



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

КУРСИВ | ЗАПАД

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 08 (23), ЧЕТВЕРГ, 7 МАРТА 2019 г.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
НЕ СОГЛАСНЫ
НАЗЫВАТЬСЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ 02

ТЕМА НОМЕРА:
БИЗНЕС
С БАРЬЕРАМИ 03

ТЕМА НОМЕРА:
ЧТО СКРЫВАЕТ
РАБОТОДАТЕЛЬ? 03

АКТУАЛЬНО:
БИЗНЕС НА ЦВЕТАХ 04



* Бриф-новости

Минимум вырост

В Казахстане величина прожиточного минимума в феврале 2019 года составила 27 111 тенге, сообщает Комитет по статистике МНЭ РК.

Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения, рассчитанная исходя из минимальных норм потребления основных продуктов питания, в феврале 2019 года по сравнению с декабрем 2018 года увеличилась на 2,5%, говорится в сообщении. В ее структуре доля расходов на приобретение мяса и рыбы занимала 20,5%, молочных, масложировых изделий и яиц – 16,4%, фруктов и овощей – 8,4%, хлебобулочных и крупяных изделий – 7,5%, сахара, чая и специй – 2,2%.

Ставки те же

Действующие максимальные ставки по депозитам физических лиц будут сохранены во II квартале 2019 года, сообщает пресс-служба Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД).

В общем объеме вкладов 90% составляют несрочные депозиты. Несмотря на рост объема срочных вкладов, которые являются источником стабильного фондирования для банков, их доля менее 10%. При этом средневзвешенная рыночная ставка вознаграждения банков, привлекавших срочные вклады, сложилась ниже предельной ставки – 9,8%, при максимальной ставке 10,5%.

По данным КФГД, по сберегательным депозитам рыночные ставки сложились на уровне предельных – выше 13%. В целом рыночный механизм ценообразования на депозитные продукты полноценно не заработал. «Это происходит из-за недостаточной осведомленности населения об условиях и выгодах срочных вкладов. Банки в свою очередь практикуют «агрессивную» ценовую политику, привлекая срочные депозиты по максимальной ставке, считают в ведомстве. Рыночные ставки по вкладам, приближенные к предельным, повышают стоимость фондирования для всего банковского сектора, что влечет повышение ставок и по выдаваемым тенговым кредитам», – говорится в сообщении.

90 млрд на перспективу

В Казахстане определяют 1,5 тыс. перспективных сел. На их развитие ежегодно будет выделяться 30 млрд тенге, сообщила вице-премьер Гульшара Абдыкаликова на пресс-конференции 5 марта.

Населенные пункты, которые имеют перспективы, будут финансироваться в рамках программы «Аул ел бесиги». В общей сложности будет направлено 90 млрд тенге. Средства пойдут на развитие инфраструктуры, соцобъектов и строительство дорог.

При отборе наиболее перспективных населенных пунктов будут учитываться возможные направления развития сел. Методику отбора и реализации программы разработает Министерство национальной экономики, отметила г-жа Абдыкаликова.

Запретить, нельзя вывозить

Министр индустрии и инфраструктурного развития Казахстана (МИИР) Роман Скляр 5 марта обратился к премьер-министру Аскарму Мамину с просьбой ввести запрет на экспорт битумной продукции.

По его словам, автодорожная отрасль республики ежегодно испытывает потребность в 770 тыс. тонн битума. Казахстанские НПЗ производят 890 тыс. тонн битумной продукции, но в пиковые периоды строительства автодорог производится не весь этот объем. Введение запрета позволит суммировать производимый объем, часть из которого сейчас экспортируется в соседние с Казахстаном страны, считает Роман Скляр.

По информации МИИР, в прошлом году на ремонт местных автодорог республика направила 156 млрд тенге, что позволило охватить ремонт более 4 тыс. км дорог. В этом году ремонтом будет охвачено 1,6 тыс. км автодорог республиканского значения.

Лампы раздора

Китайская компания «Guangdong Huaming Smartled Co LTD» выиграла судебный процесс у акимата города Актау

Еще в конце 2018 года актауское управление электрических сетей (АУЭС) в лице акимата Актау подало в суд на компанию из Китая. Последняя должна была поставить в областной центр светодиодные лампы. Однако после прибытия товара в Актау городские власти отказались принимать и оплачивать его.

Ольга ЗОЛОТЫХ

В декабре 2018 года местные власти организовали брифинг, на котором рассказали, что подали в суд на компанию из Китая за несвоевременную поставку светодиодных ламп. Однако суд первой инстанции городская администрация проиграла. Впрочем, не так давно апелляционная коллегия оставила это решение без изменений.

С чего все началось

Договор на поставку в Актау 7 тыс. светодиодных ламп на сумму более 1,7 млрд тенге был заключен 21 июня 2018 года. Чуть ранее китайская компания «Guangdong Huaming Smartled Co LTD» – производитель ламп – представила их на выставке ЭКСПО в Астане, а затем в экспериментальных целях за свой счет установила 82 такие лампы вдоль набережной Актау. Они показали значительную экономию – в 92%, поэтому местными властями решено было заказать их к Саммиту глав Прикаспийских государств, который прошел в Актау 12 августа 2018 года. 15 июля дополнительно к договору с китайской компанией было заключено соглашение о поставке первой партии – 2 тыс.



В прошлом году компания из Поднебесной за свой счет установила 82 лампы вдоль набережной Актау. Фото автора

ламп – в Актау на 343 млн тенге. Правда, в соглашении указывалось, что товар должен был быть в городе уже 10 июля.

22 июля заказ вышел из Китая, а 12 августа товар прибыл в Актау. «Актауское управление электрических сетей обязано было оплатить товар в течение пяти дней после поступления. Однако деньги получены не были. Товар был размещен на складе временного хранения, и АУЭС требовало, чтобы компания забрала его, так как город от этих ламп отказывается», – сказал в интервью «Курсиву» адвокат ответчика Бахытжан Аскаров.

Судебные споры

ГКП «АУЭС» на правах хозяйственного ведения акимата города Актау требовало в суде расторгнуть договор о госзакупках и признать компанию недобросовестным участником госзакупок. Компания из Поднебесной подала встречный иск и добивалась в суде принуждения исполнения договорных обязательств и принятия товара, а также признания действий по расторжению договора недействительными. «Встречное исковое требование о признании недействительным приложения к договору о госзакупках является обоснованным,

поскольку установленные сроки поставки ранее даты заключения договора – менее пятнадцати календарных дней, без учета срока доставки товара, – противоречат требованиям закона», – отметили в пресс-службе областного суда.

Суд не нашел в действиях ответчика какого-либо недобросовестного поведения. Ведь товар был поставлен, но только из-за одностороннего расторжения договора акиматом лампы не были приняты. Кроме того, суд не учел доводы местных властей о том, что лампы были срочно нужны к Саммиту. Так как определяющий критерий – сро-

ки поставки – противоречит принципам осуществления госзакупок.

В итоге все иски были оставлены без удовлетворения. Оно должно будет исполнить все договорные обязательства по оплате 2 тыс. светильных приборов, а также по покупке оставшихся 5 тыс. светильников. Однако на суде представители этого предприятия заявили, что на счету таких денег нет, так как акимат города и области их не перечислил.

«Понятно, что у самого АУЭС таких средств может не быть, но его владельцем является акимат. Поэтому в случае неисполнения решения суда мы имеем право потребовать наложить арест на счета акимата», – заключил в комментарии «Курсиву» Бахытжан Аскаров.

Не первое поражение

Вкратце напомним, в начале 2019 года отдел ЖКХ акимата города Актау также проиграл в апелляции «Казахскому обществу слепых» (КОС). Организация занималась озеленительными работами в Актау в 2018 году. Как в местных властей, так и у жителей скопилось масса претензий к КОС.

Однако в суде городские власти так и не смогли доказать некачественную работу озеленителей. Власти требовали признать КОС недобросовестным участником госзакупок, но суд не удовлетворил их требования. Акты выполненных работ акимат подписывал, а значит, был полностью доволен работой.

Несмотря на то, что на сторону властей (а это бывает нечасто) встало большинство горожан, суд признал доводы отдела ЖКХ несостоятельными. А значит, и в текущем году организация имеет полное право участвовать в конкурсе на озеленение города.

В долгах как в шелках

Единственное сталеплавильное производство в Мангистауской области осталось без газа

Проверка на заводе, проведенная газоснабжающей организацией, выявила массу нарушений. В результате заводу пересчитали стоимость газа. Если раньше здесь платили по счетчику от 4 млн до 7 млн тенге в месяц, то теперь только за январь долг за газ составил 106 млн тенге. Производство от газоснабжения отключили.

Ольга ЗОЛОТЫХ

Сталеплавильный арматурный завод «Aktau Steel» был создан на базе бывшего завода «Каспиан

сталь», который простаивал в течение шести лет и запущен в апреле прошлого года. В открытие нового производства было вложено \$22 млн отечественных и иностранных инвестиций, а производственную мощность планировали довести до 250 тыс. стальных изделий в год. Более того, предприятие отправляло свою продукцию не только на местный рынок, но и на экспорт. Но с середины февраля здесь частично работает лишь прокатный цех. Причина – недостаток газа.

Обнаружили нарушения

Первая проверка завода газоснабжающей организацией, по словам заместителя директора МПФ АО «КазТрансГаз Аймак» Эрнура Ибраева, должна была пройти

через несколько месяцев после открытия производства. Однако тогда представители проверяющей стороны не пустили на территорию предприятия. Вторая попытка провести проверку была предпринята уже в середине января.

«Все это время завод оплачивал газ согласно договорным обязательствам. Оплата происходила в срок. Но все изменили результаты проверки», – сказал Эрнур Ибраев. Она выявила многочисленные нарушения.

Так, в ходе плановой проверки 18 января проверяющим стало известно, что предприятие изменило схему газоснабжения. К примеру, вместо четырех точек отбора газа фактически было обнаружено 55 несанкционированных точек.

«Мы запросили техническую документацию на дополнительно установленное оборудование, однако таковая нам предоставлена не была. Этот факт – нарушение правил розничной реализации и пользования товарным и сжиженным газом», – пояснил «Курсиву» заместитель директора МПФ АО «КазТрансГаз Аймак».

Достоверно и правильно подсчитать по счетчику, сколько завод потребляет газа, в связи с тем, что здесь было установлено дополнительное оборудование, не представлялось возможным. Кроме того, если на оборудовании нет документов, то оно признается кустарным. А потому в этом случае, по словам руководства газоснабжающей организации, должны быть

применены другие методы подсчета потребления газа. В итоге объем подсчитали по сечению трубы.

«В связи с тем, что паспорт на оборудование не было, был произведен перерасчет расхода газа согласно утвержденной методике расчета на технологические нужды и потери в газораспределительных системах», – пояснили в газоснабжающей организации.

Предприятию только за январь насчитали 106 млн тенге, а всего же с момента открытия завода – более 900 млн тенге. Руководство предприятия отказалось от комментариев. Представитель завода сообщил «Курсиву», что не уполномочен комментировать ситуацию.

3 >>



Дорогие женщины!

Редакция «Курсива»
поздравляет вас с 8 Марта!
Желаем с каждым днем становиться
все успешнее и счастливее!
Пусть в ваших сердцах
господствуют мир, любовь и добро!
Оставайтесь всегда на гребне волны
и стабильного достатка!

Пользуются неграмотностью

Работодатели пытаются скрывать факты несчастных случаев на производстве

В Атырауской области более чем на треть выросло количество жалоб граждан на своих работодателей. Часто компании, пользуясь правовой безграмотностью граждан, при найме на работу не заключают с работниками трудовые соглашения. Кроме того, зафиксированы случаи, когда предприятия скрывают факты произошедших на производстве несчастных случаев.

Дулат ТАСЫМОВ

Жалоб стало больше

«В 2018 году в управление поступили 1366 жалоб от трудящихся на нарушение их прав, что на 34% больше по сравнению с 2017 годом. В предыдущем году было зарегистрировано 1024 заявления», – сообщил 26 февраля в ходе пресс-конференции в Атырау руководитель управления государственной инспекции труда Атырауской области Игилик Аубакиров.

По его словам, основная часть заявлений граждан связана с жалобами на задержку, неправильное начисление заработной платы, невыплату вознаграждений за сверхурочные работы, а также с вопросами, касающимися соблюдения техники безопасности.

«С другой стороны, рост количества жалоб также говорит о том, что граждане стали чаще отстаивать свои права», – отмечает спикер.

По мнению госинспектора по труду, основное упущение граждан в том, что при трудоустройстве они чаще всего не требуют от работодателей заключения трудового договора. Работодатели, в свою очередь, не заинтересованы составлять такие соглашения. В результате возникают споры, когда трудящихся увольняют. Работнику ничего не остается, как обратиться в инспекцию и просить помощи в восстановлении нарушенных прав.

Проблемы на производстве

В 2018 году по области к ответственности было привлечено 18 предприятий, не заключивших трудовые договоры, с них было взыскано в пользу государства штрафов на 1,7 млн тенге.

Кроме того, предприятия часто не соблюдают правила техники безопасности на рабочих местах, а граждане, в свою очередь, не требуют того, что им положено по закону в плане защиты их здоровья.

Так, в прошедшем году по области было зарегистрировано 35 несчастных



Фото: Рауль УЛПОРОВ

случаев на производстве, что на 30% меньше, чем в 2017 году, тогда было зафиксировано 50 фактов.

Смертность на производстве снизилась с 12 до 5 случаев, или на 58%, а факты получения работниками тяжелых увечий и травм – с 67 до 40, или на 60%.

Если говорить по отраслям, то более 42%, или 19 человек, пострадали в строительной отрасли, в нефтегазовой отрасли – 10 человек (22,2%), а остальные 16 человек (35,5%) являлись работниками других отраслей экономики региона.

«При этом предприятия стараются скрыть факты произошедших несчастных случаев. В 2018 году были выявлены 16 фактов сокрытия несчастных случаев на производстве. В результате руководители компаний были оштрафованы на 3,3 млн тенге», – рассказал Игилик Аубакиров.

Он говорит, что информацию о происшествиях на производстве инспекторам приходится собирать из альтернативных источников: из сводок служб департамента по чрезвычайным ситуациям и скорой медицинской помощи.



«В 2018 году в управление поступили 1366 жалоб от трудящихся на нарушение их прав, что на 34% больше по сравнению с 2017 годом. Рост количества жалоб также говорит о том, что граждане стали чаще отстаивать свои права».

Игилик АУБАКИРОВ, руководитель управления государственной инспекции труда Атырауской области

Между тем за исследуемый период управление провело 546 проверок и обнаружило 556 фактов нарушения трудового законодательства. По итогам нарушителям было вынесено порядка 300 предписаний, свыше 200 человек были привлечены к административной ответственности, наложено штрафов на 32 млн тенге, из них в пользу государства взыскано свыше 28 млн тенге.

Для сравнения, в 2017 году было осуществлено 445 проверок, в ходе которых выявлено 696 нарушений, за что было наложено 217 штрафов на общую сумму более 40 млн тенге.

Трудяга недоволен

Между тем, по данным управления государственной инспекции труда, в 2018 году не было зарегистрировано ни одного факта (в 2017 году – два) забастовок на предприятиях. Однако были организованы требования к работодателям со стороны работников. В основном работники требуют повысить заработную плату, не допустить сокращения рабочих мест, а также своевременную оплату труда.

К примеру, в 2018 году при посредничестве инспекции удалось разрешить конфликт и повысить зарплату в компаниях «ЮСС Суппорт сервис» (на 30%), «Арктик Экуипмент Казахстан» (7%) «Алма Ист Вест Групп» (15%).

В целом в 2018 году инспектора помогли 840 работникам взыскать с работодателей задолженность по заработной плате на общую сумму свыше 93 млн тенге. Еще 86 млн тенге долгов перед 534 работниками были погашены после решения Специализированного межрайонного экономического

Статистика по нарушениям и жалобам

	2018 год	2017 год
Количество проверок	546	445
Количество нарушений	556	696
Заявления с жалобами	1 366	1 024
Несчастных случаев	35	50
Количество погибших	5	12
Получили тяжелые травмы и увечья	40	67

По данным управления государственной инспекции труда Атырауской области

Бизнес с барьерами

За приобретенные на аукционе участки предприниматели не должны платить дважды

Земельные вопросы нередко становятся препятствием для развития бизнеса в сельской местности. Актюбинские предприниматели считают необходимым внести конкретику в некоторые нормы Земельного кодекса.

Наталья САЛЬКОВА

Нелегкое противостояние

В 2016 году актюбинский предприниматель Владимир Поляков взял в аренду на 10 лет земельный участок в Хромтауском районе общей площадью порядка 400 га.

Участок до этого не использовался по назначению несколько лет, поэтому потребовались большие вложения. Владимир Поляков заложил в банке собственную недвижимость, на заемные средства построил две фермы, закупил скот, необходимую технику.

Однако спустя год после передачи участка в аренду представители Хромтауского районного акимата заявили, что была нарушена про-

цедура предоставления пастбищ и пахотных земель и фермеру нужно вернуть участок государству. В акимате ему объяснили: участок был предоставлен без необходимого в таких случаях конкурса или аукциона. Предприниматель с таким поворотом событий не согласен и уже около двух лет судится с местной властью. Пока все решения не в его пользу.

«Когда сельский акимат выдал землю, ни о каком конкурсе или аукционе речи не шло. В исковом заявлении мы указывали, что это ошибка акимата, земельного комитета. Но суд это во внимание не принимает», – говорит глава КХ «Орынбасар» Владимир Поляков.

Законно... или нет

За три года в этот бизнес Владимир Поляков вложил около 100 млн тенге и продолжает нести расходы из-за судебных разбирательств и требований чиновников снова все узаконить. Хотя две фермы на участке были построены на законных основаниях, уверен он. На руках имеются и разрешенные архитектуры, и технические паспорта на строения. В свою

очередь акимат Хромтауского района обещает провести аукцион по предоставлению в аренду этого земельного участка, но когда – пока неизвестно. Но и это немалые дополнительные траты.

«Буквально на днях сельский аким сказал: заново все делайте, снова запрос на предоставление земли в аренду, затем еще один запрос в архитектуру на строение, разрешение, заново оформлять ввод в эксплуатацию. Нужно делать новый земельный проект», – говорит Владимир Поляков, отмечая, что все это требует больших вложений. Ведь только изготовление земельного проекта стоит около 1 млн тенге.

За защитой своих прав бизнесмен обратился в региональную палату «Атамекен». Представители прокуратуры, присутствующие на очередном заседании совета по защите прав предпринимателей, обещали взять это дело на контроль.

«Мы хотим, чтобы сельское хозяйство у нас развивалось. Человек приехал из города в село, решил заниматься разведением КРС. А тут всевозможные барьеры», – сказал в коммюнике «Курсиву»

начальник отдела Актюбинского филиала ПП «Атамекен» Нурлан Махамбетов.

Неравные возможности

Впрочем, земельные вопросы нередко становятся препятствием для развития предпринимательства в сельской местности, считают представители РПП «Атамекен». Субъекты бизнеса на селе больше заинтересованы в выдаче земельных наделов по конкурсу, так как при этом предприниматель оплачивает только кадастровую стоимость участка, и эта оплата ниже аукционной.

К слову, в 2018 году в Актюбинской области было проведено 34 аукциона (16 аукционов в районах, 18 – в Актюбе), на которых был заявлен 181 лот. Из них 48 лотов в районах, 133 – в областном центре. Земельные участки в Актюбе были реализованы полностью, в районах из 48 заявленных реализованы 28. При этом не состоялся три аукциона – в Алгинском, Каргалинском, Хромтауском районах.

Интерес у предпринимателей к получению земли в районах есть, говорят специалисты ПП «Атаме-

кен». Однако земельные участки, выносимые на аукцион, предлагаются в местах экономически не перспективных для ведения бизнеса, или у желающих не хватает денежных средств на приобретение через аукцион земельного участка, считают в палате.

«К тому же если затраты на строительство объекта одинаковы для района и города, то нужно учитывать, что покупательская способность на селе ниже, чем в областном центре», – рассуждает Нурлан Махамбетов.

Могут, но не хотят

Сельские акиматы, в свою очередь, напротив, при выдаче земель предпочтение отдают именно аукциону. Во-первых, в местный бюджет поступает больше денег, во-вторых – избегают возможных проверок со стороны прокуратуры на предмет коррупционной составляющей при заключении договоров между акиматом и бизнесменами. Решение о предоставлении земли в собственность или землепользование принимается местными исполнительными органами (МИО). Согласно п. 5 ст. 48 Земельного

кодекса РК, собственник участка (акимат – «Курсив») также принимает решение по форме проведения торгов. Поэтому для исключения коррупционных рисков АФ ПП «Атамекен» предлагает внести в указанную статью норму, при которой форма проведения торгов (конкурса или аукциона) определялась бы на основании решения земельной комиссии. Поскольку земельная комиссия наполовину состоит из представителей общественности, то коррупционные риски при проведении конкурсов, по мнению специалистов РПП, сведутся к минимуму.

Еще один момент, на который обращают внимание предприниматели, – это двойная оплата участков. Так, если предприниматель заплатил на аукционе за землю, взял ее в аренду, построил на ней какие-либо объекты, а после решил оформить участок в частную собственность, ему снова придется платить – на этот раз кадастровую стоимость земли. Нужно конкретизировать ст. 48 – если земля реализуется через аукцион, значит, ее продают, если через конкурс – она предоставляется в аренду, считают в РПП.

В долгах как в шелках

<< 1

Сейчас на производстве работают более 300 человек. По словам областных властей, увольнять людей или отпускать их в отпуск без содержания, даже несмотря на то, что на производстве нет газа, завод не планирует. Чтобы разрешить ситуацию, создана специальная комиссия.

«Представители завода говорят, что 900 млн тенге – это некорректная сумма. И планирует подавать в суд на газоснабжающую организацию. Последняя, в свою очередь, также будет подавать в суд на завод. Сейчас стороны ищут компромисс», – рассказали в интервью «Курсиву» в областном акимате.

Долги на миллионы

Между тем, по данным МАЭК, у производителей предприятий

Мангистауской области скопились долги и больше 900 млн тенге. К примеру, общая задолженность перед энергетическим комбинатом «МАЭК-Казатомпром» за поставленные энергоресурсы составляет 7,5 млрд тенге. Из них более 1 млрд тенге задолжали жители города Актау, а оставшиеся деньги – это долги юридических лиц. Более 3 млрд тенге задолжали государственные коммунальные предприятия, из них самыми злостными неплательщиками стали энергоснабжающие компании. Одна из них – ГКП «Мангистауэнерго», которая работает в Мунайлинском районе, – имеет «хвост» почти в 700 млн тенге.

«Наши долги образовались с конца прошлого года из-за того, что население не в полном объеме оплачивает наши услуги. МАЭК уже пообещал, что в случае неуплаты нас частично отключат от энергоресурсов. Сейчас мы ищем пути

решения», – рассказали «Курсиву» в ГКП «Мангистауэнерго».

Не менее внушительными должниками оказались и крупные предприятия. В их числе, к примеру, опреснительный завод и индустриальный парк – в общей сложности они должны энергокомбинату почти 400 млн тенге. При этом в бухгалтерии опреснительного завода сообщили, что уже начали погашать долги.

У многих предприятий долги тянутся еще с 2015–2017 годов, но у большинства они образовались с середины прошлого года.

ТОО «МАЭК-Казатомпром» начало подавать в суд на должников. И после решения суда мы начнем взыскание. Есть еще одна мера – это ограничение на отпуск энергоресурсов», – рассказали в пресс-службе энергетического комбината. В компании также пояснили, что в случае ограничения

подачи ресурсов вся ответственность будет возлагаться на данные предприятия.

Список должников перед ТОО «МАЭК-Казатомпром»

ТОО «Альянс Энергоснаб-Актау»	808 млн тенге
ТОО «АЛЗ»	348 млн тенге
ТОО «Опреснительный завод «Каспий»	272 млн тенге
ТОО «Электр жүйелері»	1,6 млрд тенге
ГКП Мангистауской области, из них:	3,25 млрд
ГКП «Мангистауэнерго»	761 млн тенге
ГКП «Коммуналық қызмет»	260 млн тенге
ГКП «Бейнеуэнерго сервис»	200 млн тенге
Прочие юридические лица	1,6 млрд тенге
Население	1,1 млрд тенге

По данным ТОО «МАЭК-Казатомпром»



Общая задолженность предприятий области перед энергетическим комбинатом за поставленные энергоресурсы составляет 7,5 млрд тенге. Фото автора

Бизнес на цветах

10% от годовых продаж цветочных магазинов приходится на Международный женский день

ОСОБЕННОСТИ ЦВЕТОЧНОГО РЫНКА

ТОП-3
самых популярных
на 8 Марта цветов

стоимость за 1 шт.
продано на 8 Марта в 2018 году, шт.
продано за 2018 год, шт.

В Уральске

Роза
Тюльпан
Хризантема

1000	24 ТЫС.	236 ТЫС.
400-500	19 ТЫС.	28 ТЫС.
1000	22 ТЫС.	209 ТЫС.

Как меняются цветочная мода и предпочтения покупателей букетов? Почему 95% цветочного рынка Казахстана продолжают составлять импортные цветы? И сколько могут заработать продавцы цветов на 8 Марта? Об этом и не только «Курсив» поговорил с руководителем крестьянского хозяйства «Уланов» – одного из крупнейших предприятий – производителей цветов в ЗКО – Еленой Улановой.

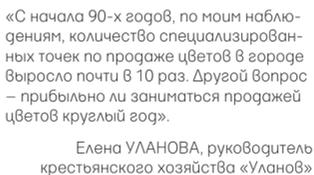
Людмила КАЛАШНИКОВА

– Елена Константиновна, расскажите, когда началась подготовка к цветочному ажиотажу Международного женского дня?
– Она началась у нас еще в октябре прошлого года. Тогда мы посадили в теплицах тюльпаны на выгонку к 8 Марта. Сегодня цветы уже набили бутоны и готовы к срезке.
В наших теплицах также выращиваем альстромерию, цветок, который мы долго хотели развести в ассортименте. Лишь в 2012 году нам удалось купить альстромерию различных сортов в Украине на разное количество – и теперь мы торгуем этими цветами из своих теплиц. На все остальные цветы мы уже сделали заявки, и со дня на день они придут к нам из Голландии.

– Какие цветы вы завозите из-за рубежа? Можно ли эти цветы, на ваш взгляд, выращивать в Уральске?
– Если посмотреть в процентном соотношении, то, на мой взгляд, 95% цветов у нас – привозные. Мы пытались выращивать разные виды цветов сами, но климат в ЗКО резко-континентальный, зимы суровые, зимой света не хватает, а летом – в избытке. Поэтому выращивание цветов в нашем регионе становится делом очень затратным и как следствие – невыгодным. Когда-то у нас было желание выращивать к 8 Марта собственные розы. Мы объездили весь Казахстан, побывали в крупных тепличных хозяйствах, где выращивают цветы. Но даже в промышленных теплицах не могут добиться такого качества роз, как в Эквадоре. Побывали мы и в самом Эквадоре – плантации роз у них простораются на сотни гектаров. Просто море роз – красота, словами не передать. Но у них круглый год тепло, день равен ночи, поэтому ни о каких расходах на свет-газ речи не идет. Даже с учетом того, что после транспортировки через океан стоимость эквадорской розы увеличивается в 2,5 раза, выращивание ее у нас обходится еще дороже.

Все цветы, в основном, мы закупаем на специальных аукционах в Голландии. Туда стекаются цветы со всего света – из Колумбии, Индии, Китая. В самой Голландии выращивают невероятной красоты хризантемы. Мы выращивали подобные в условиях наших теплиц, получалось, но не круглый год.
– Вообще есть ли какая-то мода на цветы, меняется ли она со временем?
– Сейчас большую популярность приобретают тюльпаны. Эти цветы напрямую ассоциируются с весенним пробуждением, нежностью и женской красотой. Всегда особым спросом пользуются розы, особенно красные, эквадорские. Но и на них мода меняется. Еще три-пять лет назад мужчины выбирали в подарок своим любимым розы с крупным бутончиком и на высокой ножке. Такие массивные цветы были очень востребованы.
Сейчас мы уже отходим от этого – в тренде нежные, изящные цветы, композиции из роз с миниатюрными бутончиками, декоративной зеленью, в корзиночках, коробочках.
Вне конкуренции также остается хризантема – этот цветок один из самых стойких, поэтому его охотно покупают в подарок, но чаще не женам, а мамам, бабушкам, коллегам.
Большой спрос пошел на орхидеи – у людей появилось желание приобрести экзотические цветы.
Хочу отметить, что из продажи практически исчез гвоздика – раньше ее завозили в больших количествах с юга Казахстана и из Узбекистана. Люди покупали эти цветы круглый год, не только на 8 Марта. Сейчас этот цветок покупают только на траурные мероприятия и уже практически не выращивают. Его время ушло.

– Насколько высока конкуренция в цветочном бизнесе?
– Особой конкуренции мы не ощущаем. В ЗКО два достаточно крупных оптовых поставщика цветов, и мы



«С начала 90-х годов, по моим наблюдениям, количество специализированных точек по продаже цветов в городе выросло почти в 10 раз. Другой вопрос – прибыльно ли заниматься продажей цветов круглый год».

Елена УЛАНОВА, руководитель крестьянского хозяйства «Уланов»

Раньше и тюльпаны сами выращивали в теплицах. Потом стали завозить их из Голландии. Сейчас, когда тюльпаны снова на пике популярности, мы возобновили работу – стали сажать их на выгонку в теплицах. В этом году мы посадили 50 тыс. штук, на следующий год планируем посадить уже 100 тыс. тюльпанов, чтобы можно было полностью обеспечить свежими цветами жителей области.

Средняя стоимость букета из трех роз или трех хризантем на Международный женский день в Уральске составляет 3,5 тыс. тенге. Орхидея в горшке, которая завоевывает все большую любовь уральских женщин, колеблется в цене от 5 тыс. до 8 тыс. тенге.



– Расскажите, как вы сами оказались в цветочном бизнесе?
– Сюда меня привела любовь к цветам. Раньше мы занимались выращиванием овощей на своем приусадебном участке и по выходным торговали на рынке излишками. И мне было приятно смотреть, как женщины продают цветы: весной – тюльпаны, летом – розы, гладиолусы. Тогда на рынок приезжало много продавцов семян и лукович цветочных из Прибалтики, они продавали множество сортов тюльпанов. И у меня всегда было желание купить эти луковички, много-много, и посадить в своем дворе. Одна уже пожилая женщина рассказала мне, как сделать так, чтобы тюльпаны расцвели на 8 Марта. Я уговорила мужа купить луковички и посадить теплицу тюльпанов. Это был 1989 год. Мы на всю мою зарплату и премию – это было 300 рублей – купили тысячу лукович тюльпанов, посадили их с осени в теплицу, а к 8 Марта 1990 года у нас цвело уже поле красных тюльпанов. Тогда в городе было очень мало живых цветов. Каждый тюльпан мы продали по 3 рубля и заработали по тем временам кучу денег. На эти деньги мы сразу закупили луковички гладиолусов, хризантем, засадили ими весь огород. Потом стали заниматься выращиванием роз. Вот и затянула эта красота.

не только к 8 Марта. Уровень жизни населения вырос: цветы покупают, конечно, не как хлеб, но все-таки стабильно: на дни рождения, на выпуск из роддома, на свадьбы, но при этом в нашем бизнесе есть свои нюансы. Связано это с тем, что цветы – это скоропортящийся товар, и очень часто приходится мириться с высоким уровнем брака, особенно летом, когда почти каждую четвертую пачку цветов приходится просто выкидывать. Летом в торговле бывают периоды затишья, когда дачники начинают продавать на улицах цветы, выращенные на своих участках. Зарабатывают «цветочники» практически только по праздникам, за счет объемов продаж.
В праздники, в основном на 8 Марта, 14 февраля, стоимость букетов поднимается в 2–2,5 раза. Русская пословица «дорого яичко к

один из них. Рынок цветов территориально ограничен. Мы давно уже поняли, что только на продаже цветов большой бизнес не построишь и надо заниматься производством, поэтому мы приобрели землю и заложили питомник. Теперь занимаемся также выращиванием саженцев хвойных, лиственных деревьев, декоративных, цветущих кустарников, плодовых деревьев, цветочной рассадой, а также озеленением.
Что касается розничной торговли, то тут конкуренция, конечно, есть. С начала 90-х годов, по моим наблюдениям, количество специализированных точек по продаже цветов в городе выросло почти в 10 раз. Другой вопрос – прибыльно ли заниматься продажей цветов круглый год. У нас есть несколько цветочных магазинов, и мы знаем, что цветы люди покупают охотно, и

рованном новичке. Поэтому выход у меня был один – получить их профессиональное образование», – рассказывает Карлыгаш. На протяжении четырех месяцев она упорно готовилась к поступлению, оттачивала с каждым новым заказом свои навыки, склоняла клиентов к более сложным работам и ставила перед собой все более высокие цели. К маю у нее уже было неплохое портфолио, и Карлыгаш подала заявку на поступление в итальянскую Шеф-Академию.
«Но там мне ответили: «Извините, у вас слишком высокая квалификация». И мне пришлось убеждать их в обратном, объяснять, что у меня есть проблемы в базовых знаниях и только они могут их восполнить. Мне нужна была их аккредитация, чтобы иметь право называться шеф-кондитером», – делится собеседница.
Упорство и желание совершенствоваться дали свои плоды.
Карлыгаш все-таки поехала в Рим и прошла полугодовое обучение и практику в ресторане и кондитерском магазине.
Теперь предприниматель-кондитер применяет в своей работе опыт разных мастеров, полученный в Испании, Таиланде, Индонезии, России, Германии и Италии. Вместе с сестрой она открыла в Актау кондитерский цех, перейдя с домашней кухни на уровень поточной реализации продукции. Сегодня в их ассортименте настоящие сладкие произведения кондитерского искусства с сахарной и шоколадной флористикой, шоколадной и мастичной лепкой, глазурированной росписью и карамельными декорациями, кремовой флористикой в корейской технике, антигравитационные и шоу-торты и многое другое. Секретами мастерства Карлыгаш делится со своими учениками.
«У меня сформировались два жизненных принципа: у истока каждого успеха стоит желание и нет никаких преград к достижению целей, кроме нас самих», – говорит бизнесвумен.

От «газели» до логистического центра Как развить бизнес за 10 лет

Айгуль Сактаганова возглавляет компанию, которая занимается грузовыми перевозками. Бизнесвумен считает, что нет необходимости делить направление деятельности на сугубо мужское или женское. Успеха можно добиться в любом бизнесе, главное, чтобы у предпринимателя был интерес, желание работать и развиваться.

Наталья САЛЬКОВА

На то чтобы построить свой бизнес с нуля, Айгуль Сактагановой потребовалось больше десяти лет. Первоначально помогал супруг, сейчас бизнесом руководит она одна. В настоящее время в компании, занимающейся оказанием услуг по транспортировке грузов, более 80 единиц техники, включая такси, «газели» и большегрузный транспорт. Часть из них собственная, часть находится в аренде.
В 2002 году все началось с единственной автомашины марки «газель», приобретенной в кредит. ИП первоначально занималось пассажирскими перевозками, в 2005 году перешло на грузовые. 14 лет назад, рассказывает предприниматель, ее транспортная компания, специализирующаяся на доставке грузов, была единственной в регионе. Поэтому, учитывая



«Когда спрашивают, как открыть какой-нибудь бизнес, я советую: заниматься надо тем, что умеешь делать или к чему душа лежит, разобраться можно во всем».

Айгуль САКТАГАНОВА, руководитель ТОО «Express Gruz»

товаров на одном транспорте можно отправить по направлениям Алматы – Костанай, Алматы – Петропавловск, Алматы – Астана. В бизнесе нужно постоянно развиваться, искать новые направления, только так можно оставаться востребованным, считает бизнес-леди.
В компании не пользуются услугами логистов, ситуацию на рынке транспортных услуг мониторит самостоятельно. Это позволило отказаться от посредников и организовать доставку непосредственно от поставщика к получателю.
«Я разбираюсь в погрузках, если нужно предоставить машину, я могу точно сказать, какая погрузка нужна: верхняя, боковая или задняя, рефрижератор или тент, какой режим необходим. Простейшие поломки автомобиля знаю, а в двигателях разбираться нет необходимости, это не каждый мужчина может», – делится Айгуль Сактаганова.
В ближайших планах у предпринимательницы увеличение количества большегрузного транспорта, строительство собственного логистического центра. В настоящее время заявка ТОО на приобретение нескольких единиц транспорта рассматривается в банке в рамках программы «Дорожная карта бизнеса – 2020».
«Когда спрашивают, как открыть какой-нибудь бизнес, я советую: заниматься надо тем, что умеешь делать или к чему душа лежит, разобраться можно во всем», – заключила бизнес-леди.

Настойчивость и труд до Рима доведут

Вот уже пять лет предпринимательница Карлыгаш Юсупова успешно развивает в Актау приторный бизнес и выпечку изделий с эксклюзивным оформлением. История успеха деловой женщины началась с обычного наблюдения за пустующей нишей на рынке.

Айнур КАСЫМ

Экономист по образованию, Карлыгаш Юсупова проработала четыре года по своей специальности в иностранной компании в Астане, а затем ушла в декретный отпуск, который продлился семь лет. Как признается собеседница «Курсива», на эти годы о работе пришлось забыть, поскольку домашние хлопоты, забота о детях не давали заниматься чем-то иным.
Желание открыть свой бизнес появилось после того, как Карлыгаш впервые увидела в Интернете работы мастера сахарной флористики. Но на тот момент у нее не было финансовой возможности оплатить и пройти недешевый курс обучения. «Поэтому предложение мастера приехать в Астану обучить меня бесплатно в случае, если я наберу группу желающих, пришлось очень кстати. Так я впервые познакомилась с кондитерским творчеством», – вспоминает теперь уже успешная бизнесвумен.
Помимо курсов сахарной флористики, тогда она организовала в столице и мастер-классы по росписи пряников, в которых также приняла участие в качестве ученицы. Все это совпало с переводом супруга на работу в Актау, говорит Карлыгаш Юсупова.
Уже в Актау Карлыгаш изучила ассортимент местных кондитеров, в том числе и в социальных сетях, и обнаружила, что в городе отсутствует предложение расписных тематических пряников и тортов с эксклюзивным оформлением.



«Ни одна европейская кондитерская не нуждалась в неквалифицированном новичке. Поэтому выход у меня был один – получить их профессиональное образование».

Карлыгаш ЮСУПОВА, предприниматель-кондитер

Но чтобы начать свой бизнес, не хватало опыта работы.
«Я прошла неоплачиваемую месячную стажировку в одной из популярных кондитерских в Шымкенте и получила опыт выпечки начинок», – делится Карлыгаш.
По приезде в Актау она приобрела в рассрочку электрическую духовку с конвекцией. А затем стала размещать свои работы в социальных сетях. Так появились первые клиенты.
На этом Карлыгаш не остановилась и спустя три месяца в феврале 2015 года весь свой заработок потратила на недельный мастер-класс по французской выпечке в Барселоне. Она признается, что ее вдохновил успех шефа Марии Селяниной. Тогда и появилось желание получить опыт работы в кондитерских Европы.
«Естественно, ни одна европейская кондитерская не нуждалась в неквалифици-