

СИТУАЦИЯ:  
ПЕРВЫЙ ГОД КОМОМ?

стр. 2

СИТУАЦИЯ:  
ЧТО МЕШАЕТ РОБОТАМ?

стр. 2

В ФОКУСЕ:  
ВМЕСТЕ, ЧТОБЫ ВЫЖИТЬ

стр. 3

НАШЕ ДЕЛО:  
КАЗАХСТАНСКИЕ МЫЛОВАРЫ  
ПРОТИВ ИМПОРТА

стр. 4

## Бриф-новости

## Новому заводу – быть

К 2023 году группа ERG намерена построить новую очередь Казахстанского электролизного завода по производству первичного алюминия. Сроки были озвучены в ходе визита президента Казахстана Касым-Жомарта Токаева в Павлодар. Стало известно, что инвестиции составят порядка 150 млрд тенге, будет создано 1,5 тыс. новых рабочих мест. Объем выпуска первичного алюминия вырастет вдвое. В настоящее время в АО «КЭЗ» производят 250 тыс. тонн продукции. Часть ее будет отправлена на нужды новых предприятий, занимающихся переработкой алюминия. Сегодня на долю области приходится 100% производства первичного алюминия, 80% которого отправляется на экспорт.

## Выдвинули

В ЦИК озвучили результаты этапа выдвижения кандидатов на предстоящие внеочередные выборы президента Казахстана. Необходимые документы в избирком представили девять республиканских общественных объединений: «Улы дала кырандары», кандидат – Тугел Сады-Бек, Федерация профсоюзов Республики Казахстан – Амангелди Таспихов, Объединенное национал-патриотическое движение «Улт тагдыры» – Амиржан Косанов, ОО «Халық демографиясы» – Алиев Жуматай, Союз строителей Казахстана – Талгат Ергалиев, партия «Ак жол» – Дания Еспаева, Nur Otan – Касым-Жомарт Токаев, «Ауыл» – Толеутай Рахимбеков, КНПК – Жамбыл Ахметбеков.

29 апреля стало известно, что выдвигенец от строительного союза снялся с выборов. Регистрация продлится до 18 часов 11 мая. До этого времени кандидаты проверяются на соответствие требованиям законодательства.

## Дружить СЭЗами

Представители южнокорейской свободной экономической зоны «Кванъян» ознакомились с деятельностью СЭЗ «Павлодар» в рамках рабочего визита. Как отметили гости, особенностью павлодарской площадки является отличная логистика, что делает выгодным инвестиции в различные промышленные проекты.

Глава делегации Ким Ян Су пригласил коллег в Южную Корею в июле текущего года. Для павлодарцев это возможность встретиться одновременно с представителями 300 компаний, которые работают в экономической зоне «Кванъян».

## В Костане начнут собирать «Кировцы»

На базе АО «АгроماشХолдинг КЗ» в Костане начнут собирать тракторы марки «Кировец», а также запустят в работу проект по производству специальной техники и автокомпонентов КамАЗ. Документ был подписан по итогам встречи в Москве премьеров РФ и Казахстана Дмитрия Медведева и Аскара Мамина. Договоренности достигнуты между компаниями КамАЗ, «Петербургский тракторный завод» и костанайским АО «Группа компаний Аллур».

В случае удачной реализации планов в Казахстане будут собирать порядка 5 тыс. большегрузов в год. В ходе реализации проекта предусматривается предоставление правительством РК налоговых преференций, льготного финансирования, лизингового финансирования готовой продукции, 30% возврата инвестиций в оборудование и строительные-монтажные работы за счет субсидий.

## Больше – лучше?

Костанайские бизнесмены уверены: штрафы от ДООЗ могут их обанкротить

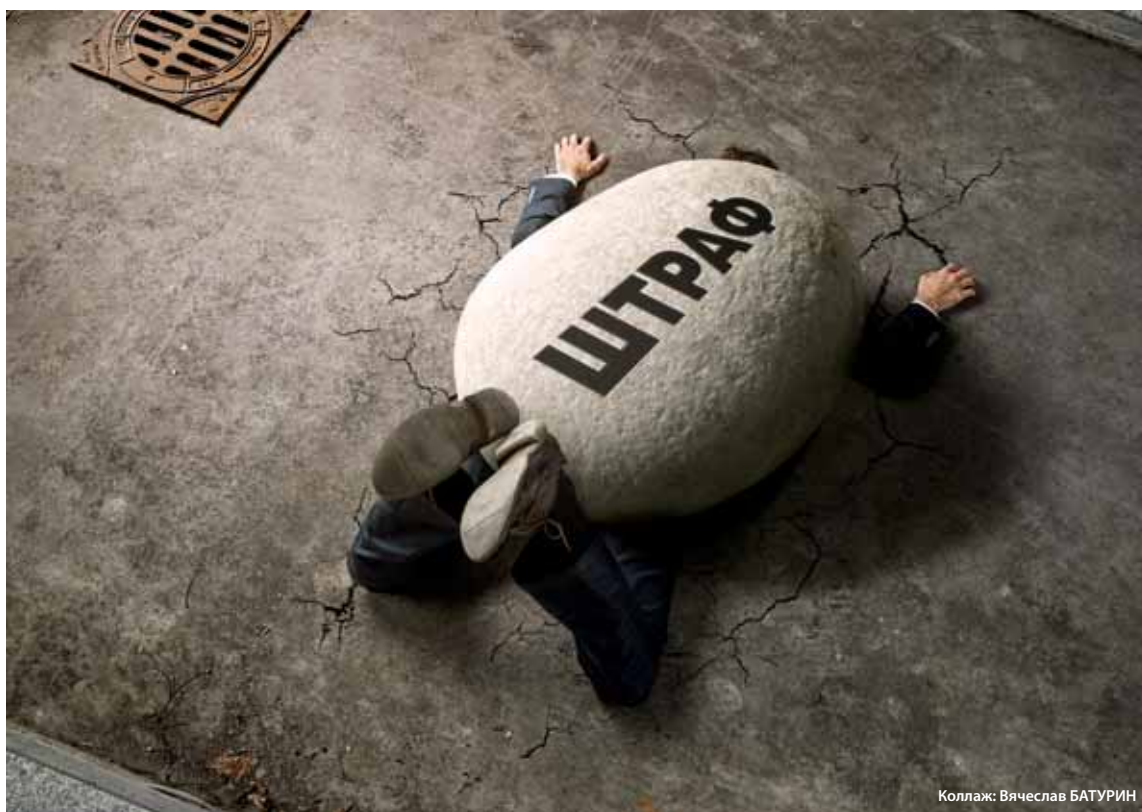
С 11 апреля в Казахстане в разы выросли размеры денежных взысканий за нарушение санитарных норм предприятиями и организациями. Изменения внесли в Кодекс об административных правонарушениях. Какие именно штрафы грозят бизнесу за выявленные недочеты, выяснял «Курсив».

Татьяна МОРОЗ

## Разорительные нововведения

В Казахстане значительно увеличили размеры штрафов для предприятий и организаций за санитарно-эпидемиологические нарушения. Изменения внесли в Административный кодекс, и они вступили в силу 11 апреля. К примеру, ранее часть 1 статьи 425 КоАП при выявлении нарушений санитарных норм, не повлекших случаи массовых отравлений, заболеваемости и другие тяжелые последствия, предусматривала для малых предприятий штраф в 50,5 тыс. тенге. Но теперь придется выложить в 11 раз больше. «В старой редакции первый пункт этой статьи предусматривал иные штрафы. Для физических лиц – в размере 10 МРП, для должностных лиц, субъектов малого предпринимательства – в размере 20 МРП, для среднего предпринимательства – 40 МРП и, наконец, для крупного бизнеса – в размере 120 МРП», – уточнил «Курсиву» начальник отдела правовой защиты Палаты предпринимателей Костанайской области Ренат Давлетпаев.

Сейчас физлица в случае установления уполномоченным органом таких нарушений будут платить 30 МРП, должностные лица, субъекты малого предпринимательства или некоммерческие организации – 230 МРП. Субъектам среднего предпринимательства определен размер взыскания в 310 МРП, крупному бизнесу – в 1600 МРП.



Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

По словам г-на Давлетпаева, в Палату предпринимателей Костанайской области обращаются бизнесмены, которых беспокоит последствия ужесточения мер. Особенно волнует вопрос участников отрасли общепита, которые и так находятся в зоне повышенного внимания сотрудников департаментов охраны общественного здоровья. Коллективное письмо бизнесменов перенаправили в Национальную палату «Атамекен», откуда и последовала реакция. Было проведено совещание на республиканском уровне, на котором с Комитетом охраны общественного здоровья Министерства здравоохранения РК была достигнута договоренность: подходить к каждому случаю индивидуально и применять принцип малозначительности деяния.

«Но не факт, что эта договоренность будет соблюдаться. То есть, например, предпринимателя могут наказать на полмиллиона тенге за отсутствие надписей о вреде курения или же за то, что

Орал БЕКМАГАМБЕТОВ,  
руководитель департамента ООЗ:  
«Большие штрафы увеличивают коррупционные риски».

в кастрюле с супом оказалась поварешка. Мы считаем, что это несоразмерное взыскание. Для мелкого предпринимателя эта сумма неподъемная», – добавил юрист регионального филиала палаты.

А пока бизнесмены с волнением ожидают проверок.

«Мое хозяйство занимается посевом сельскохозяйственных культур, но и его сотрудники департамента ООЗ стороной не обходят. Во время посевной или уборочной в ТОО действует столовая. Работает с соблюдением всех норм, но исключать незначительные нарушения не буду. Всякое может быть.

Одно дело заплатить за них 50 тыс. тенге, а в 11 раз больше – это уже перебор», – поделился мнением с «Курсивом» директор ТОО «Зуевка» Александр Бородин.

## Безопасность превыше всего

В департаменте охраны общественного здоровья Костанайской области обращают внимание на то, что привлечению к административной ответственности теперь подлежат не только физические, должностные лица и объекты предпринимательства, но и некоммерческие организации. Это общественные объединения, акционерные общества, потребительские кооперативы, фонды, религиозные организации.

И всех их о новых штрафах предупреждали давно, подчеркивает глава областного департамента. Приглашали на встречи и к обсуждению, но в то время никаких возражений на местах чиновники не услышали.

«Меня удивляют такие разговоры со стороны бизнесменов.

Столько говорили про это, а они только начинают просыпаться. Зная, что ситуация получит большой резонанс, мы заранее передвинули график плановых проверок. Большую их часть провели в I квартале года. К примеру, лечебные организации уже проверили на 90%. Но, хочу подчеркнуть, закон есть закон. Мы исполнители и будем строго его соблюдать», – сказал в разговоре с «Курсивом» руководитель департамента охраны общественного здоровья Костанайской области Орал Бекмагамбетов.

Но при этом он признается, что его беспокоят коррупционные риски, которые возникли с введением увеличенных штрафов. Проверяющие могут не устоять перед соблазнами.

«Комитет не гонится за штрафами. Иницируют такие поправки депутаты. Но практика показывает, что остановить постоянно нарушающее нормы предприятие или человека могут только деньги. Ввели высокие штрафы при нарушении ПДД – статистика показывает улучшение ситуации на дорогах. В наших списках нарушителей зачастую одни и те же учреждения и предприятия, и частные, и государственные», – продолжил разговор собеседник.

Глава областной департамента намерен следовать рекомендациям Комитета охраны общественного здоровья РК и при выявлении незначительных нарушений освобождать правонарушителей от административной ответственности в соответствии со статьей 64-1 КоАП, которая позволяет ограничиться устным замечанием. Но при наличии на объекте хотя бы одного значительного или грубого нарушения штраф все же будет налагаться.

Но, к сожалению, по словам юристов, эту норму проверяющие госорганы применяют очень редко. В прошлом году в Костанайской области наказали 1,4 тыс. бизнесменов за несоблюдение санитарно-эпидемиологических нормативов. Сумма штрафов составила 29 млн тенге.

## Гадание на бобах и зернах

Почему костанайские аграрии недолюбливают диверсификацию?

До начала массовой посевной меньше месяца. На агросовещании местная власть традиционно выдала крестьянам рекомендации по проведению весенне-полевой кампании. На первый взгляд все продумано и просчитано в сфере производства зерна. Но это только кажется.

Жанара АХМЕТ

## Диссонанс, однако

Хозяйства Костанайской области в этом году продолжат диверсификацию в растениеводстве. Об этом говорили на совещании, посвященном вопросам посевной. Основное ее направление – снижать площади под пшеницу, наращивая одновременно производство масличных, особенно льна. Цены на него стабильно высокие, экспорт из области растет. За последние пять лет поднялся с 39 тыс. до 151 тыс. тонн.



Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

Но первый заместитель акима области Гауез Нурмухамбетов рекомендовал аграриям обратить внимание на кормовые культуры. По его мнению, овес и ячмень

становятся выгодным товаром, под их производство также будут увеличены посевные площади.

Рекомендации выглядят вполне экономически аргументирован-

ными, с ними диссонирует только одно – цены текущего года на пшеницу, которые в Костанайской области еще месяц назад достигали 70–73 тыс. тенге за тонну.

Средняя цена на мягкую яровую пшеницу 3-го класса в Костанайской области, по данным государственного электронного реестра держателей зерновых расписок gain.qoldau.kz, в апреле составила 64 500 тенге. В Актыбинской области чуть выше.

Стартовала пшеница в августе с 48 тыс. тенге и буквально за пару недель подорожала больше чем на треть. Кстати, в 2018 году сразу после уборки костанайские крестьяне, нуждаясь в оборотных средствах, продавали свой 3-й класс за 27–28 тыс. тенге. Так что и ценовая ситуация 2019 года, и сопоставление ее с прошлогодней – в пользу пшеницы.

Более того, всплеск спроса нивелировал на некоторое время реальную проблему в зерновом производстве – ухудшение качества костанайской пшеницы. За последние 5 лет ее средняя урожайность в области не превышала 12,5 центнера.





## НАШЕ ДЕЛО

## Мылу – твердость!

Казахстанские мыловары вытесняют с местного рынка импортную продукцию



Фото: Вадим МУДАРИСОВ

Производство жидкого мыла в СКО довели до 100 тонн в месяц.

Производители отечественного мыла подсчитали, что в торговых точках их продукция и импортная представлены в равных объемах. Залогом локального успеха петропавловские бизнесмены называют приемлемую цену на свой товар.

**Павел ПРИТОЛЮК**

**Не за брендами, а за ценой?**

Как рассказали «Курсиву» продавцы магазинов по реализации средств гигиены в Петропавловске, не многие горожане сегодня готовы приобретать дорогое жидкое мыло. Спросом пользуется товар стоимостью до 200–250 тенге за емкость 0,3 мл. Рост популярности местного продукта объясняется ими как раз доступностью. Флакон мыла петропавловского производства стоит около 210 тенге. Тогда как импортный, в основном российский, продукт – 500 тенге. Заметную разницу в качестве представленных марок жидкого мыла сегодня установить сложно.

Однако, как отмечают работники торговых точек, здесь важно учитывать индивидуальные запросы покупателей: кто-то целенаправленно ищет средства по дороге, поскольку считает, что они лучше. Внимание уделяют и воздействию средства на кожу. Также важен пол: более дорогое мыло обычно предпочитают женщины, тогда как мужчины готовы обходиться и бюджетными вариантами.

**Курс на свое**

Промышленное мыловарение в Казахстане еще два года назад начало серьезно укреплять свои позиции. По данным сайта

energurgrom.kz, казахстанские предприятия смогли в 2017 году почти на четверть закрыть потребность населения страны во всех видах мыла. При этом на внутренний рынок они поставляют 99% от произведенного ими объема продукции. За январь – октябрь прошлого года отечественные заводы нарастили объем на 70%, выпустив больше 11 тыс. тонн продукции.

По информации производителя из СКО, рост продолжается и сегодня. На локальном рынке импорт мыла сократился примерно на 50%. Правда, пока только жидкого. Порядка 100 тонн такого продукта ежемесячно производят в многопрофильном петропавловском ТОО «Радуга». Компания на рынке гигиенических средств работает три года. Помимо этого предприятие занимается производством продуктов питания, бытовой химии, изделий из пластмасс, раздельным сбором мусора, его сортировкой и вторичной переработкой полимеров, складированием и хранением продукции, а также дистрибуторской деятельностью. Открытие линии по изготовлению и розливу жидкого мыла стало очередным этапом развития, рассказали журналистам в ходе пресс-тура в компании. Здесь отметили, что для этого в регионе имеются все возможности. Сырье покупают в Казахстане и России, тару же производят полностью в собственных цехах. Основой для емкостей служит переработанный на месте пластик.

«Для того чтобы создать тару, используем первичные полимеры. В данный момент разрабатываем технологию, по которой будем сами производить сырье и для бутылок. Будем собирать ПЭТ-бутылки или пластиковые емкости. Их отправим на переработку, изготовим заготовки и из них будем делать упаковку», –

рассказал директор завода металлопластиковых конструкций ТОО «Радуга» Евгений Ли.

**Ближайшая перспектива**

А с июля текущего года производитель из СКО намерен запустить и линию по производству твердого мыла. На предприятии идут подготовительные работы к установке оборудования китайского производства, проинформировал Евгений Ли.

«На фабрике бытовой химии открылся участок по производству кускового хозяйственного и туалетного мыла. Мы будем производить и основу – стружку с использованием растительных и животных жиров», – рассказал спикер.

С поставками сырья проблем не должно возникнуть, считают на предприятии. Учитывая, что промышленные мыловарен на территории СНГ не так много, компоненты доступны.

«В России мыло производится в южных регионах страны. И уже от Урала растительные и животные жиры мало кто собирает и есть проблемы с утилизацией. Мы надеемся, что в этом плане мы будем здесь выигрывать. Надеемся наладить сотрудничество с Тюменью, Омском, Новосибирском», – поделился планами Евгений Ли. Сейчас производство жидкого мыла позволяет предприятию получать доход до 5 млн тенге ежемесячно. А выход на кусковое мыло позволит получать до 15–18 млн тенге. Производство обоих видов гигиенического средства вырастет до 500 тонн в месяц. Что касается стоимости продукта, в ТОО «Радуга» обещают, что и твердое мыло будет дешевле импортных аналогов. Цена на ввозимые средства гигиены сегодня составляет от 160 тенге за обычное мыло и свыше 300 – за кусковое от популярных брендов.

## Рентабельный бизнес

По итогам прошлого года объекты бьюти-отрасли оказали казахстанцам услуги на 28,4 млрд тенге. Это на 13,8% больше, чем в 2017 году, сообщает агентство Ranking.kz. В Павлодаре салоны красоты являются популярным бизнесом.

**Марина ПОПОВА**

**Конкуренция не боится**

В Павлодарской области, согласно информации регионального департамента статистики, объем услуг, оказанных парикмахерскими и салонами красоты области за 2018 год, составил 1,5 млрд тенге. В сельской местности этот показатель составил 49,5 млн тенге. Сравнить с результатами 2017 года возможности нет. Как пояснили в госоргане, до последнего времени при составлении статистики их учитывали лишь в общем объеме услуг. Однако количество салонов в регионе увеличивается, их открывают в том числе с помощью госпрограмм. Несмотря на возрастающую конкуренцию, цены не снижаются. По данным Комитета по статистике РК, услуги парикмахерских и салонов красоты подорожали по итогам I квартала 2019 года на 5,5%.

**«Енбек» в помощь**

В конце прошлого года предпринимательница **Жазира Жумалинова** открыла в Павлодаре собственный салон красоты Selfie beauty club. Для этого она воспользовалась кредитом, который получила через фонд «Даму» по программе продуктивной занятости и массового предпринимательства «Енбек». Общий объем займа – 10,5 млн тенге сроком на пять лет. Ставка составила 6%, а залогом стало приобретенное имущество. При этом гарантия фонда «Даму» составила 60%.

По словам бизнес-леди, это был скорее спонтанный шаг.

«Подвернулось соответствующее требованием помещение, узнала о программе и рискнула взять кредит. Сумма меня не пугает, как и то, что число салонов растет. У каждого мастера есть свой клиент», – рассказала «Курсиву» Жазира Жумалинова.

**Когда есть спрос**

По информации центра занятости Павлодара, ежегодно отсюда на обучение парикмахерскому, маникюрному делу, наращиванию ресниц отправляются от 50 до 70 человек. При этом выпускники курсов обязуются трудоустроиться в течение трех месяцев. «Управление образования регламентирует этот процесс. С недавних пор обучение у нас проходят и иногородние студенты, которым предоставляется общежитие. На сегодня у нас 57 девушек из Аксу, Экибастуза и сельской зоны. Трудоустраиваются в среднем 85%», – отметил директор Павлодарского колледжа сферы обслуживания **Азамат Кашитов**.

По мнению директора колледжа, спрос на парикмахеров будет всегда.

Большой интерес к бьюти-отрасли проявляют в Экибастузе. По данным директора учебного центра ТОО «Профессионал» **Даяури Жумжуменовой**, сегодня обучение проходят 20 будущих парикмахеров и столько же мастеров маникюра.

«Три месяца длится обучение: месяц теории и два месяца практики. После курсов ребята могут безвозмездно получить грант в размере 100 МРП на открытие своего дела. Также они получают стипендию в размере 16 779 тенге в месяц», – отметила глава центра.

**Как заработать?**

А действующие владельцы салонов в регионе ищут различные пути по наращиванию прибыли. Одним из решений становится внедрение техники дополнительных продаж. Если все сделать пра-

вильно, можно добиться увеличения среднего чека. Например, такая базовая услуга, как женская стрижка, в стандартных павлодарских парикмахерских обойдется в 1,5 тыс. и выше, в салонах – от 3 тыс. тенге. В последних цена поднимается за счет мытья головы, креативности стрижки, укладки. Сопутствующими услугами считаются массаж головы, реконструкция волос, восстановительные процедуры, окрашивание, маскировка седины.

Пока павлодарцы расширяют услуги своих салонов, работая в четыре, а то и в шесть рук одновременно над своим клиентом, в российской бьюти-индустрии универсальность салонов больше не является догмой. Там сейчас делается упор на рост специализированных моностудий и барбершопов. Пока такие заведения в Павлодаре – не самое частое явление.

**Только для мужчин**

Барбершопы в Павлодаре появились относительно недавно, полтора-два года назад. Здесь стандартный мужской набор: стрижка, бритье. Как пояснил «Курсиву» администратор одного из таких салонов **Максим Кравцов**, в обычной парикмахерской с клиента возьмут примерно 1 тыс. тенге и подстригут за 15 минут без мытья головы и прочих услуг. Барбершоп – заведение уровнем выше. Мужская стрижка стоит от 2,5 тыс. тенге, все зависит от фантазии клиента. Средний чек – 4 тыс. тенге. Только в барбершопах можно заказать бритье опасной бритвой.

Посетители барбершопов зачастую остаются верными заведениям, хотя стрижка здесь обходится дороже.

В целом же провинциальные города пока не ощутили снижения спроса на услуги салонов красоты и обрушения цен пока не происходит. Здесь стараются максимально расширить сферу услуг в одном месте и в шаговой доступности для клиента.



Средняя цена на женскую стрижку в Казахстане в марте составила 1777 тенге, что на 2,4% дороже, чем год назад.

## Информационное сообщение

Сведения о размере оплаты, условиях и порядке предоставления площади для агитационных материалов в газете «Курсив-Север»

Товарищество с ограниченной ответственностью «Alteco Partners» – собственник газеты «Курсив-Север» (далее – Издание) – в соответствии с Конституционным законом Республики Казахстан от 28.09.1995 года «О выборах в Республике Казахстан» и Указом Президента Республики Казахстан от 9 апреля 2019 года «О назначении внеочередных выборов Президента Республики Казахстан» информирует зарегистрированных кандидатов, участвующих в выборах Президента Республики Казахстан 9 июня 2019 года, об условиях предоставления площади для размещения материалов по предвыборной агитации.

Предоставление площадей осуществляется на основании заключенного с ТОО «Alteco Partners» договора о предоставлении зарегистрированному кандидату в Президенты Республики Казахстан, участвующему

в выборах Президента Республики Казахстан 9 июня 2019 года, площади для размещения агитационных предвыборных материалов. Подписание кандидатом или доверенным лицом договора с ТОО «Alteco Partners» о предоставлении площади является согласием кандидата на принятие услуг, связанных с проведением предвыборной агитации.

**Обращение должно содержать:**

1. Регистрационный номер, дату и время письменного обращения.  
2. ФИО кандидата, ФИО доверенного лица, подающего письменное обращение.  
3. Документ, подтверждающий полномочия лица на подачу письменного обращения, – удостоверение личности кандидата (доверенного лица), удостоверение кандидата (доверенного лица), выданное уполномочен-

ным государственным органом, иной документ в соответствии с законодательством РК.

4. Указание планируемого объема площади и времени ее предоставления, вида агитационных печатных материалов не позднее чем за 2 (два) календарных дня до даты планируемого выхода.

5. Подпись кандидата либо доверенного лица.

Письменные обращения принимаются с 6 мая 2019 года до 4 июня 2019 года включительно, кроме выходных и праздничных дней, по адресу: г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, б/ц «Нурлы Тау», блок 5А, офис 119.

Публикации должны содержать информацию об их оплате, ответственных за выпуск материалов лицах, источниках финансирования, фамилию лица, предоставившего информацию.

Очередность размещения печатных материалов устанавли-

ется Изданием в порядке поступления письменных обращений.

Агитационные материалы предоставляются Изданию в виде статей за два дня до даты публикации и должны быть подписаны лицом, уполномоченным на подписание договора.

Издание вправе отказать в размещении агитационных материалов в случае, если усмотрит в них провозглашение идей: насильственного изменения

конституционного строя, нарушения целостности республики, подрыва безопасности государства, разжигания социальной, расовой, национальной, религиозной, сословной и родовой розни, культа жестокости и насилия, а также создания не предусмотренных законодательством военизированных формирований и на иных основаниях, предусмотренных законодательством.

Издание вправе отказать в размещении агитационных материалов в случае наличия в них информации, способной нанести ущерб чести, достоинству и деловой репутации кандидата или политической партии.

Условия и порядок предоставления площадей, указанные в настоящем сообщении, могут корректироваться в соответствии с требованиями уполномоченных органов.

Оплата осуществляется на основании счета, выставленного ТОО «Alteco Partners», в течение 3 (трех) банковских дней от даты выставления такого счета. Оплата осуществляется на банковские реквизиты ТОО «Alteco Partners», указанные в соответствующем договоре.

**Генеральный директор ТОО «Alteco Partners» М. Б. Каирбеков**

Стоимость размещения агитационных материалов

№	Формат публикации	Цена за 1 кв. см, с учетом НДС
1	Размещение агитационных модулей/макетов на 1 (первой) странице (не более 500 кв. см)	180 тенге
2	Размещение агитационных статей на 1 (первой) странице (не более 500 кв. см)	225 тенге
3	Размещение агитационных модулей/макетов	145 тенге
4	Размещение агитационных статей	180 тенге

• Все агитационные статьи будут выходить под плашкой «Выборы»  
• Работа журналиста оплачивается из расчета 3 тенге за 1 знак без пробелов  
• Скидки за объем или кратность размещения кандидатам не предоставляются