

**СИТУАЦИЯ:**
СЕЗОН УБОРКИ –
СЕЗОН ХИЩЕНИЙ

02

СИТУАЦИЯ:
ОГУРЦОМ
ПО ИНФЛЯЦИИ

02

В ФОКУСЕ:
ЧЕМОДАННОЕ
ПЕРЕСТРОЕНИЕ

03

НАШЕ ДЕЛО:
ЗЕРНОВАЯ
КОЛЛИЗИЯ

04

*** Бриф-новости****Тарифы в рост**

В СКО ряд компаний, оказывающих коммунальные услуги в районах, повысили тарифы. По информации департамента комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей по СКО, в текущем году уже изменились тарифы у 19 субъектов естественных монополий. Так, заявку на повышение стоимости услуг подачи воды по распределительным сетям подали девять компаний. Из них четыре являются «вновь включенными», то есть они только начинают оказывать данный вид услуг потребителям. Это ТОО «Алпаш», ТОО «Иван Зенченко», ТОО «Акжар и К» и ТОО «Астраханское». Утвержденный тариф для населения у них составил от 135 до 150 тенге. В данный момент на рассмотрении находится заявка от ТОО «Дания 2014» (Жамбылский район). В настоящее время ТОО подает воду населению по действующему тарифу 251,84 тенге за кубометр, организации платят 752,80 тенге. Повысится тариф или нет, решится 5 октября.

Рейдерство или нет?

Глава МВД прокомментировал обвинения в захвате бизнеса, выдвинутые американским гражданином в отношении начальника ДВД Павлодарской области Аманта Аубакирова и его семьи. По его словам, какого-либо решения министерством не принято, так как внутреннюю проверку продолжают департамент собственной безопасности и прокуратура.

«Проводится расследование, идет гражданский процесс. Наш департамент собственной безопасности проводит проверку, прокуратура по заявлению того же гражданина проводит проверку, мы ждем», – ответил министр внутренних дел на пресс-конференции в правительстве 25 сентября.

По словам Калмуханбета Касымова, «в основе лежат гражданско-правовые отношения супруги начальника и завявшего гражданина».

«Как только будет принято решение, мы определимся», – сказал он. Александр Ли изложил свою версию в ролике «Генерал МВД РК ограбил американца», выложенном в YouTube. В нем он утверждает, что в 2014 году приехал в Казахстан, чтобы открыть бизнес, вложить инвестиции и дать рабочие места местным жителям.

Академия для отельеров и рестораторов

Первая частная академия сервиса и туризма при поддержке местных властей открылась в Акмолинской области. Об этом сообщает РПП. Здесь намерены обучать клиентскому сервису и культуре обслуживания действующих и будущих сотрудников гостиниц, ресторанов, турфирм, а также начинающих и состоявшихся предпринимателей основам и тонкостям организации бизнеса. В НПП «Атамекен» говорят, что открытие подобного центра необходимо, так как уровень сервиса является одной из составляющих развития отрасли. Лекции читать здесь будут известные специалисты гостинично-ресторанного дела.

ЦОН переехал, а вы остаетесь

ЦОН в Костане переселили в здание ресторана, конфискованного у бывшего градоначальника Ахмедбека Ахметжанова. Сейчас осужденный в 2016 году за коррупционные преступления экс-чиновник отбывает наказание и безуспешно добивается замены оставшегося срока на уплату штрафа. 24 сентября ему было отказано в апелляционной инстанции в этой просьбе. А. Ахметжанова осудили на 13 лет лишения свободы в колонии строгого режима в том числе за получение взятки в особо крупном размере. Однако позже Верховный суд смягчил наказание до 5 лет 8 месяцев, переквалифицировав предыдущее обвинение на покушение на получение взятки в крупном размере. Экс-аким был переведен в колонию общего режима, затем в колонию поселения в Костане.

Мясная «заморозка»**Новый завод в Костанайской области протестирует программу животноводства на эффективность**

В Аркалыке через месяц начнет работу мясоперерабатывающий комплекс, способный производить до 1 тыс. т продукции в год. Однако сегодня возникли опасения, что для полной загрузки предприятия может не хватить сырья. Так как местные фермеры не спешат использовать все возможности госпрограмм для закупа скота, замораживать и тушить мясо в указанных объемах может не получиться и в будущем.

Татьяна МОРОЗ

Планы по строительству в Аркалыке предприятия по переработке мяса обсуждались давно. Обширные просторы вблизи города, Амангельдинского и Жангельдинского районов весьма благоприятны для разведения скота. Теперь здесь намерены производить 1 тыс. т замороженной и законсервированной мясной продукции ежегодно. В день для этого необходимо забивать до 50 голов скота.

«В 200 км вокруг Аркалыка имеется 27 тыс. голов КРС. Здесь считаются не только районы Костанайской области, но и находящиеся рядом Карагандинская, Акмолин-

ская области. Мы по районам разделили планируемое нужное количество скота. Ведь годовая потребность предприятия составит 16,2 тыс. туш крупного рогатого скота, значит, в день забивать будут от 44 до 50 голов», – пояснил на встрече с акимом Костанайской области глава Аркалыка Эльдар Кузембаев.

2 млрд тенге вложили аркалыкские бизнесмены в завод. В убойном пункте завершены практически все строительные работы. К нему подведены сети электро-снабжения, водоснабжения, канализации и теплоснабжения, построена мощная трансформаторная подстанция. Оборудование для замораживания и консервирования из Польши и Украины уже тоже привезено. Начались работы по его монтажу.

Основными потребителями мяса и мясопродуктов, по словам представителей завода, станут ближайшие регионы Казахстана и Российской Федерации. В управлении сельского хозяйства Костанайской области в начале года заявили о готовности экспортировать в 2018 году более 2 тыс. т мяса: 2 тыс. т говядины, 20 т баранины, 63 т свинины. Но к осени план выполнен на 21%. Завод начнет свою работу уже в октябре, а на полную мощность предприятие планирует выйти лишь в I квартале 2020 года.

**В Костанайской области насчитывается 480 тыс. голов крупного рогатого скота. Завод по переработке мяса открыт уже в октябре.** Фото автора

Чиновников беспокоит возникшая ситуация, которая может привести к перебою с поставками сырья из близлежащих районов. Хотя еще год назад областные власти были уверены, что строительство

в Аркалыке перерабатывающего предприятия должно подтолкнуть сельскохозяйственных товаропроизводителей к развитию мясного животноводства. В финансовые институты заявки на приобретение

КРС в рамках госпрограмм поступают по плану, однако по мелкому рогатому скоту их меньше. От Аркалыка их не было вовсе.

4 >>

Коммунальный коллапс Майкаина**В Павлодарской области в поселке золотодобытчиков канализационные колодцы уже год как забиты, а смердящие ручьи бегут по улицам**

В поселке Майкаин жители 63 многоэтажных домов скоро могут остаться без канализации. Изношенные коммуникации местные власти не смогли передать в управление, и канализация забилась. Люди просят избавить их от зловония и рисков инфекций. Как только ударят морозы, скопившаяся в колодцах жижа превратится в ледяные столбы, и тогда инженерную сеть вовсе не спасти. Цена вопроса сегодня составляет 9 млн тенге.

Марина ПОПОВА

Не проходит и года, чтобы в поселке Майкаин Баянаульского района Павлодарской области не происходил коммунальный коллапс. В прошлом году почти 10 тыс. жителей в июльскую жару на неделю остались без воды. Ее подавали дважды в сутки на 2 часа по причине аварии и износа на сетях. В 2015 году здесь остро встала проблема с отоплением, когда градообразующее предприятие АО «Майкаинзолото» отказалось от обеспечения теплом поселка. Тогда сети теплоснабжения и канализацию поселка передали в доверительное управление предприятия ГКП «Серпіліс», учредителем которого является отдел ЖКХ Баянаульского района.

Проблема 2018 года – канализация, которая, как рассказал «Къ» аким Майкаина Сункар Аханов, в поселке была проведена в 1976 году и с тех пор капитально не ремонтировалась. После того как коммунальное казенное предприятие «Серпіліс» с управлением сетями не справилось, в ноябре прошлого года провели новый тендер.

«Можно сказать, она (канализационная система. – «Къ») находится в аварийном положении. Было решено провести конкурс, чтобы перевести коммунальные объекты в конкурентную среду. Канализационную систему взяла алматинская фирма. Но они пошли на это, поскольку намеревались взять в управление и водопровод. Канализация – нерентабельный бизнес, а данный объект (водопровод. – «Къ») отошел АО «Майкаинзолото». Тогда алматинцы отказались», – рассказывает Сункар Аханов.



Правда, на улаживание всех формальностей ушли месяцы, до марта текущего года. Все это время отсутствовал собственник, никто тарифы на канализацию не устанавливал. Жители даже прежних 6 тенге за кубометр стоков не платили – некому было. В результате система канализации и очистных сооружений пришла в упадок. Несколько месяцев назад ее вновь передали ГКП, так как, по словам сельского акима, больше некому. Сегодня предприятие пытается что-то сделать, но пока не утвержден новый тариф (а это должно произойти буквально на днях), спрашивать с кого-то за неоплачиваемую работу абсурдно. По предварительной информации, тариф может составить 143 тенге за кубометр. Впрочем, сельчане платят готовы, лишь бы не сооружать уличные клозеты. А все к тому и идет, если учесть, что за окном конец сентября, а зима в северные регионы приходит рано.

Сказать, что майкаинцы все это время сидели сложа руки, нельзя. Обращались на блог акима области. Правда, эти жалобы спускались до уровня акима района. Например, в ответ аким Баянаульского района Оразгельды

Поселок Майкаин рискует остаться без важного блага цивилизации.

Фото автора

Каиргельдинов сообщил: «13 марта 2018 года эксплуатационная организация ТОО «Аухал» без основания отказалась от дальнейшего обслуживания сетей. На сегодняшний день возник ряд проблем, связанных с обслуживанием канализационных сетей. Данный вопрос находится на постоянном контроле. Если вы недовольны ответом, то можете обжаловать его в вышестоящей инстанции». В августе местные жители вновь отправили письма во все районные инстанции.

«Канализационные колодцы полностью забиты. Во многих домах канализационные стоки выливаются из унитазов, заталивая нижние этажи. Еще немного, и в

поселке начнутся инфекционные заболевания. В домах невозможно жить из-за сильного амбре. В скором времени колодцы питьевой воды зальются канализационными стоками», – отмечают жители поселка. Но и на это письмо они ответа так и не получили.

Местные жители нанимают ассенизаторские машины, чтобы откачать наполненные колодцы, но это не решает проблемы, через месяц, а то и меньше они вновь наполняются.

По информации акима поселка Сункара Аханова, в августе он отправил бюджетную заявку в районную комиссию на оформление проектно-сметной документации и на экспертизу. «Если положительный ответ будет, тогда начнем делать проектно-сметную документацию, для этого необходимо 9 млн тенге, и тогда узнаем, сколько в сумме выйдут реконструкция канализации. Вообще, в Майкаине проблема не только с канализацией, но и с очистными сооружениями. Сделаем канализацию, а куда будет стоки выливать – это второй вопрос. Пока все вывозится на пруд-накопитель. По этому вопросу тоже работаем сейчас в управлении недропользования. Также подали бюджетную заявку на проектно-сметную документацию».

К слову, рядом с поселком Майкаин расположено село Ушкулун, где проживают немногим более 300 человек. Оно тоже находится в ведении акима Майкаина. Местные жители работают на руднике Кергетас, в подразделении АО «Алюминий Казахстана», на железной дороге и других промышленных предприятиях. И у них те же проблемы: бесхозная канализация, электричество, водопровод и тепло в многоэтажных домах. Люди со страхом думают о предстоящей зиме.

Общая протяженность сетей водоснабжения поселка Майкаин составляет 22 км, износ – 50%; сетей канализации – 13,5 км, износ – 70%. Общая протяженность электросетей поселка составляет 8,7 км, степень износа – 30%. Протяженность поселковых тепловых сетей составляет 16,36 км. Майкаин располагает сетью внутрипоселковых дорог, с твердым покрытием – 7,2 км. На сегодня поселковые дороги находятся в неудовлетворительном состоянии, износ покрытия составляет 63,7%

Сезон уборки – сезон хищений

В СКО полицейские пытаются защитить новый урожай

Уборочная кампания в самом северном регионе страны в разгаре – треть зерновых скошена. В целом площади зерновых в СКО составляют 2 млн 801 тыс. га, масличных – 976,1 тыс. га. Между тем с начала уборочной страды в области выявлено 11 фактов хищения сельхозпродукции, запчастей для техники и горюче-смазочных материалов.

Павел ПРИТОЛЮК

Вместе с аграриями на круглосуточный график работы с 20 августа перешли и полицейские. В Северо-Казахстанской области стартовало оперативно-профилактическое мероприятие «Зерно», призванное защитить новый урожай и имущество земледельцев. Полицейские наладили обмен информацией с пограничниками и службой транспортного контроля, взяли под контроль объездные дороги. «Именно по ним, в обход автотрасс, чаще всего и пытаются вывезти краденое», – отмечают в Северо-Казахстанском ДВД.



«4,5 тонны похищенного ячменя возвращено владельцу». Фото пресс-службы ДВД СКО

Как зерно вернули владельцу

Один из таких фактов стражи порядка выявили в районе Шал акына. В ночь на 12 сентября неподалеку от села Ибраево полицейские обнару-

нови груженный зерном нового урожая ЗИЛ. Документов на 4,5 т сельхозпродукции у водителя не было. Проверка показала, что ячмень с полей местного крестьянского хозяйства был втайне отгружен

с поля комбайнером, который там же и работал. Сумма нанесенного ущерба устанавливается. Зерно после проведения всех следственных процедур вернули владельцу. Полицейские проводят досудебное рас-

следование по статье Уголовного кодекса РК «кража». Подозреваемому грозит до трех лет лишения свободы. В районе Шал акына произошла еще одна крупная кража – со склада фермерского хозяйства похитили запчасти на сельхозтехнику на сумму 500 тыс. тенге. Сотрудники РОВД задержали подозреваемого – одного из работников местного ТОО. Имущество возвращено фермерам. Дело о краже готовится к передаче в суд.

«Факты кражи автозапчастей и сельхозтехники выявили также в районах Габита Мусрепова, Айыртауском, Есильском», – отмечают в пресс-службе ДВД СКО. Кроме того, полицейские установили четыре факта хищения ГСМ в небольших объемах. В департаменте отмечают, что в рамках ОПМ «Зерно» на местах ведется постоянный мониторинг криминальной обстановки, имеющейся информации о подозрительных лицах, осуществляются проверки наличия распорядительных документов у водителей, перевозящих зерно нового урожая. Стражи порядка обращают внимание на то, что за последние годы не было ни одного нераскрытого крупного хищения сельхозпродукции. Полицейскими также проводится разъяснительная

работа по предупреждению преступлений в сфере зернопроизводства, в том числе среди фермеров, по вопросам усиления охраны урожая, элеваторов, складов.

Украл – сел

«Практика показывает, что подавляющее большинство хищений в период уборочной кампании совершается работниками сельхозпредприятий. Как правило, все они ранее не судимы – обычные люди, соблазненные видимостью легкой наживы. Дела по преступлениям подобного рода нередко квалифицируются по 2-й и 3-й частям статьи 188, это кражи, совершенные в группе по предварительному сговору, с незаконным проникновением, а также кражи в крупном размере. Наказание по этим частям – до пяти и до семи лет заключения соответственно», – отмечает в интервью СМИ начальник управления криминальной полиции ДВД СКО полковник полиции Петр Климов.

В 2017 году во время аналогичной операции «Урожай» стражи порядка за уборочную кампанию выявили 33 факта кражи сельхозпродукции, ГСМ и техники. Изъято более 85 т похищенного зерна.

Малый бизнес кредитует государство

Сегодня у казахстанских производителей две основных проблемы – несвоевременная оплата за поставленные ими товары и низкая цена при участии в госзакупках посредством электронного аукциона.

Марина ПОПОВА

От челнока до производства

Павлодарское ТОО «Мерусар и К» на рынке с 2009 года. В конце 90-х провизор по образованию Марат Маханов привозил из России лекарства: сначала открыл склад лекарственных препаратов, затем – сеть аптек. Но в какой-то момент решил заняться производством медицинской одежды. Сначала было зарегистрировано лишь три наименования продукции: комплект одежды, простыни и акушерский набор. Сегодня в месяц предприятие перерабатывает до 26 т разных видов специализированной ткани, производит более 60 наименований продукции. Только нестерильной продукции в месяц шьется более 100 тыс. штук. То, что подлежит стерилизации, создается двумя способами: газовым и радиационным. Последний проводится на втором заводе в Курчатове, в АО «Парк ядерных технологий». Постоянный участник госзакупок, он говорит, что сегодня большой труд обесценивается на электронных аукционах.

Предприниматели, которые уже не первый год работают в данном сегменте рынка, сетуют на недобросовестную конкуренцию. По словам Марата Маханова, в этом году сократился объем заказов и изменились правила игры.

«Раньше, когда ты выходил на тендер госзакупок через конкурс, то учитывалась не только цена, но и то, что ты являешься казахстанским производителем, имеешь материальную базу и прочее. Людям, которые в данном бизнесе не участвуют, пройти эти процедуры было нереально. Теперь же посредством проведения аукциона участвовать может каждый. В результате оказалось много непорядочных участников, зачастую не имеющих ни производства, ни продукции. Такие победители потом обращаются к нам, чтобы мы выступили субподрядчиками, и еще просят снизить цену ниже заявленной ими ранее стоимости. Конечно, обращались по данной проблеме в региональную палату предпринимателей, но решаются такие вопросы не на местах», – рассказал «Къ» Марат Маханов.

Кстати, по утверждению предпринимателя, аналогичные предприятия находятся лишь в Таразе и Алматы. А вот в северных районах конкурентов у него нет. «В 2009 году, когда мы только начинали, на местном рынке господствовали товары из Китая и России, в 2010 году мы их с этого рынка вытесни-



Предприниматели сетуют на то, что в тендерах стало много непорядочных участников. Фото автора

ли, – говорит собеседник. – Чтобы конкурировать, необходимо постоянно выкидывать на рынок что-то новое. Например, сегодня только павлодарцы производят кардиологические комплекты. Это не только стерильная униформа для медиков, но и необходимое оборудование: скальпели, ножницы, тампоны, маски. В этом году запустили производство стерильных наборов для мелких процедур: перевязок, диализа, смены катетеров, различных дыхательных контуров для анестезиологии. Конкуренция заставляет все время быть в поиске».

Шкурный вопрос

На начальном этапе становления бизнеса предприниматель обходился собственными финансами. Когда потребовалось больше оборотных средств, обратился за государственной поддержкой.

«Оборудование мы приобрели за счет кредитных средств, которые получали в банке, часть процентной ставки субсидировал фонд «Даму». По этой же программе в 2012 году я ездил в Германию, где в течение месяца проходил обучение. Затем 135 млн тенге на дальнейшее развития мы получили сроком на семь лет под 7% годовых. Сейчас финансируем по программе «Эндіріс», уже под 6%», – говорит Марат Маханов.

При этом руководитель посетовал на тот факт, что начиная с прошлого года бюджетные организации стали расцениваться с опозданием.

«По договору оплата должна производиться через 30 дней после получения товара, но с оговоркой: по мере финансирования. Если за первое полугодие было одобрено 32 проекта по гарантиям, то последние два месяца в работе находятся 36 проектов, и они будут подписаны. «Мы делаем все для того, чтобы охватить максимальное количество представителей МСБ. Теперь нам не хватает средств, чтобы удовлетворить все заявки желающих получить господдержку», – отмечает г-н Кенжалинов.

Ползунки в помощь

2012 год стал не самым простым для павлодарского производителя. Тендеры на поставку в учреждение медицинской одежды выиграла крупная казахстанская фирма.

«Тогда, чтобы сохранить коллектив, занялись пошивом детской одежды. К счастью, этот процесс надолго не затянулся, потихоньку где-то начали выигрывать в тендерах, пусть не такие большие объемы, но все же. На тот момент детская одежда стала неким спасательным кругом», – считает генеральный директор предприятия. Сегодня в цехе, его называют экспериментальным, трудятся два человека.

«Бросать это дело не хотим, но чтобы продвигнуть, необходимо этим серьезно заниматься. Походя бизнес не построишь. В Астане открыли два бутика, что-то не пошло, закрыли. В Павлодаре тоже были наши отделы, временно закрыли их, но планируем открыть. Несмотря на хорошее качество и достаточно низкую цену, наш человек достаточно критично относится к тому, что изготовлено местными производителями. Такая у нас ментальность», – говорит Марат Маханов. С нового года предприятие планирует возобновить торговлю в фирменном магазине, расширив ассортимент.

В тему

По информации директора регионального фонда развития предпринимательства «Даму» Арыстана Кенжалинова, ежемесячно до 300 павлодарских предпринимателей получают господдержку в виде субсидирования. Если за первое полугодие было одобрено 32 проекта по гарантиям, то последние два месяца в работе находятся 36 проектов, и они будут подписаны. «Мы делаем все для того, чтобы охватить максимальное количество представителей МСБ. Теперь нам не хватает средств, чтобы удовлетворить все заявки желающих получить господдержку», – отмечает г-н Кенжалинов.

Огурцом по инфляции

В СКО подорожание продуктов питания и услуг опередило средние республиканские темпы

На 3,5% в сторону увеличения изменилась цена на продовольственные товары и платные услуги с начала года. Притом что некоторые продукты – овощи, куриные яйца и крупы – в летний сезон традиционно подешевели. Власти уверены, что ситуация под контролем.

Павел ПРИТОЛЮК

На фоне общереспубликанских статистических данных повышение цен на продовольственные товары и платные услуги в Северо-Казахстанской области значительно – 3,5%. По Казахстану в среднем продукты подорожали на 2,3%, а услуги – на 3%. Тогда как продовольственные товары стали дороже на 2,8%, а общий показатель по республике возрос на 3,6%.

«С начала 2018 года на рынке непродовольственных товаров зарегистрировано повышение цен на материалы для содержания и ремонта жилья – на 4,7%, отдельные виды одежды и обуви – на 3,8%, товары для детей школьного возраста – на 4,7%, фармацевтическую продукцию – на 4%, предметы домашнего обихода, бытовую технику – на 2,8%. Цены на дизельное топливо выросли на 18,1%. Бензин подешевел на 3,6%», – в ходе заседания по итогам социально-экономического развития региона рассказал заместитель акима Северо-Казахстанской области Аскар Сакипкереев.

Что касается продуктов питания, то повышение в основном коснулось ввозимых в регион товаров. Например, на 14,3% выросла стоимость фруктов: яблоки подорожали на 15,1%, груши – на 20,4%. Сахар, по информации госслужащего, увеличился в цене на 4,7%. Дороже стали и безалкогольные напитки – на 11,2%. При этом снизились в цене крупы – на 11,2%. Произошло это за счет значительной коррекции цен на гречку и манку – на 23,8 и 7,3% соответственно. Куриные яйца подешевели на 13,8%. Доступнее стали и некоторые овощи.

«Овощи свежие подешевели на 10,5%, среди них: огурцы – на 48,5%, помидоры – на 41,8%. При этом морковь подорожала на 13%», – отметил в своем докладе Аскар Сакипкереев.

Повышение стоимости продовольственной корзины в регионе

Цены на продукты питания в СКО

Наименование	Стоимость за 1 кг (литр) (август 2017)	Стоимость за 1 кг (литр) (август 2018)
Помидоры	277,8 тенге	240,43 тенге
Огурцы	191,83 тенге	198,58 тенге
Картофель	109,98 тенге	101,34 тенге
Хлеб пшеничный (1-й сорт)	124,56 тенге	125,09 тенге
Молоко сырое	177,92 тенге	192,43 тенге
Свинина	1190,78 тенге	1281,17 тенге
Говядина	1400 тенге	1505,62 тенге
Баранина	1350,26 тенге	1432,79 тенге
Конина	1550,63 тенге	1694,61 тенге
Рыба свежая или охлажденная	600,28 тенге	656,16 тенге



Повышение цен в основном коснулось ввозимых товаров. Фото: www.shutterstock.com/gopixa

отмечалось и в начале года. В марте 2018-го был зафиксирован рост цен на хлеб пшеничный из муки первого сорта на 0,9%, масло сливочное – на 3,1%, мясо кур – на 0,9%, творог – на 1,2%, картофель – на 11,1%, морковь – на 10%, лук репчатый – на 6,1 и капусту – на 15%. Руководитель областного управления предпринимательства и туризма Куралай Жарова ситуацию тогда объясняла объективными факторами, главное место среди которых занимают сезонность, увеличение затрат на услуги хранения, логистика и увеличение тарифов на услуги ЖЭК.

Сегодня 1 кг картофеля в СКО стоит от 80 тенге. Год назад в регионе имел место ценовой створ со стороны большинства посредников, поставляющих овощи на рынки и в торговые точки Петропавловска. В результате цена на картошку взлетела до 130 тенге за 1 кг. Тогда ситуацию областными властями удалось нормализовать, закупив дополнительно в стабилизационный фонд 800 т корнеплода. В итоге и цена опустилась до 75 тенге.

Как показывает проведенный «Къ» анализ, в СКО подорожало и мясо. Еще месяц назад максимальная цена на говядину на городских рынках составляла 1500 тенге. Сейчас в некоторых торговых точках ее продают и за 1600 тенге, цена за килограмм свинины доходит до 1500 тенге.

Стоит отметить, что в целом по сравнению с прошлым годом цены на продовольственные товары вы-

росли в среднем на 5%. Согласно данным комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, повышение цен коснулось таких продуктов, как морковь – на 35,1%, молоко консервированное – на 7,6%, сыр и творог – на 6,6%. По информации энергургром.кз, в августе прошлого года стоимость отдельных продуктов была выше, чем в августе текущего года (см. таблицу).

Помидоры в стране подешевели повсеместно, как и картофель. Огурцы, наоборот, подорожали. В СКО же удешевление популярного овоща скорее сезонное – сейчас килограмм огурцов можно приобрести на городских рынках за 150 тенге. Прошедшей зимой в некоторых торговых точках за 1 кг горожанам приходилось выкладывать до 1,5 тыс. тенге.

Что касается категории «платные услуги», то в текущем году в СКО зафиксировано повышение тарифов на холодную воду и отвод стоков, стоимость возросла на 8,5%. Газ, транспортируемый по распределительным сетям, подорожал на 6,3%, электроэнергия – на 5,1%, горячее водоснабжение – на 5%.

«Цены на услуги в сфере развлечений, культуры и отдыха, согласно проведенному областными властями мониторингу, выросли на 2,7%. Стали дороже на 16,2% перелеты воздушным транспортом, тогда как проезд железнодорожным, напротив, на 0,8% подешевел», – сообщил заместитель акима Северо-Казахстанской области.

Вагон без маленькой тележки

Казахстанская вагоностроительная компания пять лет пыталась строить тележки «из воздуха»

В судах павлодарской области рассматривается дело в отношении экибастузского ТОО «Казахстанская вагоностроительная компания» (КВК). Предприятие железнодорожного кластера пыталось на протяжении пяти лет реализовать проект по созданию отечественной тележки для грузовых вагонов, несмотря на отсутствие в стране необходимых комплектующих, и задолжало разработчикам документации более 100 млн тенге.

Ардак БИКБАЕВА

Рассмотрение этого судебного дела уже завершилось в специализированном межрайонном экономическом суде, и теперь дело направлено в апелляционную инстанцию. Согласно материалам, размещенным в открытой судебной базе, в 2013 году КВК по инициативе нацкомпании «Казахстан темір жолы» (АО «НК «КТЖ») подписала договор с ТОО «Конструкторское бюро транспортного машиностроения» по разработке конструкторской и нормативной документации на тележку двухосную трехэлементную для грузовых вагонов и техническое сопровождение с дальнейшей постановкой ее на производство.

Конструкторское бюро само готовит документацию не стало, а заключило договор субподряда с Днепродзержинским национальным университетом железнодорожного транспорта им. Академика В. Ла-

заряна на сумму, эквивалентную 107,6 млн тенге. После подготовки чертежей КВК, согласно договору, должна была изготовить шесть опытных образцов. Для чего, опять же по согласованию с АО «НК КТЖ», необходимо было определить завод-изготовитель комплектующих для тележки.

В том же 2013 году рабочая группа департамента вагонного хозяйства филиала национальной компании решила, что освоением изготовления опытных образцов, испытанием, сертификацией, расширением клейма и постановкой на серийное производство рамы боковой и балки наддрессорной (крупного литья для тележки) должно заняться АО «Востокмашзавод».

При этом почему «Востокмашзавод», у которого никаких обязательств перед КВК не было, вдруг стал заниматься такой благотворительностью, рабочая группа не уточнила. Никаких рамок и балок в итоге экибастузские вагоностроители не дождалась. 14 августа 2015 года ТОО «КВК» поставило в известность АО «НК «КТЖ», что АО «Востокмашзавод» не имеет финансовых средств для запуска производства крупного литья.

18 января 2016 года руководство КВК напомнило об этом еще раз, заодно сообщив, что в Казахстане нет вообще предприятий, имеющих возможность изготовить литье детали для тележки, а закупать их у сторонних заводов-изготовителей нет финансовых возможностей.

Более того, в АО «НК «КТЖ» было направлено совместное письмо КВК и «Конструкторского бюро» о рассмотрении вопроса целесообразно-



Суд первой инстанции решил взыскать с ТОО «КВК» в пользу ТОО «Конструкторское бюро» 112,6 млн тенге. КВК подала иск на апелляцию. Фото с сайта КВК

сти дальнейшей реализации этого проекта «ввиду отсутствия спроса на тележки». Ответа ни те ни другие так и не дождался, оставшись с никому не нужной частично готовой технической документацией и долгами перед Днепродзержинским национальным университетом.

В результате сегодня ликвидационная комиссия ТОО «Конструкторское бюро транспортного машиностроения» через суд требует взыскать с КВК фактически понесенные им затраты, аргументируя это тем, что проект забуксовал не по вине конструкторов, а потому, что вагоностроительная компания не смогла провести испытания опытных образцов. АО «Казтеміртранс» (дочернее предприятие НК «КТЖ») просит в иске отказать, настаивая, что платить нужно только после того, как тележка будет поставлена на производство. То есть в данной ситуации – никогда. Представители инициатора проекта – АО «НК

«КТЖ» – в суд вообще не явились, и задать извечный вопрос «кто так строит?» было некогда.

Суд первой инстанции решил взыскать с ТОО «КВК» в пользу ТОО «Конструкторское бюро транспортного машиностроения» понесенные фактические затраты в размере 112,6 млн тенге. Сейчас иск рассматривается в апелляционной инстанции.

Между тем вне зависимости от того, каким будет решение Фемиды,

Чемоданное перестроение

Пока власти активно заывают жителей южных регионов страны на север, его обитатели продолжают искать перспективы в других местах. Только за последние 18 лет численность жителей СКО сократилась еще на 157 тыс. человек. Если ранее переезжавшие были нацелены на страны ближнего и дальнего зарубежья, то сегодня многие предпочитают переезжать в другие регионы Казахстана.

Дарья ТУШИНА

Динамика уменьшения

Сегодня массовости 90-х – начала 2000-х, конечно, нет, но миграционное saldo остается отрицательным. По данным комитета по статистике МНЭ РК, в 2000 году в Северо-Казахстанской области проживало 713 628 человек, в 2018 году – уже 558 584 человека. Это ситуация к 1 января, а к 1 августа цифра стала еще меньше – 556 400 человек. То есть за 18 лет численность населения в регионе сократилась на 157 тыс. человек. При этом не было ни одного года «с приростом».

В Казахстане проблема сокращения населения наиболее остро стоит в Северо-Казахстанской, Восточно-Казахстанской, Костанайской и Павлодарской областях. Однако в каждой из них, кроме СКО, на фоне общего спада в отдельно взятые годы (начиная с 2000-го) возникали и плюсовые показатели. К примеру, в Костанайской области – с 2013 по 2016 год, в Павлодарской – с 2007 по 2008, с 2010 по 2016, в ВКО – с 2009 по 2011 и с 2014 по 2016 год. Все это стало совокупностью различных факторов, но главным образом – миграционного. Ведь последние два десятилетия количество выезжающих из СКО по различным причинам превышает число приехавших. Значит, часть остается вне области навсегда. В целом отрицательное миграционное saldo с 1997 по 2017 год составило 178 538 человек.

Активными были и остаются миграционные процессы в сельской зоне. Дополнительным фактором является стремление переезжать в город. По данным комитета статистики, в 1996 году в селах СКО проживало 536 862 человека. В 2016 году этот показатель стал существенно ниже – 320 659 человек.

Куда едут североказахстанцы?

По данным регионального департамента статистики, в одном только 1997 году из области уехало более 46 тыс. человек. Из них в дальнее и ближнее зарубежье подались более 37 тыс., или 80% переселенцев. В последнее время поток выбывающих ослаб: десятками тысяч, целыми селами уже не уезжают. Тем не менее на уровне республики СКО является лидером по показателю оттока населения.

За январь – июль из области выехал 6051 человек. Об этом 17 сентября сообщил заместитель акима области Аскар Сакипкереев в ходе аппаратного совещания в



Североказахстанцы уезжают и не обещают вернуться. Фото автора

акимате СКО. Но большая часть из них поменяли не страну проживания, а регион. Лишь 1770 человек выбрали в качестве постоянного места жительства Россию. Кроме того, североказахстанцы едут в Польшу (94 человека), Германию (86), Беларусь (36), Израиль (7), Украину (4), Азербайджан (2), Узбекистан, Кыргызстан, Финляндию и Монголию (по одному человеку). Львиная доля населения уезжает в другие регионы республики – 4048 человек из 6051. Например, за семь месяцев этого года только в Акмолинскую область из СКО уехал 1551 человек, еще 1138 – в Астану. В Костанайскую область переехали 252 североказахстанца, в Карагандинскую – 218, в Алматы – 174, в Туркестанскую – 137, Алматинскую – 119, Павлодарскую – 112. Меньше всего народа уезжает на запад страны (Актыубинская область – 34, ЗКО – 34, Атырауская – 22, Мангистауская – 20 человек).

Почему уезжают?

Меняются не только направления миграции, но и причины, по которым жители региона решаются на перемещение. В 90-х и 2000-х годах, как и во всей стране, а также в СНГ, массовым было переселение на историческую родину. Несколько потоками уезжали этнические немцы, русские, украинцы, греки, поляки. И сегодня не последнюю роль в принятии решения играет желание воссоединиться с уехавшими родственниками, находиться в родной для себя языковой среде. Однако одним из решающих факторов становится уровень жизни. Люди ориентируются на размер заработной платы, свою платежеспособность, социальные гарантии, развитие региона проживания.

По данным Министерства национальной экономики, к 31 июля 2018 года среднемесячная заработная плата в СКО сложилась на уровне 113,3 тыс. тенге. Меньше лишь в Жамбылской и Туркестанской областях (чуть более 111 тыс.). Уровень средней заработной платы формируют промышленные предприятия. При этом, по неофициальным данным, в Северо-Казахстанской области еще есть зарплаты в размере 28 тыс. тенге. Столько получает гардеробщик или, например, техника,

в Петропавловске. В сельских населенных пунктах, которых в СКО 700, достойную оплату труда предлагают только крупные сельхозформирования. Комбайнеры и механизаторы сезонно за уборку могут заработать от 200 тыс. до 1 млн тенге, а доярки и телятницы – до 150–180 тыс. тенге в месяц. Это максимум. В целом, по данным комитета по статистике за полугодие, в домохозяйствах Северо-Казахстанской области зафиксирована самая маленькая доходность от работы по найму – 231,3 тыс. тенге. Для сравнения: в ВКО этот показатель составляет 284,5 тыс. тенге.

Молодые люди покидают регион, чтобы получить образование. Год платного обучения в местном вузе обходится 635,8 тыс. тенге (технические и сельскохозяйственные науки). В то время как в приграничной российской Омской области в государственном техническом университете образование можно получить за 61 тыс. российских рублей в год, то есть примерно за 333 тыс. тенге.

Родители выпускников, получающие одни из самых низких зарплат в стране, выбирают от образования, которое обойдется им дешевле. Что касается развития региона, за последние 10 лет в областном центре не построили ни одной школы, кроме элитной Назарбаев Интеллектуальной школы.

Объекты здравоохранения в областном центре не возводили семь лет. Для исправления ситуации с 2018 года введен комплексный план развития региона до 2021 года. Здесь намерены развивать 12 направлений и реализовать с помощью государства 48 мероприятий, включая строительство инфраструктуры и объектов водоснабжения, развитие сельского хозяйства, модернизацию заводов. Большие надежды местные власти связывают с программой переселения граждан из трудоизбыточных регионов страны в трудодефицитные. В Северо-Казахстанскую область с 2015 по 2017 год переехали 1433 переселенца. В 2018 году область планирует принять более 3000 переселенцев с юга. Вновь прибывших ждут в 224 селах региона.

Кто едет на север?

До 2022 года из южных областей Казахстана в Костанайскую область должны переехать 10 тыс. человек

В 2018 году в Костанайскую область в рамках содействия добровольному переселению из трудоизбыточных областей Казахстана уже прибыло самое большое количество переселенцев за последние годы. 147 семей, или 707 человек, начинают здесь новую жизнь. До конца года госорганы намерены перевезти еще 125 семей и обеспечить им необходимые условия. Что обещают они потенциальным жителям Костанайщины?

Татьяна МОРОЗ

Деньги решают все

По данным Министерства национальной экономики, в 2000 году в Костанайской области проживало 988 787 человек. Через 17 лет – почти на 110 тыс. меньше. Число жителей продолжает сокращаться, а средний возраст населения растет. Изменить ситуацию власти надеются с помощью программы содействия в добровольном переселении из трудоизбыточных регионов Казахстана. Последние три года костанайские чиновники ездят по стране и уговаривают народ сменить место жительства. Есть те, кто соглашается. Люди едут на Костанайщину из Южно-Казахстанской, Жамбылской, Алматинской, Кызылординской областей, а также из западной Мангистауской, признанной трудоизбыточной в этом году. Государство выплачивает семьям субсидии на переезд, возмещает расходы на аренду жилья и оплату коммунальных услуг.

«В рамках этой программы предоставляются субсидии на переезд, это 35 МРП (84 175 тенге) на каждого члена семьи и субсидии на наем жилья в зависимости от того, приехал он в город или село, – от 15 до 30 МРП. Если человек желает выкупить жилье, то ему одновременно выплачивается вся сумма, которая предусмотрена на аренду жилья в течение года. Если жилье дороже, естественно, остальные деньги он сам вкладывает», – рассказывает руководитель отдела миграции управления координации занятости и социальных программ Костанайской области Дамиля Акпанбетова.

Людей трудоустраивают, а чтобы процесс шел быстрее, стимулируют работодателей, предусматривая субсидии в размере 450 МРП для тех, кто принял на работу не менее пяти переселенцев. В этом году субсидии оказались невостребованными. Переехавшие смогут получить безвозмездные микрокредиты на развитие своего дела: от 240 тыс. до 500 тыс. тенге. На исполнение программы в 2018 году в бюджете Костанайской области предусмотрено 263 млн тенге и за-



Актан Жунус: «Вырастили первый урожай картофеля в Костанайской области». Фото автора

планировали встретить 272 семьи. С начала года приехали 147 семей. Для сравнения: в прошлом году прибыло всего 30 семей, или 126 человек, а в 2016-м – 19 семей (82 человека).

«До конца года должны приехать еще жители. Я думаю, что исполнение плана будет примерно на 75%. Дело в том, что программа новая и, естественно, люди пока думают. Но те, кто приехал, зовут своих родственников. Боятся, конечно, холода, но без этого. Уезжают. Мы отслеживаем такие случаи. В этом году уехали четыре семьи переселенцев. Их не устроили погодные условия, но получить субсидии они не успели», – поясняет руководитель отдела миграции.

Чинovníки в Костанайской области очень надеются на новшество, которое внесли в программу недавно. Теперь молодые и холостые люди также смогут стать ее участниками. Сейчас средний возраст переселенцев – 35 лет.

В настоящее время по области для переселенцев имеется почти тысяча вакансий, предоставленных в городах: Аркалыке, Рудном и Лисаковске. Меньше всего – в Федоровском, Карабалыкском и Карасуском районах. Но таких специалистов переезжает мало. Кроме того, из тех регионов, где средняя заработная плата выше, люди едут менее охотно. Из Мангистауской области, где размер средней заработной платы превысил в этом году 280 тыс. тенге, в Костанайскую область перебрались всего несколько семей. В самой Костанайской области, по данным комитета по статистике, средняя зарплата в текущем году составляет 125,2 тыс.

Приехавшие

Актан Жунус переехал в Костанайскую область из Кызылординской. Перед тем как решиться на такой шаг, он думал почти два года.

это дело демонстрирует, как тяжело развивается железнодорожный кластер страны. Выпуск в Экибастузе собственных грузовых вагонов и полувагонов в самом начале двухтысячных казался очень удачной идеей – тот же экибастузский разрез «Богатырь» постоянно находился на грани срыва поставок угля из-за хронической нехватки порожняка. В результате ТОО «Казахстанская вагоностроительная компания» было построено в 2008 году в рамках ГПФИИР за \$56 млн. Было заявлено, что вагоны будут поставлены не только в регионы республики, но и в страны СНГ. Но оказалось, что без собственного среднего и крупного литья в республике казахстанские грузовые вагоны не могут выдерживать ценовую конкуренцию с российскими и украинскими.

В начале 2015 года КВК полностью остановила работу своих уникальных станков и стояла три года, не находя покупателей. Правительству Казахстана для поддержки вагоностроителей пришлось срочно организовывать систему лизинга и льготного кредитования для АО «Казтеміртранс». Только так «дочку» КТЖ можно было убедить покупать отечественные полувагоны по цене 15,3 млн за единицу, в то время как российские стоят на миллион дешевле. Предприятие в этом году ожило, занимаясь, как и прежде, сборкой вагонов преимущественно из импортных комплектующих. Дорогую цену заместитель гендиректора предприятия по производству Берикбай Амиржанов по-прежнему объясняет отсутствием в Казахстане крупного и среднего литья.

Родственники, говорит он, его не отговаривали.

«У меня у дочки была серьезная аллергия. Мне врачи посоветовали поменять климат, место жительства. В этом году в марте я приехал на разведку, а потом привез семью», – рассказывает мужчина.

Сабыржан Сыздыков, аким Жамбылского сельского округа, в котором живет Актан, в начале года в составе делегации отправился в Мангистаускую область, чтобы рассказать о перспективах переезда на север.

«Мы поехали большой делегацией, центр занятости сразу подготовил вакансии и список поселков и городов для места жительства. В округ оттуда приехала пока только одна семья. У нас есть работа, но жилье дорогое. Наш район находится в пригороде, дом стоит от 6 млн до 10 млн тенге, и для многих это непосильная сумма. Дальше от города, в селах жилье можно купить и по 300–500 тыс. тенге», – говорит он.

Однако больше всего переселенцев в Костанайской области предпочитают обустраиваться в городах: Аркалыке, Рудном и Лисаковске. Меньше всего – в Федоровском, Карабалыкском и Карасуском районах.

В начале года для привлечения новых кадров в каждом городе и районе разработали паспорта и карты расселения. Их разместили на сайте управления координации занятости и социальных программ Костанайской области. В паспортах указаны сведения о наличии социальной инфраструктуры: школ, дошкольных учреждений с указанием языка обучения, объектов здравоохранения. В картах по каждому населенному пункту, планируемому принять переселенцев, указаны работодатели, перечень имеющихся вакансий. Теперь здесь только ждут желающих. Ведь уже к 2022 году в регион должны приехать 10 тыс. человек.

Зерновая коллизия

Сельскохозяйственный производственный кооператив, объединивший более 20% агрохозяйств Павлодарской области, столкнулся с законодательной коллизией. Члены СПК решились на приобретение элеватора для просушки, хранения пшеницы, а также для ее реализации со складов предприятия. Однако поневоле оказались нарушителями закона «О зерне», запрещающего реализацию владельцами хлебоприемных пунктов. Председатель СПК «Ертис Агро» Ерлан Токтушаков просит «настроить» законодательство на современный лад.

Марина ПОПОВА

– В законе «О сельскохозяйственной кооперации» закреплено право за СПК на производство, хранение, переработку и продажу продукции. На какой же закон надо ориентироваться? – Этот вопрос я поднимал на парламентском уровне, министерском, но он не решается. Есть два закона, которые противоречат друг другу. Закон «О зерне» принят раньше, но, согласно нормативным правовым актам, надо руководствоваться тем законом, который принят позже. А нам говорят: нет, закон «О зерне» выше.

– Кто говорит?

– Минсельхоз. Но мы все равно продаем. Категорически запретить реали-



зовывать продукцию нам не могут, но хотелось бы не находиться в статусе нарушителей. Для этого необходимо законодательство подстраивать под современные реалии, ведь кооперативы не застывают в развитии.

– Можно немного поподробнее?

– В законе «О зерне» говорится, что владелец элеватора не может осуществлять иную деятельность, кроме оказания услуг хранения. А кооперативы могут и производить, и хранить собственную продукцию, и реализовывать по закону «О сельскохозяйственной кооперации». Именно для этого мы и приобрели элеватор, чтобы хранить там собственное зерно с дальнейшей реализацией, не платя за услугу другим предприятиям. С нас потребовали лицензию, мы ее приобрели, автоматизи-

По словам председателя СПК «Ертис Агро» Ерлана Токтушакова, компания пробивается к зарубежным покупателям сквозь дебри законодательства.

Фото автора

чески попав в зону влияния закона «О зерне». Хотя на своем элеваторе храним только зерно членов кооператива. Ничего не нарушаем, но все время приходится преодолевать препятствия, доказывая свою правоту. Хочется, чтобы все эти нестыковки не мешали нашей работе. Ведь мы выходим на экспорт.

– Сколько вы готовы экспортировать в этом году?

– В объеме \$30 млн. Сейчас в стадии проработки документы по сотрудничеству с Объединенными Арабскими Эмиратами. Скоро к нам приедут потенциальные покупатели из Узбекистана, затем китайцы. В ближайшие дни подписываем меморандум с Польшей.

– Но меморандум – это не контракт, он не обязывает к исполнению договоренностей.

– Нет, я бы так не сказал. Им деваться некуда, и они берут любое зерно: фуражное, продовольственное. Дело в том, что за все лето у них (в Польше) выпало 15 миллиметров осадков.

– У Павлодарской области не складываются отношения с польским бизнесом. Два года назад их радушно приняли с идеей инвестировать в «Агрокотид» и были готовы предоставить землю. Но они уехали и не вернулись.

– Возможно, не те люди здесь были. Я думаю, что у нас с поляками получится, тут важно, с кем ты выстраиваешь взаимоотношения.

Представители у нас уже были, основательно подошли ко всем вопросам, по хозяйствам проехали, все записали.

– Логистика европейцев не испугает?

– Есть, конечно, вопрос. В цене на зерно больше половины составляет логистика. Та же Россия логистику субсидирует. А вот нашими первыми покупателями станут арабы. С ними подписываем договор в объеме \$1 млн. Мы даем им небольшие льготные условия по цене. Договорились, что первую партию, порядка 3 тыс. тонн, отправляем на грану и затем получим расчет.

– Какие законы мирового зернового рынка надо использовать в развитии?

– Сегодня сельхозпроизводители постоянно жалуются на отсутствие средств. Для этого надо перейти к контрактному земледелию. Вторых, к фьючерсным контрактам. Это во всем мире работает. И самое главное – привлечь имеющиеся технологии, которые позволяют увеличить производительность. А это можно сделать за счет привлечения инвестиций, но не той господдержки, к которой привыкли, а из частного сектора. И это вполне реально, если мы все-таки придем к контрактному земледелию.

– Что это такое?

– В советское время существовал госплан. До крестьянина доводится задание, производят предоплату,

а когда вырастил – рассчитались полностью. Контрактное земледелие фактически то же самое, но на рыночных условиях.

– Что скажете об урожае-2018?

– У нас в этом году будет прекрасный урожай, а это повод заявить о себе на мировом рынке.

– Какая цена на зерно сегодня складывается в Казахстане?

– На рынке области за один килограмм продовольственной пшеницы в среднем дают 43–45 тенге.

– Бытует мнение, что СПК не прижились и будущего у них нет. Что скажете на этот счет?

– Не буду говорить за других, но наш кооператив реально работает. Мы существуем два года, за это время привлекли почти 3 млрд тенге инвестиций в сельское хозяйство. У нас нет цели жить только за счет государственных субсидий. Не без них, конечно. Но когда что-то не получается, виним кого? Министрство, правительство. Только не себя. В таком случае всегда старо: а что ты сделал, чтобы лучше стало? Кооператив – это прежде всего сотрудничество и доверие. На самом деле весь мировой бизнес построен на доверии. Это основа основ. Если его нет в кооперативе, то о чем можно говорить? Главный смысл кооперации – улучшить жизнь, и не только свою. Мой личный лозунг: помогая другим, помогаешь себе.

Носок наш насущный

В Костане впервые начали производить этот товар

Когда на центральном рынке города появилась машина с рекламной надписью «Костанайские носки», произошел казус. Торговки аналогичным, но привозным товаром подняли бучу. Пытались перед покупателями развенчать конкурентов, доказывая, что в Костане никто носки не производит, а новые продавцы просто сдирают этикетки с китайских изделий и выдают их за свои. Кричали, что позовут прессу и публично уличат обманщиков.

Жанара АХМЕТ

Журналисты к индивидуальному предпринимателю Айнаш Мейрбековой пришли сами. На летней выставке претендентов на звание «Лучший товар Казахстана» запомнилась небольшой экспозиционный стенд, хозяйка которого предлагала вполне приличные носки по смешной цене 100–200 тенге и говорила, что выпускает их сама. Рынок чулочно-носочных изделий в Костане весьма конкурентный, товар везут из Китая, Кыргызстана, России, Беларуси, Прибалтики. Качество и цены – на любой вкус

и любой кошелек. Но Мейрбекова рискнула.

«В выставке участвовала рада рекламы, чтобы о нас узнали, – говорит она. – Мы тогда только начали работать и, конечно, ни на какие звания не претендовали». Цех у нее прямо дома. Просторный коттедж с несколькими помещениями в цокольном этаже Айнаш покупала уже с мыслью о том, что там, внизу, будет небольшое производство. Объяснила: сын подрастает, ему нужно внимание. А если мама без конца будет пропадать где-то по делам бизнеса, что это за воспитание? К тому же рассчитывает, что, помогая сейчас в цехе, 15-летний Нурбахыт на практике освоит азы предпринимательства.

«Я поначалу планировал для себя другое будущее, но когда начал помогать, стало интересно. Поэтому буду получать экономическое образование», – говорит Нурбахыт.

Конечно, он еще только помощник, основную работу делает мастер, обученный нанятыми специалистами из Караганды. Торгуется товаром сестра Мейрбековой. Вот, собственно, и вся команда. Выпускают носки для взрослых и детей, цветные и черные, освоили производство теплых махровых. Начинали продавать в своем магазине, но разошлись изделия неважно. Пошли в народ – на базар,

выехали в соседний город Рудный. Дело сдвинулось, на них обратили внимание даже оптовики, однако потом их интерес спал, зато розничный спрос медленно, но растет.

«На него сейчас и ориентируемся, стараемся брать ценой и качеством – в наших изделиях большая часть хлопкового волокна. Выяснили, что лучше всего расходятся носки, которые на вид не самые броские, рьяватые. Для них используем некрашеную пряжу из Шымкента. Цвет за счет синтетик, но основа – хлопок», – рассказывает предпринимательница, демонстрируя носки, в которых ходит сама. В ближайшей перспективе она планирует расширить производство.

Считать Айнаш умеет – бухгалтер по образованию. К тому же стаж в бизнесе немалый. Родом она из ЮКО, в 90-е, когда совсем плохо было с работой, начала ездить в Костанайскую область торговать носками. Постепенно развернулась, открыла в областном центре два магазина, окончательно осела в северной области. Сейчас пришла к выводу, что делать ставку только на торговлю неперспективно, нужно что-то производить. Выбрала носки – изделия насущные, без них не обойдешься: снашиваются – волеи-неволей надо все время покупать новые. Значит, ее задача – со своим



Несмотря на большую конкуренцию, Айнаш Мейрбекова решила рискнуть и сделать ставку на чулочно-носочный бизнес. Фото автора

товаром зацепиться на рынке. А это очень сложно.

Один магазин Мейргалиева продала, появились средства обустроить помещение и купить станки. За счет второго, говорит, семья выживала, пока обустроивали производство. Сегодня в цехе пять станков, каждый стоит \$5800. Столкнулась предприниматель и с языковой проблемой, когда занимала для установки и наладки оборудования китайского инже-

нера. Оказалось, найти в Костане грамотного переводчика сложно.

На каждом станке, работая в две смены, можно произвести 200 пар носков. Но пока они загружены вполсилы, так как сырьем закуплено немного. В его поисках Айнаш ездила в Ташкент, Шымкент. Говорит, узбекское сырье дороже – около \$5 за килограмм, на один носок уходит от 30 до 50 граммов в зависимости от размера, но к стоимости пряжи добавляются еще затраты на спандекс,

работу. А цену надо держать привлекательной для покупателя: 150 тенге за женские носки, 200 тенге – за мужские, 250 тенге – за махровые. Поэтому каждые поддоллара за сырье имеют значение. Пряжа в Шымкенте немного дешевле – по курсу трехмесячной давности примерно \$3,6–3,8, но это некрашеная, а вот в Китае килограмм крашеной можно найти за \$2,7–2,8. Поэтому следующую партию предприниматель хотела бы приобрести там. С учетом логистики выгодно брать большую – 5–10 тонн. Но просто лежать она не должна, надо расширить станочный парк хотя бы до восьми машин и неуставно работать над формированием устойчивого спроса.

Сейчас предприниматель занята поиском денег. Говорит, что нуждается в государственной поддержке, без которой обходиться до сих пор. С удивлением узнала, что, например, гранты на расширение производства таким, как она, не положены. Безвозвратно средства дают лишь начинающим бизнесменам. Логично у Мейрбекова не очень понимает, но признается, что пока очень мало знает о вариантах господдержки, надо разобраться, может и найдется что-то подходящее для таких, как она, с опытом, с желанием делать что-то свое, а не перепродавать чужое. Для отечественных производителей.

Мясная «заморозка»

<< 1

«От Амангельдинского района при плане закупа 143 голов поступила одна заявка на 20 голов КРС – 14%. При плане 412 голов МРС нет ни одной заявки. От Наурузмского района при плане закупа 91 головы одна заявка на 50 голов КРС, при плане 129 голов МРС нет заявки», – перечисляет на встрече с главой области руководитель управления сельского хозяйства Костанайской области Жансултан Тауенов.

Большие резервы для развития мясного отгонного скотоводства южный регион области не использует, подчеркивают специалисты. Хотя в Амангельдинском, Жангельдинском, Наурузмском, Камыстинском районах и Аркалыке имеется 7 млн га естественных пастбищ и сенокосов. Этот фактор позволяет максимально снизить себестоимость мяса говядины, конины и баранины, а также начать выпуск экологически чистой животноводческой продукции. К примеру, в Амангельдинском районе под пастбища выделен 1 млн га, на котором пасется всего 16 тыс. буренок, 85 тыс. овец и коз и 18 тыс. лошадей.

«По программе купим 286 лошадей. На сегодня через «Аграрную кредитную корпорацию» из четырех хозяйств поступили заявки на покупку 90 голов племенного КРС на 45 млн тенге. Ждем», – заявил аким Амангельдинского района Амирхан Асанов.

В управлении сельского хозяйства приводят статистику. В рамках проекта «Развитие экспортного потенциала мяс КРС» в области функционируют три откормочные площадки первого уровня: ТОО «Терра», ТОО «Алтынсарин», ТОО «Караман-К», но и они не заполнены.

«На текущий год доведенное задание по заполнению откормочных площадок первого уровня составляет 20 тыс. голов КРС, на сегодня закуплено 6784 головы, а это всего 34%, – подчеркнул руководитель управления сельского хозяйства Костанайской области Жансултан Тауенов.

В этом году в Казахстане разработана программа развития мясного животноводства на 2018–2027 годы «Сыбага». По ней в 2018 году в регион должны завезти 1850 голов КРС импортного маточного поголовья и 2500 голов мелкого рогатого скота. Сегодня в финансовые институты поданы заявки от потенциальных заемщиков регионов области на 1533 головы КРС и 1779 голов МРС. Уже выданы кредиты на покупку 342 голов КРС и 279 голов МРС.

В итоге южным районам было поручено, взвесив все возможности, разработать ежемесячные и квартальные графики по сдаче поголовья буренок и овец на будущий год для нового мясоперерабатывающего завода. Причем с привлечением для этого владельцев личных подсобных хозяйств, заинтересовать которых можно лишь выгодными закупочными ценами.

Программа есть. Где деньги?

27 млрд тенге из бюджетов всех уровней получили предприниматели Павлодарской области с начала реализации программы «Дорожная карта бизнеса – 2020», с 2010 года. По данным управления предпринимательства, торговли и туризма области, это позволило оказать финансовую поддержку 1751 предпринятию региона. Однако сейчас остро стоит вопрос нехватки средств из бюджета.

Алтынгүл САГИТОВА

Чтобы погасить бюджетные обязательства по программе и дать старт новым проектам, не хватает как минимум 335 млн тенге. Область может освоить и больше, если увеличат финансирование. Всего в этом году на реализацию программы ДКБ-2020 выделено 2,1 млрд тенге. 1,8 млрд тенге из них направлено на такой популярный в бизнес-среде инструмент господдержки, как субсидирование процентной ставки по кредитам.

«В рамках выделенных средств профинансировано 49 проектов на общую сумму 613,8 млн тенге», – сказал исполнявший до недавнего времени обязанности руководителя управления Айдос Сакенов на аппаратном совещании в областном акимате.

По инструменту «частичное гарантирование по кредитам» Фондом развития предпринимательства «Даму» одобрен 31 проект на общую сумму гарантии 331,1 млн тенге, предоставлено 15 грантов на

43 млн тенге. Еще 239,7 млн тенге из местного бюджета направлено на подведение недостающей производственной инфраструктуры по трем проектам. К примеру, в этом году возможность обеспечить производство необходимыми коммуникациями за счет государства воспользовались три известных в области сельхозформирования. За 166,9 млн тенге к ТОО «КХ «Жана Кала» подведен водовод, построена КТП линии электропередачи для оросительной системы; 75,1 млн тенге выделено ТОО «Май Агро-М» на строительство инженерных сетей общей площадью 210 га; ТОО «Ақжар Өндіріс» получило 66,5 млн тенге на инженерные сети для орошаемого участка общей площадью 160 га. Все объекты завершены и введены в эксплуатацию.

Впрочем, наиболее востребованной формой господдержки предпринимательства в регионе остается субсидирование процентной ставки по кредитам. По словам Айдоса Сакенова, из выделенных на эти цели 1,8 млрд уже освоено 1,7 млрд тенге. В том числе деньги направлены на погашение ранее принятых бюджетом обязательств по финансированию 291 проекта с общим кредитным портфелем 432 млрд тенге в сферах транспорта и складирования, обрабатывающей промышленности, оптово-розничной торговли и других. В этом направлении ДКБ-2020 Павлодарская область занимает второе место с 902 профинансированных проектами, уступая лишь Восточному Казахстанской области (984). И за все время работы программы по субсидированию процентной ставки и частичному гарантированию по кредитам субъектам МСБ региона выделено 15,3 млрд тенге.

В управлении предпринимательства подсчитали и налоги, и эффект от программы: «За эти годы участники программы заплатили налогов на 54,2 млрд тенге. Благодаря господдержке в рамках программы создано более 12 тыс. новых и сохранено свыше 21 тыс. рабочих мест, выпущено продукции на 538 млрд тенге».

Здесь аким области Булат Бакауов потребовал более детального анализа эффективности по профинансированным проектам, напомнив о том, что, к примеру, крупный проект по орошению участка КХ «Алтынды-ПВ» в Железинском районе, которому был выделен почти миллиард тенге на подведение недостающей инфраструктуры, до сих пор полностью не вышел на проектную мощность. Порой приходится и отказывать, если проект не убителен в отношении эффективности. Впредь нужна детализация, чтобы увидеть конкретную отдачу в разнице отчисления налогов до финансирования проекта и после, а также в росте выпуска продукции, считают в акимате.

«Несмотря на отсутствие финансирования, управлением совместно с АО «ФРП «Даму» и акиматами городов и районов сформирован пул из 77 проектов с общим кредитным портфелем 4,5 млрд тенге», – сказал Айдос Сакенов. – Их реализация позволит создать еще 150 рабочих мест и увеличить сумму налогов на 200 млн тенге».

По его словам, есть потребность в дополнительном финансировании бюджетом участников программы на 335 млн тенге, из которых 258 млн необходимы для погашения дефицита по ранее одобренным проектам, а 77,4 млн тенге – на поддержку новых 77 в текущем году.

Кроме того, на 2019 год в Министрство национальной экономики РК направлена бюджетная заявка на финансирование недостающей инфраструктуры еще пяти проектов на общую сумму 2,2 млрд тенге, заявлено и не одобренная сумма в 355 млн тенге. Но проблема останется даже в случае изыскания такой суммы.

Как рассказали «Къ» в кулуарах совещания, помимо 77 уже попавших в пул еще по меньшей мере 105 проектов на сумму кредитного портфеля в 6,1 млрд тенге можно запустить до конца года в случае возможности субсидирования.

Впрочем, пока не берет и тем предприятиям, что отобраны в пул. Так, павлодарское АО «КазБитум-Сервис», занимающееся выпуском кровельных и гидроизоляционных материалов по европейским стандартам, намерено приобрести специальную технику на сумму 115 млн, рассчитывает на субсидирование кредитной ставки через ДКБ-2020 и ждет поддержки. Павлодарский завод трубопроводной арматуры претендует на кредит в 100 млн тенге на покупку оборудования для производства металлических изделий. Вернее, на его удешевление.

Сельскохозяйственному предприятию ТОО «БИК», что в Успенском районе области, отказано в субсидировании кредитной ставки на строительство молочной-товарной фермы через АО «Технолизинг» также ввиду отсутствия денег. Между тем Успенский и Железинский были названы в числе районов, где бизнесмены проявляют низкую активность. А причиной тому служат подобные отказы в финансировании, считают на местах. Программа сама по себе очень востребована, но ее финансовый потенциал нужно увеличить.