



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

КУРСИВ | СЕВЕР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 17 (35), ЧЕТВЕРГ, 16 МАЯ 2019 Г.

СИТУАЦИЯ:
ДЕНЬГИ ЛЕГКИМИ
НЕ БЫВАЮТ

стр. 2

СИТУАЦИЯ:
КОМУ КРЕДИТ
НЕ ПО СИЛАМ

стр. 2

В ФОКУСЕ:
ОТКРЫТЬ РЕКУ
ДЛЯ БИЗНЕСА

стр. 3

НАШЕ ДЕЛО:
ЗА МЕСТО НА ПОЛКАХ
МАГАЗИНОВ

стр. 4

Бриф-новости

Операция «Агитация»

По данным Центральной избирательной комиссии, зарегистрированы 7 кандидатов в президенты Казахстана. 11 мая стартовала предвыборная агитация. В рамках этой кампании претенденты на главный пост в стране выступают через средства массовой информации, на публичных предвыборных мероприятиях и встречах с избирателями. Они выпускают и распространяют агитационные материалы. Как сообщается на сайте ЦИК, на эти расходы из республиканского бюджета направят более 7,3 млн тенге на каждого кандидата. Кроме того, кандидаты располагают избирательными фондами, один из которых состоит из их собственных средств и средств, выделенных выдвинувшими их общественными объединениями, до 510 млн тенге. Другой – из добровольных пожертвований граждан и организаций, общая сумма которых не должна превышать 637,5 млн тенге.

Долг растет

В Костанайской области просроченная задолженность по кредитам в 2018 году составила 23,2 млрд тенге, показав рост на 25,4%. «При этом просроченный долг юридических лиц за год вырос на 34,8%, в сумме это 16,6 млрд тенге, а физических лиц – на 6,7%. Удельный вес задолженности в общем объеме кредитов составил 6,9%», – сообщила начальник отдела экономики КФ Нацбанка Дина Ахметжанова. В целом объем кредитных вложений банков региона по итогам I квартала текущего года составил 280,4 млрд тенге, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 5,2%. За январь – март 2019 года банками области выдано новых кредитов на 58,6 млрд тенге, что на 24,2% больше объемов прошлого года.

Где больше заплатят

Североказахстанские статистики подсчитали среднемесячную номинальную зарплату на одного работника в регионе за I квартал 2019 года. Она составила 113,2 тыс. тенге. Самая высокая заработная плата оказалась у работников транспорта и складирования – 193,1 тыс. тенге, в финансовой и страховой деятельности – 191,8 тыс. Работники горнодобывающей промышленности и разработки карьеров занимают третье место, их заработная плата составила 180,8 тыс. тенге. Ниже уровень сложился в области административного и вспомогательного обслуживания – 72,8 тыс. тенге, что на 35,7% меньше показателя в среднем по области. Работники, занятые операциями с недвижимым имуществом, заработали по 77,9 тыс. тенге.

Поехали!

В Казахстане в январе – марте произвели автотранспорта почти на треть больше, чем годом ранее, информирует ranking.kz. С конвейеров отправили 8,8 тыс. единиц техники. По данным АКАБ, завод «Азия Авто» из Восточно-Казахстанской области выпустил в I квартале более 5 тыс. единиц транспорта, 3,3 тыс. автомобилей пришлось на костанайский завод «СарыаркаАвтоПром».

Движение вверх

Криптовалюта биткоин впервые с июля 2018 года преодолела отметку \$8 тыс. Такие показатели зафиксированы 14 мая на биржах CoinDesk и CoinMarketCap. Согласно представленным на электронных площадках графикам, максимальные значения составили \$8148 и 8047 соответственно. При этом днем 13 мая один биткоин на CoinDesk торговался на уровне \$7021,84.

Монополия на пути

В Казахстане не утихают споры между производственниками и владельцами железнодорожных тупиков

Жизнедеятельность привязанных к железной дороге предприятий во многом зависит от собственников приватизированных в нашей стране подъездных путей. Это понимают предприниматели, у которых договорные отношения с ними не сложились. В профильном ведомстве предлагают решать все споры в правовом поле.

Марина ПОПОВА

Прав тот, у кого больше прав

Судебная коллегия по гражданским делам Павлодарской области в конце апреля текущего года рассмотрела апелляционную жалобу сельскохозяйственного кооператива «Ертіс Агро». Социально-предпринимательская корпорация (СПК) не первый месяц пытается отстоять право собственности на железнодорожную ветку, связывающую принадлежащий кооперативу элеватор с внешним миром и покупателями. Его оспаривает АО «Центр транспортного сервиса» (ЦТС). Согласно информации, представленной на сайте АО «Казтеміртранс» («дочка») НК «Казахстан темір жолы», оно является единственным акционером ЦТС.

Предприятие занимается предоставлением подъездных путей для проезда подвижного состава, маневровых работ, погрузки-выгрузки, других технологических операций перевозочного процесса.



Все железнодорожные участки в стране находятся в частных руках. Субъекты бизнеса должны договариваться между собой в рамках правового поля.

В 2017 году СПК «Ертіс Агро» приобрела земельный участок, на котором расположены элеватор, различные постройки, в том числе подъездные пути. Спустя два года у железнодорожного участка нашлся собственник, хотя на момент осуществления сделки купли-продажи элеватора, по словам председателя правления СПК Ерлана Токтушакова, на земельный участок никто прав не заявлял. Глава СПК рассказал «Курсиву», что в тот момент в соответствии с правилами в СМИ было размещено объявление на случай, если кто-то пожелает оспорить данную сделку, заявив права на ту или иную собственность. Никто не отозвался.

«Если бы представители компании ЦТС своевременно начали оформлять свое имущество, то узнали бы, что их права якобы нарушены. Но так как они не делали этого на протяжении более 10 лет, то предприятие, по нашему мнению, утратило свое право на железнодорожные пути. Но суд счел иначе», – отметил председатель правления.

«Центр транспортного сервиса» подал иск к СПК «Ертіс Агро» о признании недействительным договора купли-продажи в январе текущего года. Речь идет лишь об отчуждении земельного участка, занятого железнодорожными путями. А это 1,5 км дороги, по которым элеватор принимает и

отправляет грузы. Без транспортировки работа элеватора будет блокирована.

Специализированный межрайонный экономический суд Павлодарской области аграриев не поддержал. Апелляционная комиссия областного суда вынесенное решение посчитала верным. Было установлено, что право собственности на железнодорожные пути за «Центром транспортного сервиса» зарегистрировано еще в 2005 году. Изначально же ветка принадлежала АО «НК «КТЖ». В случае, если крестьяне не оспорят решение в Верховном суде, куда СПК намерена обратиться, оплата за перевозку отразится на стоимости зерна.

Все в судах

Между тем стоит отметить, что АО «Центр транспортного сервиса» уже несколько лет фигурирует в различных судебных спорах с предприятиями по всей стране. В 2017 году монополист поднял тариф, что стало предметом обсуждения депутатского корпуса. В том же году на данную компанию государство в лице антимонопольного ведомства подало в суд. И после проведения внеплановой проверки было установлено, что предприятие неправильно рассчитывало стоимость своих услуг.

стр. 2 >

Растем, но медленно

Развитие промышленности дефицита электроэнергии не провоцирует

В 2018 году расход электроэнергии в Казахстане превысил рубеж в 100 млрд кВт*ч. Произошло это впервые почти за три десятка лет. За счет чего вырос спрос и сохранится ли тенденция в ближайшие годы, выяснял «Курсив».

Алтынгүль САГИТОВА

В одной упряжке

В прошлом году уровень потребления электроэнергии в стране составил 103,1 кВт*ч, впервые с 1990 года преодолев стомиллиардную планку. В стоимостном выражении объемы генерации достигли 1,2 трлн тенге, и почти вдвое был увеличен экспорт. Соответственно нарастили и производство – до 107,1 млрд кВт*ч.

Министерство энергетики страны, составляя общий прогнозный баланс, ситуацию точно предугадало в части потребления. Что касается выработки, то, согласно документу, она должна была превысить 114 млрд кВт*ч, но вышло меньше.

На крупнейшей электростанции страны – в ТОО «Экибастузская ГРЭС-1 им. Булата Нуржанова» – «Курсиву» сообщили, что в прошлом году она действительно почти на треть нарастила выработку – до 19,1 млрд кВт*ч. Как



Экибастузская ГРЭС-1 планирует в этом году выработать порядка 19 млрд кВт*ч.

рассказал генеральный директор предприятия Мадих Абиев, это обусловлено, с одной стороны, повышением коммерческого спроса у потребителей на внутреннем рынке, с другой – осуществлением экспорта в Российскую Федерацию.

«В 2018 году рост потребления наблюдался в динамике по

всей республике на 5,5%, в том числе в северной зоне – на 5%, в западной – на 8% и в южной – на 10%», – прокомментировал г-н Абиев.

Другое крупное предприятие региона – АО «Станция Экибастузская ГРЭС-2» – в прошлом году несколько снизило выработку, но планомерно и без потрясений.

«АО «СЭГРЭС-2» работает в штатном режиме двумя энергоблоками по 500 МВт. В прошлом году план по выработке электроэнергии был выполнен, это 5,437 млрд кВт*ч, тепловой энергии – 79 тыс. Гкал», – ответил на запрос председатель правления АО Ануар Берлибаев.

В целом казахстанские генерирующие предприятия выдали электроэнергию на 4 млрд кВт*ч больше, чем в 2017 году. Однако уже в I квартале текущего года в стране наблюдается снижение показателя на 4,6%.

стр. 3 >

НАШЕ ДЕЛО

За место на полках магазинов

Производителям из СКО сложно удержаться на прилавках крупных российских супермаркетов

На долю Российской Федерации в общем объеме внешнеторгового оборота Северо-Казахстанской области со странами ЕАЭС с начала года пришлось 94,4%. Основной экспортной позицией для самого северного региона РК в РФ является сельхозпродукция. Правда, несмотря на заверения товаропроизводителей в ее высоком качестве, потеснить импорт на своем рынке и надежно закрепиться на российском они пока не могут. «Курсив» выяснял, какие продукты сегодня представлены на прилавках в приграничном регионе соседней страны.

Павел ПРИТОЛЮК

На большие рынки пробиться сложно

В апреле текущего года на совещании акимата СКО заместитель главы областной администрации Аскар Сакипкереев проинформировал, что за 2018 год взаимная торговля региона со странами Евразийского экономического союза составила \$350,8 млн, что на 13,6% меньше, чем в 2017 году. В то же время произошло увеличение импорта до \$58,1 млн, или на 11,8%, и уменьшение экспорта до \$292,7, на 17,3%. В общем объеме внешнеторгового оборота Северо-Казахстанской области со странами ЕАЭС на Российскую Федерацию пришлось 94,4%, на Республику Беларусь – 3,3%, на Кыргызскую Республику – 2,3%.

В конце прошлого месяца в рамках организованной в Петропавловске Службой центральных

коммуникаций экспертной площадки «Маньзды» директором Палаты предпринимателей СКО Дарханом Калиевым было озвучено основное направление экспорта из СКО в РФ.

«Российская Федерация является ключевым торговым партнером Северо-Казахстанской области. Основными экспортными позициями СКО являются сельскохозяйственная продукция и продукты ее переработки, импортными – ГСМ, сельхозтехника и оборудование», – сказал Дархан Калиев.

Насколько хорошо представлен регион на российских прилавках, «Курсив» проверил в приграничном городе-миллионнике Омске. Его и Петропавловск разделяют всего 283 км, тогда как, например, до столицы РК из самого северного города страны нужно преодолеть больше 500 км. Многие предприятия СКО давно вышли на рынок ближайшего соседа, правда, крепкими там их позиции не назвать – в этом североказахстанские предприниматели признаются сами.

«У нас реализация в основном идет через каналы опта, точки категорий В и С, это магазины у дома и рынки. Однако в данный момент стремительно растущие ритейлеры вытесняют данную категорию торговых площадок, не пуская казахстанскую продукцию на свои прилавки», – рассказала «Курсиву» генеральный директор петропавловской кондитерской фирмы ViZaVi Company Лейла Сайдашева.

Найти североказахстанские продукты в крупных омских торговых сетях действительно оказалось нелегко. Единственный товар, встречающийся в большинстве супермаркетов, – казахстанская водка. С продукцией из СКО оказалось еще сложнее. К примеру, в трех магазинах сети «Пятерочка» не было найдено ни одного наименования североказахстанских товаров.



Товары из Казахстана пока не обрели широкую популярность у российских покупателей.

Прилавки там в основном заполняют местные производители. Так, лидером среди колбас можно назвать бренд «Омский бекон», который в то же время широко представлен и в Петропавловске. К примеру, один батон сервелата от данной компании в омском супермаркете в среднем оценивается в 139 рублей, около 810 тенге. А в петропавловской сети магазинов «Семейный» сервелат от «Омского бекона» реализуется уже почти по 1–1,2 тыс. тенге. Основные наименования по стоимости оказываются несколько дешевле, чем у конкурентов Казахстана, что позволяет омичам теснить последних как на собственном рынке, так и на прилавках магазинов в СКО.

На рынке Петропавловска конкуренцию омскому колбасному заводу составляет в основном местное предприятие «Казмясопродукт». Его продукция также

превалирует среди колбасных изделий, реализуемых в омской сети магазинов «КазМаркет». За сервелат «Мускатный» здесь просят 535 рублей, что примерно равняется 3 тыс. тенге. «Шжук» стоит чуть больше 800 рублей, или 4,6 тыс. тенге за штуку, «Мусульманская» – 405 рублей, или 2,3 тыс. тенге.

По мнению петропавловского маркетолога Михаила Вервишкина, закрепиться на внешнем рынке казахстанским производителям под силу, но важно в первую очередь сохранить позиции на внутреннем.

«К выходу на новый уровень экспорта отечественным товаропроизводителям необходимо подходить комплексно. Нужно укреплять казахстанский бренд на отечественном рынке через собственные сети и придерживаясь высокого качества продукции, доступной цены, отличного



Лейла САЙДАШЕВА, генеральный директор ООО «ViZaVi Company»:

«Граница и таможня для нас открыты. Но все же имеются барьеры, которые мешают выходу казахстанских производителей в России на серьезный уровень».

сервиса для покупателей. На приграничном же рынке работать не только через мелкий опт, но и создавать свои торговые точки. Очень нужна и поддержка государства в пиаре наших брендов. Но все это воплотить проблематично, если в крупных торговых сетях РФ применяется политика реализации лишь рос-

сийской продукции», – говорит г-н Вервишкин.

Отвоевать место любой ценой

Впрочем, несмотря на проблемы на внешнем рынке, собственный североказахстанские производители отвоевать пытаются активно. Воздействовать на покупателей стараются не только репутацией и качеством, но и ценой. Хотя бы в определенных торговых точках. Об этом в ходе заседания общественного совета Петропавловска рассказала руководитель отдела предпринимательства и сельского хозяйства Евгения Сальникова. Так, на сегодня в административном центре СКО действуют 64 торговые точки, в которых цены ниже рыночных.

«Коммандитное товарищество «Зенченко и К» имеет 14 торговых точек, как отдельно стоящих, так и в торговых домах. ТОО «Казмясопродукт» реализует колбасные изделия в 11 фирменных точках. Петропавловский хлебобулочный комбинат продает свою продукцию в 20 торговых объектах, включая рынки. ТОО «Молочный союз» имеет 11 торговых площадок. ТОО «Масло-Дел» работает на восьми», – отметила Евгения Сальникова.

Впрочем, даже при наличии таких торговых точек с начала текущего года наблюдается стремительный рост цен на продукцию, которая в том числе производится и в СКО. Так, согласно данным департамента статистики, с января цены на молочные изделия увеличились на 4,1%, на мясо и мясопродукты – на 2,4%, на булочные, мучные и кондитерские изделия – на 2,9%. Кроме того, с начала года статистики отмечают повышение цен на овощи на 19,2%. Из них перец сладкий вырос на 19,3%, лук репчатый – на 16,8%, чеснок – на 13,3%, томаты – на 7,8%. Цена на капусту белокачанную удвоилась.

Свое лучше, но дальше

Турфирмы намерены подтолкнуть жителей Казахстана к путешествиям внутри страны

В 2018 году почти 20,5 тыс. иностранцев посетили Костанайскую область. Она у зарубежных гостей оказалась популярнее, чем Павлодарская, Северо-Казахстанская и Акмолинская области. При этом лишь на 9% за год увеличилось число путешествующих по стране казахстанцев. Хотя именно на них делают ставку местные туроператоры.

Татьяна МОРОЗ

Добро пожаловать!

Два года назад в Костанайской области была разработана специальная программа развития внутреннего туризма. Согласно изложенным в ней расчетам, только местные гостиницы и базы отдыха могут нарастить свой общий доход с 1,5 млрд до 50 млрд тенге в год, а сумма налоговых поступлений в бюджет от них может достигнуть 400 млн тенге. Пока же по итогам 2018 года объем оказанных участниками гостиничного бизнеса услуг в регионе составил 1,7 млрд тенге, что почти на 15% больше, чем в 2017 году.

Согласно данным областного управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития, регион по данному показателю занял 13-е место в республике и позади себя оставил только Жамбылскую,

Кызылординскую, Северо-Казахстанскую и Туркестанскую области. В последней, кстати, объем оказанных услуг гостиницами на 152 тыс. человек составил 1,2 млрд тенге. За то же время услугами гостиниц, хостелов и домов отдыха в Костанайской области воспользовались почти 193 тыс. казахстанцев. Это больше, чем в Актыбинской, Павлодарской, Северо-Казахстанской областях.

Поездки по Костанайской области совершили 679 тыс. человек. 155 тыс. из них – казахстанцы из других регионов, более 20 тыс. – иностранные граждане. И все же 90,9% из них приехали в Костанайскую область в личных целях, к родственникам или друзьям. Для сравнения: Туркестанскую область посетили 938 тыс. человек, многие из них – в качестве туристов.

Чем богаты, тем и рады

В начале мая в Костане организовали вторую выставку туристского потенциала. Ее главная цель – демонстрация и привлечение партнеров в сфере развития въездного и особенно внутреннего туризма.

На мероприятие съехались порядка 30 представителей туркомпаний из других областей Казахстана и из соседних регионов Российской Федерации. Каждый участник постарался максимально использовать площадку форума для демонстрации своих возможностей, природных богатств регионов, поиска клиентов.



Фото: Мадия ТОРЕБАЕВА

К примеру, в Северо-Казахстанской области самый посещаемый туристский объект – это Шалкарско-Имантауская зона, где находятся озера для пляжного туризма и зимних видов активного отдыха. Последние два года здесь, как и по всей стране, думают над привлечением гостей.

«Проблемы везде одинаковые, это неразвитая инфраструктура. Если будет она, будут вкладываться инвесторы. И эти вопросы решаемы. В этом году должна заработать государственная программа, будут большие вливания. Только на приведение в порядок дорог в нашей области направят 3 млрд тенге, эта сумма сама за себя говорит», – сообщил «Курсиву» главный специалист управления предприниматель-

ства Северо-Казахстанской области Бейбут Казбеков.

Чтобы увеличить число туристов, чиновники и бизнесмены СКО давно проводят рекламные кампании. Но чтобы добиться действительно хорошего результата, подчеркивает Бейбут Казбеков, нужно изменить отношение самих казахстанцев к путешествиям по своей стране.

«Заставить людей ехать не на турецкий берег или в Европу, а к нам мы не сможем. Но заинтересовать, заинтриговать неизведанным и в то же время находящимся рядом – в наших силах. Конечно, среди отталкивающих наших туристов факторов до сих пор трудность доступности достопримечательностей. Дороги в городах стали лучше, но за

пределами города – нет. Удобств благоустроенных практически нет. Не самый развитый сервис и зачастую высокие цены», – подчеркнул он.

Зарабатываем как можем

Но о насущных проблемах на втором форуме туризма говорили немного. В числе мероприятий программы были консультации экспертов, переговоры с зарубежными представителями, планируемыми развивать туристское дело в стране и взаимодействие с отечественными деловыми партнерами.

Участники и посетители выставки смогли провести встречи с представителями местных санаториев «Сосновый бор» и

«Джайлау», лечебно-оздоровительного центра «Евразия», гостинично-ресторанных комплексов «Тобол», «Медео», баз активного отдыха «Спецназ» и «Золотой фазан», туроператоров «Асель» и «BESTKz», охотничьих и рыболовных хозяйств.

Свои стенды с информацией о природных и культурных достопримечательностях представили Павлодарская, Северо-Казахстанская, Акмолинская, Восточно-Казахстанская области и приграничные регионы Российской Федерации: Курганская и Челябинская области. С некоторыми из них управление предпринимательства и индустриально-инновационного развития области подписало меморандумы о сотрудничестве.

«Соглашения, которых мы достигли, позволят нам не только познакомиться костанайцев с достопримечательностями соседних регионов, но и привлечь гостей к нам. Самое главное, что наше мероприятие ориентировано на молодежь. Чтобы молодые люди сами узнали о наших местах, стали туристами в своем регионе», – сказала заместитель руководителя управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития акимата Костанайской области Роза Горняная.

Согласно разработанному мастер-плану развития туристской индустрии до 2022 года, в регионе сделали ставку на трофейный, охотничий туризм, рыбалку и путешествия выходного дня. В прошлом году по этим направлениям реализовали семь инвестиционных проектов на 534 млн тенге. Деньги вложили бизнесмены. В текущем году они же намерены воплотить в жизнь еще пять проектов на сумму 5,4 млрд тенге.

Структура денежных трат туристов по Костанайской области

Покупка товаров	Транспортные расходы	Питание	Оплата гостиниц	Развлечения и культурные мероприятия
28,8%	30,7%	15,4%	11%	4,9%

По данным областного департамента статистики