нами разговаривали и договаривались. Не акимат же их будет возить, а мы. Или дайте субсидии – всех бесплатно будем возить», – заключили транспортники.

Работа шымкентского общественного пассажирского транспорта подвергается постоянной критике. Директоров автопарков наказывают, однако ситуация не меняется. Вероятно, одна из причин в том, что местная исполнительная власть не хочет или не может понять проблемы транспортников. «Курсив» будет продолжать отслеживать ситуацию с пассажирским транспортом в Шымкенте.

Дело само говорит за себя

Каждый четвертый ребенок Шымкента хочет стать предпринимателем

90 детей – участников первой бизнес-ярмарки в Шымкенте продали своих товаров на 225 тысяч тенге.

Наталья ХАЙКИНА

На шымкентском Арбате прошла первая в стране детская бизнес-ярмарка, организованная АО «СПК «Shymkent». Около 90 детей-участников в возрасте от 6 до 16 лет предлагали пришедшим товары собственного производства: рисунки на стекле, вазы из бисера, печенье и мафины, вязаные игрушки. Заместитель председателя правления АО «СПК «Shymkent» Сергей Компаниец отметил, что перед тем как провести бизнес-ярмарку, в Шымкенте провели опрос более 300 детей и задали им один вопрос: «кем они хотят стать в будущем».

«Выяснилось, что каждый четвертый ребенок хочет стать предпринимателем, 15% хотят заниматься творческой работой, а 17% хотят стать чиновниками, – проинформировал Сергей Компаниец. – Такая ярмарка впервые проводится в Казахстане, в Шымкенте. Цель этого мероприятия – научить детей ценить деньги. Познавая азы предпринимательства, они понимают, что купюры не растут на деревьях. Дети начинают более бережно относиться к деньгам. Они также учатся находить решение проблем. И, пожалуй, самое главное – понимают, что можно ошибаться, и это нормально. Ведь ошибаются и взрослые, а через ошибки нарабатывается опыт. Ошибка – это тоже шаг вперед».

Представитель от партии «Нур Отан» Бахадур Нарымбетов призвал всех пришедших на ярмарку взрослых поддержать юных пред-



В Шымкенте прошла первая в стране детская бизнес-ярмарка. Подобные мероприятия ежегодно проводятся более чем в 100 странах мира. Фото автора

принимателей. Он отметил, что вполне возможно, что один из тех, кто в этот день сделал первый шаг, в будущем может стать крупным предпринимателем.

Стоимость сделанных собственными руками продавцов товаров была более чем доступной – от 50 тенге за картинку. Самой популярной была цена от 200 до 500 тенге. Но, несмотря на столь низкие ценники, детям, конечно, не без помощи родителей и друзей, удалось наторговать за день на 225 тысяч тенге.

Семилетняя Арина Туркина предлагала настенные украшения,

выполненные в витражном стиле, самодельные вазы. Ее мама Анастасия подтвердила, что девочка действительно все делала сама.

«Она занимается в художественной школе, умеет рисовать, поэтому ее картины и поделки нравятся людям, – рассказала «Курсиву» Анастасия Туркина. – Кроме того, в преддверии этой ярмарки мы посетили специально организованную для детей бизнес-школу, где их учили предлагать свой товар, вести диалог с покупателем. Объясняли, что товар должен быть ярким, креативным, привлекать внимание потенциальных поку-

пателей. Я сегодня, честно говоря, немного удивлена тем, как моя застенчивая Арина свободно общается с людьми, вступает с ними в диалог».

Молодой предприниматель из Шымкента Ринат Хамидуллин, который является соучредителем шымкентского агентства экстремального и познавательного туризма «Экспедиция Юг», отметил важность таких мероприятий. По его признанию, если бы в школе преподавали такую дисциплину, как основы бизнеса, или была открыта школа бизнеса, то, во-первых, он открыл бы свой бизнес

намного раньше, а во-вторых, не допустил бы многих ошибок.

«Чаще всего пассивность людей объясняется элементарным незнанием, боязнь начинать собственное дело, – сказал «Курсиву» Ринат Хамидуллин. – Многие, сделав первые ошибки, опускают руки и отступают. Если бы в моей школе, когда я учился, нам объясняли, что бояться не стоит, говорили о примерном алгоритме действий, то во взрослую жизнь я вступил бы более уверенно. А свое дело начал бы намного раньше».

Тренер бизнес-школы на базе университета Silk Way, молодой пред-

приниматель Азиз Есжанов сообщил, что сначала планировалось, что в ярмарке примут участие 40 детей. «Но по факту к нам пришли более 80 человек, – рассказал «Курсиву» Азиз Есжанов. – 6 февраля была запущена бизнес-школа, где мы постарались развить в детях такие навыки, как стрессоустойчивость, способность адаптироваться в новой среде. Ее прошли все участники ярмарки».

Первая бизнес-ярмарка в Шымкенте стала не только сугубо коммерческим мероприятием: 10% от своего заработка дети отдали на благотворительность в фонд «Второй дом для животных».

