



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

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
THRESHOLD
ДЛЯ КАЗАХСТАНА

стр. 2

ТЕМА НОМЕРА:
В БОЙ ИДУТ ОДНИ
ЭКСПОРТЕРЫ

стр. 3

ТЕМА НОМЕРА:
В СЕТЯХ ИПОТЕКИ

стр. 3

АКТУАЛЬНО:
РАЗРЕШИТЕЛЬНО-
ЗАПРЕТИТЕЛЬНЫЙ ПОРЯДОК

стр. 4

Бриф-новости**ЧП на нефтепроводе**

На месторождении Каменистое в Мангистауской области из законсервированной скважины произошла утечка нефти. Площадь разлива нефти составила 40 на 60 м. «Задвиги там не оказалось. Ее либо украли, либо она сгнила – пока непонятно. Ущерб сейчас подсчитываем», – сообщил «Курсиву» руководитель департамента экологии по Мангистауской области Руслан Тукунов. ТОО, которому принадлежала скважина, зарегистрировано в Алматы, но поиски руководства компании результатов пока не дали, поэтому экологи обратились в правоохранительные органы.

Вместе с тем 2 июня в районе месторождения Жетыбай произошло еще одно ЧП – прорвало нефтепровод. Пока о масштабах разлива нефти экологи не говорят – проверка еще не началась. «Если раньше мы имели право выехать на место аварии сразу после сообщения, то сейчас по закону обязаны уведомить предприятие и прокуратуру о предстоящей проверке. Если нам дадут добро, то в ближайшее время выедем на место», – пояснил руководитель управления экологии.

Особое поручение

Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев считает, что крупные нефтегазовые операторы покупают мало казахстанских товаров, работ и услуг. Казахстанскому МСБ практически недоступны тендеры крупных нефтегазовых компаний.

«В 2018 году объем закупок товаров, работ и услуг местных товаропроизводителей операторами трех крупных нефтегазовых проектов – ТШО, НКЖК, КПО – составил всего 34%. Этот уровень в течение многих лет не увеличивается и стоит на одном месте», – сказал г-н Токаев 4 июня в Атырау во время встречи с общественностью региона.

Он отметил, что республика со своей стороны выполняет все обязательства по соглашениям с инвесторами, но не в полной мере получает свою выгоду. «Мы совместными усилиями должны выявить причины, которые мешают закупа товаров и услуг местных предпринимателей, и устранить их», – сказал президент. В качестве мер по решению данной проблемы и созданию равноправного доступа казахстанских компаний он поручил правительству провести работу с консорциумами и увеличить порог закупок на тендерах по Кашаганскому проекту до \$20 млн. По его мнению, правительство должно решить этот вопрос и построить систему, которая будет предоставлять всем равные условия.

Депозиты растут

Уровень долларизации депозитов физлиц снизился до 43%. По данным Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД), в апреле 2019 года депозиты казахстанцев увеличились на 32 млрд тенге (0,4%) и составили 8,6 трлн тенге. «Если в течение первых месяцев 2019 года наблюдалось снижение депозитной базы физических лиц, то в апреле текущего года был зафиксирован рост депозитов населения. По-прежнему драйвером роста остаются тенговые депозиты, которые по сравнению с мартом 2019 года увеличились на 155 млрд тенге», – говорится в сообщении КФГД.

Согласно анализу фонда, основной приток депозитов в тенге обеспечивается за счет массового сегмента – это депозиты до 20 млн тенге. В текущем месяце они показали рост в 96 млрд тенге.

Кто ответит за трубу?

Спецкомиссия разбирается в причинах крупной аварии на коллекторной станции

В Уральске начали расследование причин крупной аварии на коллекторной станции высокого давления №19. Отрезок трубы из стекловолокна, которая обещала прослужить не менее 50 лет, растворился в агрессивной среде. Почти три дня жилые дома и социально значимые объекты оставались без горячей и питьевой воды.

Алла ЗЛОБИНА

«Набрали воды пожилым родителям, отнесли им и опять встали в очередь. В руки с водовозов давали только по 5 литров питьевой воды», – писали в социальных сетях уральцы. Очереди за водой не уменьшались все три дня, пока аварийные службы устранили причину аварии. Торговля водой в магазинах била рекорды. В первые часы аварии без воды остались 120 тыс. жителей города.

Уральск был полностью отключен от подачи воды к вечеру 29 мая. ЧП произошло после обеда в районе нового микрорайона Загаганск, на участке канализационной сети насосной станции №19 – она служит для комплексных очистных сооружений. Общая протяженность линии 15,7 км. К пяти часам вечера коммунальные службы приступили к устранению причин аварии. На месте ЧП двое суток бесперерывно работали порядка 80 рабочих, сюда пригнали более 40 вакуумных машин, экскаваторы, КамАЗы. Причиной аварии официально назвали некорректную работу частной компании, которая при земляных работах экскаватором



Фото: акимат города Уральска

В очереди уральцы задавались вопросом: насколько качественно проведут расследование причин аварии на насосной станции №19?

разорвала кусок трубы. В тот же день местное издание «Уральская неделя» опубликовало на своем сайте рассказ сотрудника ТОО «Батыс су арнасы», который на условиях конфиденциальности сообщил неожиданную для всех версию ЧП. Так, по его словам, 10 лет назад из местного бюджета было выделено порядка 1,5 млрд тенге на замену городских труб канализационной магистрали. Но вместо металлических труб уложили 800-миллиметровые трубы из стеклопластика. Практически все специалисты «Батыс су арнасы», в том числе и бывший главный инженер Григорий Вакуленко, отказались принимать на баланс отремонтированную

магистраль. Но заказчик работ – областное управление строительства – убедил водоканалищников, что трубы из композитных материалов качественнее и долговечнее металлических.

«Год назад на этой магистрали произошла первая крупная авария, после которой выяснилось: стекловолокно растворяется. На предприятии опасаются, что подобные аварии будут происходить на других участках этой магистрали», – сообщил «УН» работник ТОО.

31 мая жилые микрорайоны Уральска поэтапно начали подключать к подаче воды, и город стал возвращаться к нормальной жизни.

«Сразу включать нельзя, потому что на линии может быть гидроудар – сильный напор давать нельзя», – объяснил на брифинге директор ТОО «Батыс су арнасы» Нур Тулеугалиев.

Он подтвердил: причиной аварии стали трубы из стекловолокна, которые, как уже все понимали, не могут применяться в канализационной системе.

«Причина в материале коллекторной трубы. В прошлом году по той же причине был прорыв трубы, но были особые условия – она лежала на глубине около 9 метров. А это напорный коллектор, тут давление было около шести атмосфер. Поэтому сразу начали разгружать линию

коллектора и отключили от воды Северо-Восточную часть города (исключая «Спектр», – сообщил г-н Тулеугалиев).

Магистраль из стекловолокна длиной почти 16 км будет заменена, отметил спикер. Проектно-сметная документация (ПСД) разработана, объявлен тендер с лотом в 1,2 млрд тенге – столько предусмотрено в республиканском бюджете на исправление ошибки. Работы начнутся уже в июне. Трубы из стеклопластика, которые заложены в 2008 году, менять не будут – новые проложат рядом.

«Презний материал не подходит к условиям, где большое давление, – он хрупкий, и композиционные материалы внутри трубы сминаются. В то время это была новинка. А кто лоббировал именно эти трубы, не знаю. Тогда тут были другие люди. Тендер выиграло ТОО «Уральскводстрой». Но подрядчик ни при чем: им что сказали положить, то они и положили. Утверждало проект областное управление строительства», – отметил Нур Тулеугалиев.

Сейчас растворившуюся часть стеклопластиковой трубы для надежности заменили 10 метрами металлической трубы. Создана специальная комиссия, в состав которой вошли все заинтересованные лица: представители акиматов, департамента ЧС и управления строительства. Они должны выявить причины аварии. Параллельно проверку проведет и прокуратура. Ущерб пока не установили. Водоканалищники успокаивают горожан: опасаться новых аварий не стоит. Но после выяснения всех деталей происшествия к этим заверениям люди относятся скептически.

От чего погибли овцы?

Животноводы хотят получить компенсацию за гибель скота

В Атырауской области от неизвестной болезни пало более 2 тыс. голов овец эдильбаевской породы, принадлежащих племенному хозяйству. Местные ветеринарные службы считают, что животные погибли от оспы, за что полагается компенсация от государства. Однако республиканская ветеринарная лаборатория не подтвердила этот диагноз.

Дулат ТАСЫМОВ

За два месяца

«Овцы начали гибнуть в марте этого года. В начале апреля мы сообщили об этом районным ветеринарам. Они осмотрели животных и пришли к заключению, что это оспа. И рекомендовали нам срочно провести вакцинацию скота от этой болезни», – сообщил в интервью «Курсиву» руководитель овцевладельческого крестьянского хозяйства «Суюндук» Бауыржан Исакулов. По его словам, предприятие на свои средства приобрело 23,6 тыс. вакцин, а вакцинацию провели специалисты районной ветеринарной службы.

«Однако в течение двух месяцев скот продолжал гибнуть.

Надо отметить, что это было время окота. К сожалению, помимо 511 овец мы потеряли более 1,5 тыс. ягнят. В общей сложности на сегодняшний день погибло около 2,1 тыс. животных», – пояснил предприниматель.

По его словам, если учесть все расходы в связи с гибелью животных, хозяйству причинен ущерб в размере 100 млн тенге. Он говорит, что сейчас нет такого поголовного падежа скота, какой был в самом начале. Только ягнята продолжают гибнуть.

«Недавно мы закупили еще 14,3 тыс. вакцин для проведения повторной вакцинации. Хотя точную причину гибели животных так и не определили. Вначале ветеринары взяли пробы крови и отправили в республиканскую лабораторию. Но оттуда пришел ответ, что никакая это не оспа. Возникает вопрос, почему тогда нам ввели делать инъекции от оспы?» – удивляется Бауыржан Исакулов.

По его словам, ТОО «Суюндук» – самое крупное крестьянское хозяйство в Атырауской области, где к периоду зимовки поголовье скота вместе с приплодом достигает 10 тыс. голов.

На вопрос, все ли в порядке на других животноводческих фермах, расположенных поблизости, собеседник «Курсива»



Фото: www.shutterstock.com/Stasis Photo

За два месяца крестьянское хозяйство потеряло свой годовой доход по причине падежа скота от неустановленной болезни.

предположил, что у других животноводов тоже, возможно, был падеж скота.

«Потому что, когда я закупал вакцины, ветеринарные провизоры спрашивали, что у нас в Суюндуже происходит, животноводы уже закупили 60

тыс. вакцин», – рассказывает Бауыржан Исакулов. У других фермеров тоже гибнет скот, но не в таком количестве. «Погибло, например, пять-шесть голов, прокололи. Остановился падеж и все. Никому об этом не сообщили», – говорит он.

Исакулов отметил, что крестьянское хозяйство обеспечивает работой 60 человек, еще 40 нанимаются на сезонные работы. И ежегодно в районную казну оно платит налоги в размере 24 млн тенге.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

Threshold для Казахстана

Казахстанские экономисты развеивают мифы о плюсах и минусах членства в ВТО

«Курсив» попытался выяснить, почему со стороны владельцев крупного бизнеса все чаще звучат разговоры о возможном провале программы импортозамещения после вступления Казахстана в ВТО.

Алла ЗЛОБИНА

«Мы слышим, что в 2019 году Казахстан вступит в ВТО и все меры поддержки станут противоречить нормам этой организации. Это не так. Например, нашей рабочей группой будут выработаны конкретные механизмы, и, естественно, все это найдет отражение в виде изменения тендерных процедур, законодательных актов – в первую очередь это налоговые льготы, таможенные преференции, льготное кредитование», – заявил недавно в ходе совещания в Уральском офисе КПО б. в. управляющий директор по развитию бизнеса и местного содержания ТОО «PSA» Мухит Магажанов.

Напомним, ТОО «PSA» представляет интересы Казахстана в нефтегазовых проектах в части соблюдения норм ОСРП (окончательного соглашения о разделе продукции – «Курсив») и интересов отечественного бизнеса.

«Да, есть обязательства, которые страна взяла на себя. Но при этом мало кто знает нюансы. Например, у стран, входящих в ВТО, есть threshold (пороговый уровень – «Курсив»), в рамках которого любая страна вправе, а где-то даже и обязана поддерживать местные компании»,

которая сейчас работает на Чинаревском месторождении, получило заказ на строительство нефтевышек. «Но это мелочи по сравнению с тем, что мы можем. Пока все получаем по остаточному принципу. А со вступлением в ВТО на наш рынок будут заходить на равных условиях зарубежные игроки. Что делать? Работать. Знаете как? Мы грудью дорогу проложим себе...» – заключил г-н Валиев.

Главный научный сотрудник Института стратегических исследований при президенте РК Вячеслав Додонов, напротив, считает, что ВТО не противоречит программам импортозамещения. Это нормальная национальная промышленная



Иллюстрация: Александр ИГИЗБАЕВ



Мухит МАГАЖАНОВ, управляющий директор по развитию бизнеса и местного содержания ТОО «PSA»: «Есть обязательства, которые страна взяла на себя. Но при этом мало кто знает нюансы. Например, у стран, входящих в ВТО, есть threshold, в рамках которого любая страна вправе, а где-то даже и обязана поддерживать местные компании».



Вячеслав ДОДОНОВ, главный научный сотрудник Института стратегических исследований при президенте РК: «Требования по сертификации и стандартизации, которые будут выставлены казахстанским экспортерам, – это «перетягивание каната», когда все игроки понимают, процесс этот сложный, но необходимый».



Вячеслав ВАЛИЕВ, директор западноказахстанского кораблестроительного завода «Зенит»: «Со вступлением в ВТО на наш рынок будут заходить на равных условиях зарубежные игроки. Что делать? Работать».

политика большинства экономик развитых стран, уверен он. Тем более, в рамках договоров с недропользователями (ОСРП) и нового Кодекса недропользования есть нормативы по местному содержанию.

«Казахстан не вступал в ВТО так безоглядно, как это сделали некоторые другие страны. Например, Кыргызстан, который стал ее членом на условиях развитой страны. Там есть лазейки, которые позволяют отстаивать свои интересы», – говорит в комментариях «Курсиву» эксперт. То, что сегодня уровень казсодержания в нефтегазовом секторе по товарам небольшой (около 13% – «Курсив»), по мнению г-на Додонова, объяс-

няется сложностью проектов на месторождениях и тем, что операторами являются международные компании, которые привыкли работать со своими поставщиками.

«Но попытки развивать машиностроение на основе потенциального спроса в такой сфере разумны и нормальны. Не думаю, что вступление в ВТО сильно ограничит эти возможности», – говорит Вячеслав Додонов.

Требования по сертификации и стандартизации, которые будут выставлены казахстанским экспортерам, – это «перетягивание каната», когда все игроки понимают: процесс этот сложный, но необходимый, считает эксперт. Но, как страна

сырьевой экономики, Казахстан несильно заинтересован вступать в ВТО. Это выгодно странам, которые продвигают свою готовую продукцию на высококонкурентные зарубежные рынки. Тогда при возникновении разного рода ограничений у них появляется возможность апеллировать к ВТО.

«Хотя мы видим, как на наших глазах происходит деградация всех международных договоренностей, развязанная в рамках торговых войн. ВТО была выгодна раньше, а не в новой реальности странам, желающим продвинуть конкурентоспособную продукцию на уже занятые кем-то рынки. У нас и без ВТО купят и нефть, и газ, и пшеницу, и металлы. С другой стороны, это, безусловно, поможет зарубежным поставщикам зайти на наш рынок, а местные производители могут оказаться бессильными перед лицом мощных компаний»,

Точка зрения



Айдархан КУСАИНОВ, независимый эксперт-экономист:

«Все принципы ВТО во многом согласованы с принципами ЕАЭС. Мы туда входили уже с учетом Таможенного Союза. Так что на своем долгом 19-летнем пути в ВТО мы многие вещи уже регламентировали и отчасти давно живем по ее правилам. Эффект от вступления в ВТО не будет грандиозным. Возгласов: «Вау! Как все изменилось!» – не ждите. Мы в этой реке уже плывем, и рассуждать, больше или меньше мы намокнем, нет смысла. Требования ВТО открыть границы, снизить таможенные пошлины – все это у нас уже есть. Но теперь мы можем что-то диктовать странам – участникам ВТО. Например, просить в Турции снижения тарифов на товары. Теперь мы имеем этот аргумент, возможность идти на экспортные рынки. При этом наши рынки уже много лет открыты, и никто сюда не пришел.

А судьба машиностроения зависит не от ВТО, а от внутренней политики. Есть казахстанские компании, которые экспортируют макароны в Италию. Алматинский вентиляторный завод открыл филиал в Подмоскowie – наладил там производство и успешно продает свою продукцию. Другая компания экспортирует мороженое в Китай. Бизнесмены найдут, с чем и как выйти на зарубежные рынки. Или все боится, что зайдут иностранные банки и наш финансовый сектор умрет. Китайский банк придет? Для него Казахстан как один микрорайон Шанхая. Это наши фобии. Например, Сингапур хоть и маленькая страна, но экспортирует огромное количество товаров. Поэтому туда идут. У нас же маленькая экономика. В ВТО вступают не для того, чтобы бояться вала импорта, а чтобы получить аргументы поставлять товары на экспортные рынки. Поэтому ВТО – для экспортных компаний. Наши урановые компании и по добыче металлов на западных рынках обогнали высокие пошлинами. И теперь «Казатомпром» очень выиграл от вступления в ВТО».

– высказывает свои опасения экономист.

Он также обратил внимание на то, что в ходе множества конференций, где обсуждалась эта тема, задачей казахстанских экономистов было найти консенсус в этом вопросе.

«ВТО несильно поможет подвинуть интересы бизнеса на экспортных рынках, но внутренний рынок ставится под удар. Такой была общая консолидированная позиция казахстанских экономистов», – говорит эксперт, напоминая, что ВТО регулирует не только торговлю, но и сферу услуг.

«Это вызывает озабоченность и в нашем финансовом секторе. Банки всерьез опасаются, что западные конкуренты напугают – через филиалы, а не как сейчас через «дочки» – могут присутствовать на нашем рынке. И тогда резко обострится конкуренция», – заключил эксперт.

Создать, запустить, продать

Доли в каких предприятиях планируется реализовать в этом году

Комплексный план приватизации, принятый правительством РК, похоже, может приносить прибыль, если речь идет о продаже предприятий с уже налаженным производством. О том, как АО «СПК «Атырау» создает новые предприятия и какие отрасли считаются наиболее приоритетными, рассказал в интервью «Курсиву» заместитель председателя правления АО «СПК «Атырау» Амантай Айтбаев.

Дулат ТАСЫМОВ

– Как СПК «Атырау» реализует план по приватизации?

– С 2014 года всего акционерным обществом были реализованы доли участия в 12 организациях по плану приватизации на общую стоимость порядка 107 млн тенге. СПК по договоренности и инициативе других участников проектов реализовала доли в

семи дочерних и зависимых компаниях на 104 млн тенге.

В целом доля корпорации во всех предприятиях составляет от минимальных 3% до максимальных 49%.

В этом году мы планируем выставить на приватизацию доли в семи компаниях. Сейчас проводятся оценка и подготовка предприятий на продажу.

Так, намечена продажа доли в размере 49% в товариществах с ограниченной ответственностью «Животноводческий комплекс «Алга», «Аналитическая лаборатория по охране окружающей среды», «Досжан и компания», «Алга» и «Байтерек-2013». Также мы намерены реализовать 48% участия в ТОО «Сервисный Заготовительный Центр «Миялы» и 3% в ТОО «Lumran Caspian pharmaceuticals LLP». По стоимости лотов не могу сейчас ничего сказать, поскольку она определяется согласно отчету оценки и требованиям регламента электронных торгов.

– Все эти компании действующие? То есть они что-то производят или оказывают услуги?



Амантай АЙТБАЕВ, заместитель председателя правления АО «СПК «Атырау»

– Да, в целом все они действующие. К примеру, ТОО «Алга» предоставляет помещение под рынок, где реализуют различные товары местных производителей. Предприятие расположено в Индерском районе.

ТОО «Досжан и компания» на сегодня приостановило работы в поисках инвесторов. Компания занимается производством камышито-стружечных плит для мебели. Завод расположен в Курмангазинском районе. Были небольшие проблемы с поставками клея, одного из компонентов производства плит. Сейчас руководители компании ведут переговоры с российскими партнерами. У них еще до создания

совместного предприятия была договоренность, что после запуска проекта компания, связанная с государством, выйдет из состава общего ТОО.

Ситуацию по фармацевтическому заводу ТОО «Lumran Caspian pharmaceuticals LLP» я не могу комментировать, потому что у нас были судебные разбирательства. В этой компании было еще несколько инвесторов. У нас там осталась доля только 3%. Вложенные нами заемные средства в размере около 1 млрд тенге мы уже вернули в прошлом году.

– Получается, корпорации выгоднее отдать на приватизацию, нежели содержать компанию и получать от этого дивиденды?

– Это не то чтобы выгодно. Дело немного в другом. Согласно концепции СПК, мы создаем совместные предприятия с максимальной долей нашего участия в 49%. А потом, когда компания заработает, запускается производство, а также без участия СПК и поддержки государства пред-

приятие может самостоятельно действовать в конкурентной среде, мы выходим из состава. Либо другой участник предприятия может проявить инициативу о покупке нашей доли.

Обычно корпорация возвращает вложенные инвестиции и имеет небольшой доход от реализации доли – это маржа между оценочной стоимостью и суммой реализации. Как минимум, в минусе не остаемся.

Сейчас у нас 15 дочерних и зависимых компаний. Если в этом году продадим семь, то останется еще восемь предприятий. Хотя количество организаций меняется, поскольку мы создаем еще предприятия, реализуем полезные для региона проекты.

К примеру, недавно было создано совместное предприятие «Атырау Автопарк», для которого через СПК «Атырау» были закуплены автобусы. Также планируется создание еще одной компании-перевозчика «Акжайык Автопарк», чтобы была конкуренция в сфере общественного транспорта. В скором времени при нашем участии должна за-

работать птицефабрика мощностью 2,6 тыс. тонн куриного мяса в год.

– А как вы выбираете проекты? Есть ли приоритетность?

– В основном создаем предприятия и производства в агропромышленном комплексе.

Мы создаем предприятия совместно с компаниями, которые уже имеют опыт работы. Все совместные предприятия должны быть гарантированы залоговым обеспечением. Вторая сторона должна инвестировать часть средств проекта. Корпорация не входит в СП деньгами, а оказывает иную поддержку. Если инвестор придет и скажет, что хочет построить завод и ему нужен земельный участок, то СПК поможет ему в этом. Земучастки под коммерцию сейчас реализуются только через аукцион. СПК же имеет право получения земельного участка вне торгов для реализации инвестпроектов.

Сегодня уставной капитал АО СПК «Атырау» составляет 16,6 млрд тенге, а совокупная стоимость активов 19,2 млрд тенге.

ДЕЛОВЫЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ

КУРСИВ | ЗАПАД

Газета выходит с 20 сентября 2018 г.

Собственник: ТОО «Alteco Partners»

Адрес редакции: А15Е3ВЗ, РК

г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7,

б/ц «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 346 84 41

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор/
главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kzРедакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kzВыпускающие редакторы:
Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kzТатьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kzРедактор корп. пункта
в западном регионе:
Тамара СУХОМЛИНОВА
west@kursiv.kzРедакция:
Алла ЗЛОБИНА
Дулат ТАСЫМОВ
Людмила КАЛАШНИКОВА
Ольга ЗОЛОТЫХКорпункт в г. Атырау:
Тел. 8 (7122) 21 67 12Корректорское бюро:
Вера АН
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХАналитический отдел
Kursiv Research:
Ангиль ИБРАЕВА
Асель МУСАПИРОВАТехнический редактор:
Елена ТАРАСЕНКОФотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВАДизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВДиректор по развитию:
Танат КОЖМАНОВКоммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел. +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kzСлужба распространения:
Радиол АБДРАШИТОВ
Тел. +7 (727) 346 84 41

Подписные индексы:

для юридических лиц – 5138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и

коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет

№ 17446-Г, выдано 09 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РТИК «Дәур».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, 17

Тираж 1080 экз.

В бой идут одни экспортеры

Западноказахстанских экспортеров тормозят высокие железнодорожные тарифы

Что экспортирует за рубеж западноказахстанский бизнес, в какой поддержке нуждается при продвижении своих товаров за границей и какие планы строит на будущее относительно экспорта, выяснял «Курсив».

Людмила КАЛАШНИКОВА

В областном управлении предпринимательства и индустриального развития на запрос «Курсива» пояснили, что в ЗКО не так много экспортноориентированных предприятий.

Самые крупные местные экспортеры – компания «Карачаганак Петролиум Опрейтинг Б. В.» (КПО б. в.) и ТОО «Жайык Мунай» – заняты в сфере нефтедобычи, они реализуют топливно-энергетические товары (нефтепродукты – «Курсив») в Россию, Италию, Великобританию и Финляндию.

Еще один крупный экспортер, ТОО «Конденсат», занят в сфере экспортных поставок нефтепродуктов также в Российскую Федерацию.

На протяжении многих лет ТОО «КазАрмАпром» поставляет мелющие шары в Курскую область РФ на Михайловский горно-обогатительный комбинат. АО «Желаевский комбинат хлебопродуктов» более 10 лет экспортирует в РФ муку и макаронные изделия.



Фото с сайта martin-zhelaevo.kz

«У ряда наших экспортеров основной поток продукции ориентирован на Россию. У них есть налаженный рынок сбыта, узнаваемое имя, хорошая репутация среди покупателей. Так, к примеру, ТОО «КазТруБПром» занимается поставкой обсадных труб и насосно-компрессорных труб в такие известные российские компании, как «ГазПром», «Лукойл», «ГазПромДобыча Уренгой», – отмечает руководитель отдела инвестиций областного управления предпринимательства

и индустриального развития **Жанна Беккалиева**.

Другим предприятиям, которые только выходят на международный рынок, как, например, мебельная фабрика «Квант», еще предстоит большая работа, и господдержка в этом отношении для них будет не лишней, полагает собеседница «Курсива». По ее словам, ТОО «Квант» лишь недавно начало поставки своей продукции в Россию и параллельно запустило строительство новой фабрики по производству мягкой и корпусной мебели. В

планах предприятия к 2020 году выйти на рынки Кыргызстана, Узбекистана и Таджикистана.

Среди начинающих экспортеров г-жа Беккалиева отмечает также ТОО «Батыс Продукт» и ТОО «Уральский трансформаторный завод» – оба предприятия весьма удачно вошли на российский рынок и за небольшой отрезок времени – всего около двух лет – смогли найти возможности для сбыта своей продукции.

«Мы оповестили предпринимателей-экспортеров о том, что есть меры господдержки,

которыми они могут воспользоваться через Казахстанский институт развития индустрии (КИРИ). Этот институт сейчас ведет отбор заявок от бизнеса, на основании которых и будут приниматься решения об утверждении мер господдержки», – пояснила в беседе с «Курсивом» Жанна Беккалиева. По ее словам, в прошлом году ТОО «Кублей», занятое экспортной поставкой охлажденного мяса в Китай, уже воспользовалось подобной поддержкой.

Дорогая транспортировка

В АО «Желаевский комбинат хлебопродуктов» «Курсиву» сообщили, что господдержка в экспортной деятельности нужна и предприятие обязательно подаст заявку.

«Самый больной вопрос для нас – это железнодорожные тарифы, они очень высокие и постоянно растут. В районе 600 тыс. тенге стоит провоз нашей продукции в одном вагоне по территории Казахстана до границы с Узбекистаном», – говорит директор АО «Желаевский комбинат хлебопродуктов» **Эдуард Федорченко**. С такими тарифами продукция комбината становится неконкурентоспособной, себестоимость муки и макарон растет, отмечает он. Вместе с тем бренд «Желаевский комбинат хлебопродуктов» узнаваем в Саратове, Самаре, Тольятти.

Есть проблемы со сбытом

Исполнительный директор ТОО «Пош Руно» **Александр Дмитриенко** рассказал «Курсиву», что экспортные поставки полуфабриката кожи крупного рогатого и мелкого рогатого скота, которые они осуществляют в Турцию, Испанию и Италию, идут сложно. Причина – у заказчиков не хватает средств на покупку экспортного сырья. Предприятию приходится работать бартером – менять кожу на прочие турецкие товары.

«Мы работаем автоперевозками, и, по условиям господдержки экспортеров, нам могут компенсировать лишь проезд по территории Казахстана, от ближайшей границы до России, это порядка 50–60 км, то есть 15–18 тыс. тенге», – поделился г-н Дмитриенко. Но и от этой поддержки предприятие не собирается отказываться.

«Таким молодым компаниям, как наша, тяжело пробиться на кожаный рынок. Нам всего 1,5 года. Думаем, что в ближайшем будущем откажемся от поставок полуфабриката кожи, будем сами делать готовую финишную продукцию», – поделился с «Курсивом» своими планами Александр Дмитриенко. Предприятие уже закупило оборудование и через пару месяцев здесь планируют приступить к изготовлению выделанной кожи. С реализацией готовой продукции за рубежом будет проще, уверен предприниматель.

В сетях ипотеки

За три года объемы выданных ипотечных займов в западном регионе выросли более чем в два раза

Как меняется ситуация на ипотечном рынке западных областей Казахстана, насколько актуальна для региона проблема просроченных займов и как народ принял новую госпрограмму ипотечного кредитования «7-20-25», выяснил «Курсив».

Людмила КАЛАШНИКОВА

Ипотека идет в рост

Областные филиалы Национального банка РК предоставили «Курсиву» статданные по ипотечным займам в разрезе трех последних лет.

Так, по итогам 2016 года в лидерах по объемам выданных на покупку жилья кредитов были две области – Мангистауская и Актыобинская. Жители этих областей оформили за год в банках займы на приобретение квартир в суммах 11,9 млрд и 11,3 млрд тенге соответственно. В ЗКО ипотечные кредиты в 2016 году составили 7,8 млрд тенге, в Атырауской области – 6,8 млрд тенге.

Интерес населения к ипотечным кредитам продолжил расти и в 2017 году. На конец 2017 года Актыобинская область продолжила удерживать пальму первенства по объемам выданных ипотек – на покупку жилья актыобинцы за год оформили в банках кредитов на сумму 20,7 млрд тенге (рост по сравнению с 2016 годом – 95%). Активнее стали и жители ЗКО – их жилищные займы составили 17,6 млрд тенге (рост за 2017 год – 124%). На 83% больше, чем годом ранее, оформили ипотечных кредитов жители Атырауской области – 13,3 млрд тенге. В Мангистауской же области объемы ипотек выросли лишь на 30% и составили 15 млрд тенге.

По итогам прошедшего, 2018, года Актыобинская область также оказалась самой активной в плане оформления жилья в кредит – здесь рост ипотеки за год составил 61% (это 33,3 млрд тенге). Мангистауская область за ушедший год вернулась на лидирующие позиции – в сумме ипотечные кредиты здесь выросли по сравнению с 2017 годом на 49% (23 млрд тенге). При этом Атырауская область и ЗКО показали снижение интереса населе-



Фото: Оксана КАТКОВА

Самая большая просроченная задолженность по кредитам на строительство и приобретение жилья зафиксирована в Актыобинской области – 953,9 млн тенге.

ния к кредитам – за год жители оформили ипотечные займы лишь на 20% и 15% больше, чем в 2017 году (15,9 млрд и 20 млрд тенге соответственно).

Специалисты филиалов Нацбанка РК с начала 2019 года отмечают рост активности населения в оформлении ипотечных займов в трех из вышеуказанных областей. И лишь Мангистауская область демонстрирует снижение спроса к ипотечным продуктам. Так, самыми деятельными покупателями жилья в кредит продолжают оставаться жители Актыобинской области: за январь 2019 года они оформили ипотечных займов на сумму 2,7 млрд тенге (в противовес 1,5 млрд тенге в январе 2018 года), в апреле кредиты на жилье здесь были выданы на сумму 3,8 млрд тенге (в апреле прошлого года – 3,3 млрд тенге).

Всплеск интереса к ипотечным продуктам уловили в филиале Нацбанка РК Атырауской области: в январе этого года атыраусцы получили в банках кредитов на покупку жилья на сумму 1,7 млрд тенге, более чем вдвое больше прошлогоднего (за тот же период 2018 года эта сумма равнялась 803,6 млн тенге). В апреле 2019 года жители Атырауской области также не снизили планку – на ипотеку они взяли 1,7 млрд тенге (в противовес 928,9 млн тенге в апреле 2018 года).

В филиале Нацбанка РК по ЗКО отмечают стабильный, без резких колебаний интерес населения к ипотеке: за январь 2019 года западноказахстанцы взяли кредитов на приобретение жилья на сумму 1,7 млрд тенге (за аналогичный период прошлого года – 1,3 млрд тенге); в апреле сумма ипотечных займов здесь составила 1,5 млрд тенге, равно как и в апреле 2018 года.

Мангистауский филиал Нацбанка зафиксировал с начала года падение интереса населения к кредитному жилью: так, в

январе 2019 года мангистаусцы оформили займов на ипотеку на сумму 1,5 млрд тенге (за январь 2018 года эта сумма равнялась 2,5 млрд тенге); в апреле этого года – на сумму 2,4 млрд тенге (за аналогичный период прошлого года – 3,2 млрд тенге).

Лидеры по ипотеке в лидерах по просрочке

Вместе с тем на начало мая 2019 года самая большая просроченная задолженность по кредитам на строительство и приобретение

жилья гражданами зафиксирована в Актыобинской области – 953,9 млн тенге, чуть меньше проблемный долг по ипотеке у жителей Мангистауской области – 936 млн тенге. В ЗКО – 272,7 млн тенге, по Атырауской области филиал данными не располагает.

В то же время специалисты финрегулятора отмечают: просрочка по ипотечным займам населения не достигла критических размеров, более того, она медленно, но верно снижается. Так, всего за год западноказахстанцы сумели уменьшить свой проблемный долг по ипотеке в 1,5 раза – на 1 мая 2018 года он был равен 466,5 млн тенге. Актыобинцы сократили сумму просрочки по жилищным кредитам на 28% по сравнению с январем 2018 года (на начало прошлого года она равнялась 1,3 млрд тенге). В Мангистауской же области, как свидетельствует статистика, по сравнению с декабрем 2018 года вновь наметился рост просроченной задолженности населения по ипотеке – на 5% (на конец 2018 года просрочка по кредитам на покупку жилья у мангистаусцев составляла 888,7 млн тенге).

«7-20-25»: темпы нарастают?

Относительно самой новой государственной программы «7-20-25», призванной обеспечить жильем все нуждающиеся слои населения, в Актыобинском филиале Нацбанка РК «Курсиву» пояснили, что этот филиал по количеству принятых заявок и одобренных займов занимает

третье место в стране после Нур-Султана и Алматы. Так, на конец 2018 года, по данным АО «Ипотечная организация «Баспана», по Актыобинской области было одобрено 183 заявки на выдачу кредита по программе «7-20-25» на сумму 1,6 млрд тенге. Уже за январь-апрель 2019 года здесь же было одобрено 1136 заявок на сумму 9,9 млрд тенге. В Атырауской области по той же программе в 2018 году была одобрена 121 заявка на сумму 1,5 млрд тенге. По состоянию на 16 мая прошли одобрение еще 224 заявки на сумму 2,9 млрд тенге.

В ЗКО, согласно информации ИО «Баспана», за 2018 год было одобрено 132 заявки на ипотеку по программе «7-20-25», за четыре месяца этого года – еще 749. Суммы, одобренные к выдаче, в филиале Нацбанка по ЗКО не озвучили.

По Мангистауской области по программе «7-20-25» в 2018 году банкиры одобрили к выдаче займы по 265 заявкам на сумму 2,2 млрд тенге, за январь-апрель 2019 года наметилось снижение интереса населения к программе: были одобрены 103 заявки на 1 млрд тенге.

Отметим, что средняя стоимость квартиры, согласно всем поданным заявкам и выделенным суммам, по программе «7-20-25» в двух областях – Актыобинской и Мангистауской – равна 8,7 млн тенге. В Атырауской области средняя цена квартиры, приобретаемой жителями по той же программе, составляет 12,7 млн тенге.

Точка зрения:

Ергазы МУСАТАЕВ, аналитик рынка недвижимости:

«Почему ипотека становится популярнее? Не будем забывать о девальвации тенге в августе 2015 года, когда доллар за сутки вырос в цене на 60 позиций. Тогда на рынке недвижимости был хаос: продавцы не знали, какую цену выставлять за свои квартиры, постоянно ее повышали, и в результате наметился спад продаж. В стабилизации цен на жилье помог Закон «О долларизации», принятый в феврале 2016 года, когда вся недвижимость в стране стала

продаваться за тенге, и рынок опять оживился.

Еще один момент, способствующий популяризации ипотеки, – это всевозможные госпрограммы, которые правительство запускает, чтобы обеспечить население со средним достатком доступным жильем. При этом «7-20-25» и «Баспана Хит» более популярны у населения, чем «Нурлы жер». Почему? Потому что по этим программам срок кредитования растянут до 25 лет, соответственно, снижен и ежемесячный платеж. Кроме того, на тот же срок по программе «Баспана Хит» можно

приобрести не только новое, но и вторичное жилье.

Хорошие условия по ипотеке у Жилстройсбербанка, другое дело, что покупателю нужно три года копить и ждать, чтобы получить кредит на покупку жилья под 5%. Но при том, что во многих БВУ кредиты выдаются в среднем под 15–17%, займы в этом банке очень популярны у населения.

Сейчас в Казахстане идет усиленное жилищное строительство, новые микрорайоны появляются буквально за 3–5 лет. И если в 2014–2016 году у людей было недоверие к не-

большим строительным компаниям, которые привлекали их к строительству в качестве дольщиков и потом просто переставали строить дома, то теперь можно сказать, что появились небольшие строительные компании, которые себя зарекомендовали, им доверяют – они строят качественное жилье, и люди его приобретают. Я считаю, что, если ситуация не поменяется и госпрограммы по льготному кредитованию жилищного рынка будут продолжать действовать, выдача ипотечных займов будет расти и расти».

АКТУАЛЬНО

Разрешительно-запретительный порядок

Насколько бизнесу будет выгодно работать с «Астаной»?

В 2018–2019 годах в таможенном законодательстве ЕАЭС и Казахстана произошли существенные изменения. Одно из основных новшеств – это внедрение с 1 января 2019 года в промышленную эксплуатацию системы электронного декларирования товаров «Астана-1». Подробно о новшествах в интервью «Курсиву» рассказал партнер юридической практики «Dasco Consulting Group» Николай Ефимчук.

Дулат ТАСЫМОВ

– Ввели систему электронного декларирования. Какие плюсы и риски от этих нововведений для бизнеса?

– В целом все это упрощает процесс декларирования, который позволяет выпускать декларацию в автоматическом режиме. Также это повышает ответственность предпринимателя, который теперь должен обеспечить в компании достаточный внутренний контроль за соблюдением всех таможенных формальностей, как на этапе таможенной очистки, так и в процессе использования товаров в соответствии с выбранной им таможенной процедурой. Система электронного декларирования еще дорабатывается со стороны таможенных органов. Вероятность совершения ошибок на этапе таможенной очистки пока еще высока.

Новые требования и изменяющаяся в связи с этим правоприменительная практика должны быть адекватно оценены руководителями компаний с точки зрения повышения роли подразделений, отвечающих за таможенную функцию. Необходимо уже сейчас выстраивать четкую систему внутреннего контроля таможенных операций, определять политику по таможенной стоимости и классификации товаров, проводить внутренний аудит таможенных документов и процесса таможенной очистки. На практике мы уже наблюдаем примеры того, что по оформленным таможенным декларациям в электронном виде со стороны таможенных органов производятся существенные доначисления таможенных платежей и налогов по выявленным нарушениям заявленной таможенной стоимости и неправильной классификации товаров. Так называемая «зона риска» становится шире, поскольку таможенная декларация в большинстве случаев не проверяется сотрудниками таможенной службы. Хотя информационная система «Астана-1» в автоматическом режиме проводит форматно-логический контроль и выпускает без участия должностного лица таможенную декларацию, содержание самой информации, внесенной декларантом, и ее сверка



Фото предоставлено собеседником

с документами не могут быть проведены системой. То есть по форме информация может соответствовать требованиям заполнения, но по содержанию отличаться от фактически отраженной в первичных документах. Система управления рисками (СУР), которая призвана обеспечивать контроль таможенных деклараций в «Астана-1», не всегда выдает рекомендации по дополнительным мерам проверки на этапе таможенной очистки. По статистике в 70% случаев декларация выпускается автоматически, по «зеленому» коридору.

– Означает ли это, что таможенная система «Астана-1» с компонентой СУР может выпустить таможенную декларацию с нарушениями?

– На этапе таможенной очистки в системе «Астана-1» СУР может и не дать рекомендаций по проверке, если в системе отсутствует соответствующий профиль риска. Это касается правильности определения таможенной стоимости и классификации товаров, когда декларантом могут быть неверно указаны стоимость и код товара, что может привести к неверному начислению таможенной пошлины и налогов.

– Получается, если в каком-то случае СУР не указала на необходимость дополнительной физической проверки груза, остаются риски нарушений. Как их избежать?

– Необходимы повышение контроля в компании за процессами поставок товаров, их таможенной очистки, контроль деятельности таможенного представителя, правильная подготовка документов, проведение внутреннего аудита как самостоятельно, так и с привлечением внешних консультантов, которые могут дать независимую оценку процессам компании.

– Что еще изменилось в таможенном законодательстве, что может быть важным для бизнеса?

– Существенные изменения коснулись также вопросов в части таможенных проверок, сроков давности для таможенных рисков (СУР), ответственности декларанта. В отношении камеральных таможенных проверок существенным изменением, вступившим в силу в мае текущего года, является возможность таможенного органа запрашивать значительный объем информации и документов при проведении таможенной проверки. Раньше в камеральном режиме таможенный орган мог только получить документы, заявленные в декларации на товары. Это означает необходимость внимательной подготовки документации, которая должна быть представлена по запросу должностного лица таможенного органа, поскольку от этого зависит результат таможенной проверки. Так, например, согласно Кодексу «О таможенном регулировании», при отсутствии документов, подтверждающих сведения, заявленные в таможенной декларации, суммы таможенных пошлин, налогов могут самостоятельно определяться таможенным органом, исходя из наибольшей величины ставок таможенных пошлин, налогов, а также количества и стоимости товаров, которые могут быть определены на основе стоимости идентичных и однородных товаров.

В нашей практике был случай, когда таможенный орган увеличил таможенную стоимость товаров компании, в шесть раз превышающую заявленную им стоимость, и доначислил таможенные платежи в связи с таким изменением.

Необходимо отметить и позитивные изменения, например сокращение сроков исковой давности с пяти до трех лет. С 1 января 2020 года срок исковой давности, в течение которо-

го таможенный орган вправе доначислить декларанту таможенные платежи, а декларант, в свою очередь, вправе потребовать от таможенных органов правоотношений, ответственных таможенные платежи и внести изменения в таможенную декларацию, будет составлять три года. Однако данные изменения не коснутся крупных налогоплательщиков, состоящих на мониторинге, компаний-недропользователей, уполномоченных экономических операторов и товаров, условно выпущенных таможенным органом в связи с льготами по уплате таможенных платежей, включая товары, в отношении которых применены пониженные ставки таможенных пошлин, действующие в Казахстане в связи с обязательствами перед ВТО.

Также увеличен срок для самостоятельного выявления и добровольного устранения нарушений, в течение которого декларант не будет привлекаться к административной ответственности. Если раньше данное положение действовало только в течение одного года с момента выпуска таможенной декларации, то теперь оно применимо в течение всего срока исковой давности.

– Какие советы вы можете дать предпринимателям, ведущим внешнеэкономическую деятельность?

– В целом руководителям компаний теперь следует уделять больше внимания вопросам таможенной деятельности, начиная с проработки таможенной логистики на этапе планирования поставок и заканчивая осуществлением контроля до полного использования товаров в соответствии с избранной таможенной процедурой. От того, насколько четко будет выстроена система внутри компании, будет зависеть дальнейшее положение дел, связанное с этими вопросами в части соблюдения таможенного законодательства.

Была одна мечта
Из директора ресторана
в производство

В конце 90-х годов Зарета Фаталиева начинала с директора ресторана, а сейчас под руководством бизнесвумен работают основанные ею заводы по производству молочной продукции, хлебобулочных и макаронных изделий, кондитерский цех и предприятие, которое занимается организацией общественного питания.



Зарета ФАТАЛИЕВА, предприниматель

Девять месяцев ушло на восстановление завода и покупку оборудования. В 2004 году завод наконец запустился. Проценты по кредиту снизились вдвое после рефинансирования по программе поддержки производителей. На сегодняшний день молочный завод – одно из самых успешных предприятий в Мангистауской области. Здесь выпускают более ста наименований продукции. Но и тут есть свои подводные камни.

«Больших контрактов, например с нефтяными компаниями, у нас нет. Основная реализация идет через магазины области. Но дело в том, что они порой зарабатывают даже больше, чем мы – производители», – отмечает собеседница «Курсива», объясняя, что срок годности их продукции сильно ограничен, поэтому производитель вынужден возвращать невыкупленные потребителями излишки и уничтожать их.

И хлеб, и макароны

Семь лет назад Зарета Фаталиева выкупила еще один завод – по производству хлебобулочных изделий. Предприятие было банкротом, в пятиэтажном здании на тот момент работал лишь один цех. За поддержкой бизнесвумен обратилась в Фонд развития



Фото предоставлено Заретой ФАТАЛИЕВОЙ

Кондитерского цеха Зарете Фаталиевой тогда показалось мало – была мечта открыть какою-нибудь производство. Все решил случай. Как-то, отправившись на выставку пищевых продуктов в Алматы, Зарета увидела в газете объявление о продаже молочного завода. После возвращения в Актау сразу же отправилась в банк, но оказалось, что завод решили продать другой компании – с ней уже даже заключили договор и практически передали все производство.

«Через некоторое время со мной связался директор этого банка и поинтересовался, почему я отказалась от покупки завода. Оказалось, что сотрудники банка незаконно отдали предпочтение той компании. И мне было предложено все-таки купить этот завод», – добавляет бизнесвумен.

В тот же день Зарета Фаталиева и представители банка поехали на территорию завода. Но они опоздали – та компания, которая хотела его выкупить, успела разобрать предприятие чуть ли не по кирпичикам. Было вывезено все: трубы из нержавеющей стали, оборудование.

«Остались только стены и чаны, которые не смогли разобрать. Но все же я решила на покупку, оформила кредит в банке, на тот момент это были огромные деньги, тогда не было никаких льготных программ кредитования. Было заложено все имущество и даже сам завод, это было очень большой риск», – вспоминает г-жа Фаталиева.

предпринимательства. Проект был одобрен в рамках программы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере обрабатывающей промышленности, и по первому траншу было выделено 100 млрд тенге.

«На него у меня были большие планы. Сделали капитальный ремонт, запустили производство, но мне хотелось открыть еще макаронный, колбасный цех, а также цех по разливу питьевой воды. Пока два последних пункта не претворились в жизнь, но я верю, что эти цеха обязательно откроются», – уверена Зарета Фаталиева.

Мощность хлебобулочного завода – 25 тонн хлебобулочных изделий в сутки. Но пока здесь выпускают всего 4–5 тонн продукции. Цех по изготовлению макарон также работает не в полную силу – продукцию этих цехов используют больше не для продажи, а для собственных нужд.

Зарета Фаталиева также владелица компании по организации общественного питания, которым предприятие обеспечивает школы, нефтяные компании, воинские части и больницы.

«Да, сейчас не хватает оборотных средств на открытие новых предприятий. Но я не опускаю руки. Когда сильно устаю, хочется все бросить, но понимаю, что люблю то, что я делаю, а за мной стоят 247 сотрудников. Поэтому я беру себя в руки и снова в бой! По-другому я не умею», – заключила бизнесвумен.

От чего погибли овцы?

< стр. 1

Уверен на все 100%!

Между тем начальник отдела ветеринарии Курмангазинского района Алимбай Абдрахманов говорит, что о вспышке заболевания в крестьянском хозяйстве «Суюндук» узнал только в начале мая, и то случайно.

«Я узнал о гибели скота, когда ехал по служебным делам в соседнее село Балкудук. Тогда мы вместе с двумя моими коллегами поехали на место происшествия и провели осмотр. После чего пришли к заключению, что это оспа, и рекомендовали провести вакцинацию», – говорит г-н Абдрахманов.

По его словам, для проведения анализа и установления окончательного диагноза пробы крови 11 мая отправили в

республиканскую ветеринарную лабораторию. Но оттуда пришел ответ, в котором специалисты не подтвердили наличие вирусов оспы в пробах. Однако и причину гибели скота они не назвали.

«Я работаю ветеринаром еще с 1980-х годов и встречался с этой болезнью. Вроде бы все симптомы говорят об оспе. Но все же лаборатория ее не выявила. Однако непонятно одно. Если это не оспа, то почему после нашей вакцинации падеж скота прекратился?» – удивлен Алимбай Абдрахманов.

При этом ветеринар пояснил, что компенсацию за погибший скот государство выплачивает только при подтверждении диагноза оспы.

Вместе с тем собеседник «Курсива» отметил, что общая информация по погибшим животным не совсем точна. По его предположению, погибло якобы не 2,1 тыс., а чуть больше 1,1 тыс. голов скота.

«По взрослым овцам сейчас гибели нет. Только ягнята еще не до конца оправились, и некоторые продолжают погибать. Если бы мы не провели вакцинацию, то 80% скота потеряли бы», – уверен Алимбай Абдрахманов.

Он отмечает, что в советское время ежегодно проводилась вакцинация скота, а сейчас ее проводят только тогда, когда болезнь фиксируется и подтверждается лабораторно, и потом уже выделяются средства на покупку вакцин и проведение вакцинации.