



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:

МОРАТОРИЙ НЕ В ПОМОЩЬ?

стр. 2

ТЕМА НОМЕРА:

РЕЗУЛЬТАТЫ УДИВИЛИ

НАЛОГОВИКОВ

стр. 3

ТЕМА НОМЕРА:

ВЕРНИТЕ НАС В СЕЛО!

стр. 3

АКТУАЛЬНО:

МЫЛО ЕСТЬ – ТОРГОВЛИ НЕТ

стр. 4

Бриф-новости

Лидеры по бюджету

Поступления в местный бюджет за январь-апрель составили рекордные 1,5 трлн тенге, увеличившись на 13% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, сообщает Finprom.kz.

Наибольшая сумма поступлений в местный бюджет приходится на Алматы – 173,6 млрд тенге, на втором месте Туркестанская область – 153,9 млрд тенге, замыкает тройку лидеров Алматинская область – 132,1 млрд тенге. Также в Топ-5 регионов вошли Атырауская и Восточно-Казахстанская области, их поступления в местный бюджет составили 108,7 млрд и 102,8 млрд тенге соответственно. Первая пятерка регионов консолидирует 45,1% от общей суммы доходов местных бюджетов по РК. Без учета трансфертов доходы местного бюджета составили 761,2 млрд тенге – на 4,5% больше, чем годом ранее (728,3 млрд тенге).

Бензин дешевеет, дизтопливо – нет

За четыре месяца текущего года в Казахстане было произведено 1,2 млн тонн бензина, в том числе авиационного на 9% больше, чем в аналогичном периоде годом ранее, а также 1,6 млн тонн дизельного топлива – плюс 10,3% за год, сообщает Energyprom.kz.

По итогам января-марта 2019 года казахстанские производители обеспечивают уже 98,2% спроса на бензин и 93,1% – на дизтопливо. По итогам мая 2019 года в среднем по городам страны цены на популярный бензин АИ-92 снизились на 6,9% за год, до 147,6 тенге за литр. Стоимость АИ-95/96 также снизилась – на 3,8%, до 168,6 тенге за литр, АИ-98 подешевел на 3,4% за год, до 185,9 тенге за литр. Примечательно в то же время, что цены на летнее дизельное топливо сильно выросли – на 13,5%.

Где больше платят?

Зароботная плата в РК выросла за год на 10,5%, ее покупательская способность – на 5,2%, сообщает Ranking.kz. Среднемесячная номинальная заработная плата одного работника по стране за I квартал 2019 года составила 168,5 тыс. тенге – это 95,7% к прошлому кварталу, а к I кварталу 2018 года – 110,5%.

Среди регионов по среднемесячной зарплате лидирует Атырауская область – 322,7 тыс. тенге на одного работника. На втором месте Мангистауская область – 287,9 тыс. тенге, при этом покупательская способность здесь упала на 2,9%. Замыкает тройку лидеров Нур-Султан – 233,5 тыс. тенге. В столице также наблюдается падение покупательской способности в годовой динамике.

Рассказали о взятках

Согласно данным опроса среди бизнесменов, который провела в ЗКО антикоррупционная мониторинговая группа проектного офиса «Ақжайық – адалдық алаңы» в мае этого года, 89% респондентов ответили, что не сталкивались с требованием денежных вознаграждений со стороны государственных органов за сокрытие выявленных правонарушений в их предпринимательской деятельности, 9,4% – редко сталкивались с требованием взятки и 3,7% – сталкиваются со взятничеством постоянно. Руководитель проектного офиса Алия Салиева отметила, что 98% опрошенных не указали госоргана, который вымогал у них взятки, 2% написали, что денежные вознаграждения за свою помощь в работе просит акимат. Относительно размеров взятки бизнесмены ЗКО пояснили, что они варьируются от 2 тыс. до 20 тыс. тенге.

Птицы в клетке

Птицефабрика может подать в суд на сельхозуправление из-за неполученных субсидий

ТОО «Алмалы кус» вложило свыше 180 млн тенге в приобретение оборудования и расширение производственных мощностей фабрики по выпуску куриных яиц. Однако, как считают на предприятии, по вине управления сельского хозяйства Атырауской области компания не смогла возратить часть инвестиций, предусмотренных в рамках правил субсидирования, утвержденных правительством.

Дулат ТАСЫМОВ

Хождения по мукам

Проблемы субсидирования инвестиционных затрат птицеводческих предприятий «Алмалы кус» и «Атырау сауда» 11 июня обсудили на заседании Совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции Атырауской области.

Птицефабрика ТОО «Алмалы кус» была запущена в 2014 году. Ежегодно предприятие наращивало объемы производства, доведя их до проектной мощности в 100 млн штук яиц в год.

На последнем этапе расширения компания инвестировала свыше 184 млн тенге в покупку нового оборудования и строительство зданий. 20%, или более 36,8 млн тенге, вложенных инвестиций компания собиралась вернуть. Такая возможность предусмотрена Правилами субсидирования по возмещению части расходов, понесенных субъектом агропромышленного комплекса, при инвестиционных вложениях, утвержденными в ноябре 2017 года приказом заместителя премьер-министра – министра сельского хозяйства РК.

Однако, как рассказала на заседании Совета заместитель директора ТОО «Алмалы кус» Роза Ерешева, затянувшаяся переписка с управлением сельского хозяйства области помешала предприятию получить субсидии. По ее словам и по данным представитель региональной палаты предпринимателей, компания сдала документы на получение субсидии в областное управление сельского хозяйства 29 июня 2018 года. Но 4 июля ведомство возвратило документы без исполнения, объясняя это тем, что отсутствует акт осмотра оборудования, который должен был выдать акимат Махамбетского района, где расположена птицефабрика.

30 июля управление направляет письмо в акимат Махамбетского района, чтобы они выдали до 8 августа акт осмотра оборудования, приложив к нему дополнительно материалы видео- и фотофиксации. 8 августа районный отдел сельского хозяйства выполняет поручение руководства.

Однако далее управление приостанавливает рассмотрение поданной заявки на субсидии, ссылаясь на то, что вносятся изменения в правила субсидирования. В сентябре «Алмалы кус» повторно сдает в управление документы на выплату субсидии. Но они тоже возвращаются. В ответе ведомства на этот раз говорится, что оно будет ждать нового приказа министра сельского хозяйства, который вступит в силу 10 октября 2018 года.

В третий раз уже в ноябре 2018 года были сданы документы на



Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

получение субсидий за оборудование, введенное в эксплуатацию в 2017–2018 годах.

«К 10 декабря 2018 года нам выплатили субсидии за клеточное оборудование, которое мы закупили в 2018 году. В субсидиях за оборудование, приобретенное в 2017 году, нам под различными предлогами отказали и оставили решение этого вопроса на апрель 2019 года», – сказала Роза Ерешева.



Токтамис ЖУМАГУЛОВ, руководитель департамента Агентства ДГД и противодействия коррупции по Атырауской области: «После обращения «Алмалы кус» ведомство приступило к проверке деятельности управления сельского хозяйства».

По ее словам, представители «Алмалы кус» продолжили писать в управление сельского хозяйства, хотя не получали ответов. Но 8 апреля 2019 года компания направила обращение уже на имя акима области Нурлана Ногаева, который перенаправил письмо своему заместителю Алибеку Наутиеву. В свою очередь замакима 30 апреля отправляет письмо в Союз птицеводов Казахстана, где просит разъяснить ему, подлежит ли вышеперечисленное оборудование субсидированию или нет.

В тот же день Союз птицеводов Казахстана отвечает г-ну Наутиеву, что оборудование и техника соответствуют паспорту субсидирования, и просит областной акимат оказать содействие в получении субсидий.

«Но 13 мая текущего года нам от сельхозуправления пришло письмо, в котором говорится, что ведомство не получило удовлетворительного ответа от Союза птицеводов, поэтому субсидии не рассмотрены. Наши документы до сих пор лежат в управлении. Нам так ничего и не выплатили», – резюмировала замдиректора птицефабрики.

Высокая себестоимость

Другая крупная птицефабрика региона «Бакай кус», принадлежащая ТОО «Атырау сауда», тоже не может получить государственные субсидии, но по другой причине.

Как рассказала директор фабрики «Бакай кус» Бактыгуль Убишева, предприятие сегодня находится на грани закрытия, поскольку прибыль от продажи яиц не покрывает расходы на их производство. Корм для птиц очень дорогой. Предприятие выживает за счет финансовых вливаний его владельцев. На рынке много продукции из России и из соседней Актюбинской области.



Серик САРСЕКЕНОВ, заместитель директора ПП Атырауской области: «Мы не можем требовать выплаты субсидии. Но мы готовы защищать интересы предпринимателя и представить свое заключение, если предприятие обратится в суд».

«Чтобы получить государственные субсидии, мы должны закупить сортировальную машину, которая стоит 1,2 млн евро. Но она не подходит для нас, так как предназначена для фабрик с объемом производства до 200 тыс. яиц в час, а мы в день выпускаем только около 40 тыс. штук яиц. Одно из наших предложений – чтобы не было таких требований к небольшим производителям, как мы», – говорит Бактыгуль Убишева.

По ее словам, фабрика на сегодняшний день имеет около 70 тыс. голов птиц-производителей. В марте текущего года объем производства снизился до 28–35% от мощности производства и только к июню достиг 60%. В последний раз субсидии получали в 2015 году. Субсидия в размере 2 тенге на одно яйцо выплачивается при производительности от 20 млн штук яиц в год.

Мнение сторон

Между тем заместитель директора ПП Атырауской области Серик Сарсеменов считает, что производство яиц в регионе действительно занятие нелегкое и что государственная поддержка просто необходима.

«И покупка такой дорогой сортировальной машины таким небольшим предприятиям, которые производят всего лишь до 20 млн штук яиц в год, невыгодна. Кроме того, это чревато сокращениями

рабочих. Поэтому мы предлагаем снять данное ограничение, учитывая социальную значимость продукции», – говорит эксперт.

По поводу «Алмалы кус» он выразил мнение, что компанию практически лишили положенных субсидий. В то же время в прошлом году управление сельского хозяйства вернуло в республиканский бюджет неосвоенные 800 млн тенге из 1,2 млрд тенге, выделенных на субсидирование.



Бактыгуль УБИШЕВА, директор фабрики «Бакай кус»: «Чтобы получить государственные субсидии, мы должны закупить дорогую сортировальную машину. Одно из наших предложений – чтобы не было таких требований к небольшим производителям».

«Мы не можем требовать выплаты субсидии. Но мы готовы защищать интересы предпринимателя и представить свое заключение, если предприятие обратится в суд», – говорит Серик Сарсеменов.

В свою очередь руководитель областного управления сельского хозяйства Кайрат Нурлыбаев считает, что фабрика «Алмалы кус» сама виновата, потому что опоздала с подачей заявки на субсидирование. По его словам, согласно правилам выдачи субсидий, утвержденным приказом министра сельского хозяйства от 23 июля 2018 года, субсидированию подлежат инвестиционные проекты, введенные в эксплуатацию не ранее двух лет до года подачи заявки в госкорпорацию и направленные на создание новых или расширение действующих производственных мощностей.

Чиновник пояснил: в рамках инвестиционных проектов субсидированию подлежат расходы на приобретение новых, ранее не использованных техники и оборудования года выпуска не более трех лет до даты ввода инвестиционного проекта в эксплуатацию. При этом заявку на получение субсидий необходимо подать в срок не позднее двух лет со дня ввода в эксплуатацию оборудования.

По его мнению, предприятие по оборудованию, купленному в 2017–2018 годах, были вы-

даны субсидии в размере 37,5 млн тенге. А по оборудованию, приобретенному в 2012–2016 годах, на которое предприятие подало заявку в 2017 году, сроки уже истекли, прошло 36 месяцев. Поэтому за него предприятие ничего не получит.

«Мы работаем в рамках этих правил. На данный момент выплатить субсидии компании невозможно. Если далее предприятие подаст в суд и он обяжет нас



Кайрат НУРЛЫБАЕВ, руководитель областного управления сельского хозяйства: «На данный момент выплатить субсидии компании невозможно. Если предприятие подаст в суд и он обяжет нас выплатить, то тогда они будут выплачены».

выплатить, то они будут выплачены», – сказал Кайрат Нурлыбаев.

Он также отметил, что сейчас начальник отдела, который курирует вопросы субсидирования, находится под следствием.

Ранее, в мае этого года, Агентство по делам государственной службы и противодействию коррупции РК сообщило, что раскрыты схемы системной коррупции в управлении сельского хозяйства Атырауской области. Начальник одного из отделов подозревается в получении на системной основе через посредника взятку на общую сумму более 200 тыс. тенге от руководителей крестьянских хозяйств за положительное решение по выдаче субсидирования в рамках государственной программы «Агробизнес – 2020».

Кроме того, руководитель департамента Агентства по делам государственной службы и противодействия коррупции по Атырауской области Токтамис Жумагулов отметил, что после обращения «Алмалы кус» ведомство приступило к проверке деятельности управления сельского хозяйства.

«Мы проверим управление с привлечением других уполномоченных органов. И эту проверку доведем до конца. Выясним законность или незаконность действий служащих ведомства. Если вопрос не решится, то вы можете подавать в суд», – сказал он, обращаясь к представителю «Алмалы кус».

Затянувшиеся генпланы

Почему в ЗКО остановлена выдача земельных участков бизнесу

Из-за волокиты с разработкой генпланов развития территорий (ГП) и проектов детальной планировки (ПДП) в районах области не могут выдавать земли под бизнес-проекты. История длится не один год, но в бюджете средства на эти цели не закладываются. «Разбор полетов» провели 12 июня на Совете по защите прав предпринимателей в РПП «Атамекен».

Алла ЗЛОБИНА

Ни генпланов, ни участков

Анализ поступающих в палату обращений субъектов бизнеса свидетельствует: сегодня во многих районах ЗКО приостановлена работа по выделению земельных участков под развитие бизнеса. Причина в отсутствии генпланов развития территории и проектов детальной планировки.

В Уральске при наличии генерального плана развития города разработано всего 10 ПДП. В районах ситуация еще хуже. Согласно информации районных отделов и областного управления строительства, большая часть населенных пунктов ЗКО ГП и ПДП не имеют.

Например, в Акжайыкском районе 51 населенный пункт, а генплан имеют всего 22, ПДП – два населенных пункта. В Бокеевском из 22 поселков генплан развития имеет только один, а ПДП – восемь. Примерно такая же картина во всех остальных 10 районах области. При этом значительная часть действующих ГП и ПДП устарели – они изданы в 60–90-х годах.



Фото: Оксана КАТКОВА

В ходе обсуждения проблемы выяснилось, что деньги на разработку генпланов и ПДП не выделяются.



Валентина ГАРШИНА,

юрист-эксперт РПП. «Отсутствие генпланов – один из главных барьеров, препятствующих строительству. МСБ даже не может получить информацию о районах, где можно строить объекты для бизнеса».

Почему решение этой проблемы не движется, пытались выяснить на Совете.

«Отсутствие генпланов и ПДП – один из главных барьеров, препятствующих строительству. Предприниматели не могут даже получить информацию о районах, где можно строить объекты для бизнеса. Потому что таких данных нет», – говорит эксперт РПП Валентина Гаршина.

При этом постановлением акимата области №204 от 25 июля 2017 года утвержден детальный план по улучшению условий для ведения бизнеса и развитию массового, в том числе семейного, предпринимательства в ЗКО на 2017–2019 годы. План предусматривает мероприятия, направленные на повышение доступности к земельным ресурсам, в том числе и разработку ПДП населенных пунктов.

«После принятия этого детального плана по улучшению бизнес-климата ни один из его 74 пунктов не был выполнен! И он до сих пор в таком состоянии, хотя это постановление подписал аким области», – отметил председатель Совета, предприниматель Хайдар Капанов.

По данным райотделов строительства, в 2017 году в районах области разработали и утвердили генпланы только трех населенных пунктов – по одному

в Акжайыкском, Жангалыном и Зеленовском районах. В 2018 году – один в Бурлинском районе. ПДП разработали в трех населенных пунктах в 2017 году. Таким образом, в девяти районах ЗКО из 12 местные акиматы эту работу не проводят, хотя перед ними стоит уже следующая задача – оцифровка генпланов и ПДП, которых нет, отметили спикеры.

В районных бюджетах на ГП денег нет

Причина сложившегося положения – отсутствие финансирования. В 2019 году депутаты областного маслихата дали городу и районам деньги только на топографические съемки земель. Уральску – 73 млн тенге, Таскалинскому району – 5,8 млн и району Байтерек – 3,9 млн тенге. Согласно данным областного управления экономики и бюджетного планирования, которые были озвучены на Совете, в 2018

году из областного бюджета на вышеуказанные мероприятия средства вообще не выделялись. «Хотя эта работа поднята на государственный уровень. Реализуется госпрограмма «Цифровой Казахстан», и одна из ее целей – обеспечение доступности информационной инфраструктуры. Уже есть спутниковая онлайн-карта всего Казахстана. Только у нас ничего нет», – возмутилась юрист Гаршина.

В свою очередь представители госструктур отрицают, что предприниматели не могут получить в районах землю под бизнес. «У нас, наоборот, бывают сложности с поиском участников аукционов на землю – районные акиматы их сами ищут», – возразила руководитель управления земельных отношений ЗКО Алия Муханбетжанова.

Но при этом спикер признала: из-за срыва в договоре с компанией, которая должна была организовать процесс космических съемок, эти работы откладываются. Электронная карта земель области сделана, но с секретными данными о коммуникациях, которыми разрешено пользоваться только управлению архитектуры. Затянулась и разработка геопортала, где можно будет получить всю информацию о сельхозучастках.

«Что касается генпланов, то мы только земпроекты разрабатываем. Стоимость одного участка зависит от площади – от 30 тыс. до 150 тыс. тенге. Деньги на эти цели акиматы берут из районного бюджета», – объяснила руководитель управления.

Г-жа Муханбетжанова напомнила: в Уральске спрос на землю не убывает. И городские участки остаются предметом спора. Например, предприниматели отмечают, что при застройке новых микрорайонов бизнесу



Хайдар КАПАНОВ, председатель Совета по защите прав предпринимателей: «После принятия этого детального плана по улучшению бизнес-климата ни один из его 74 пунктов не был выполнен! И он до сих пор в таком состоянии, хотя это постановление подписал аким области».

«не оставляют ни клочка земли» – а они нужны под строительство частных школ и детсадов, магазинов, кафе и других бизнес-объектов. При этом предприниматели предлагают не тратить деньги в районах землю под бизнес. «У нас, наоборот, бывают сложности с поиском участников аукционов на землю – районные акиматы их сами ищут», – возразила руководитель управления земельных отношений ЗКО Алия Муханбетжанова.

Но при этом спикер признала: из-за срыва в договоре с компанией, которая должна была организовать процесс космических съемок, эти работы откладываются. Электронная карта земель области сделана, но с секретными данными о коммуникациях, которыми разрешено пользоваться только управлению архитектуры. Затянулась и разработка геопортала, где можно будет получить всю информацию о сельхозучастках. «Что касается генпланов, то мы только земпроекты разрабатываем. Стоимость одного участка зависит от площади – от 30 тыс. до 150 тыс. тенге. Деньги на эти цели акиматы берут из районного бюджета», – объяснила руководитель управления. Г-жа Муханбетжанова напомнила: в Уральске спрос на землю не убывает. И городские участки остаются предметом спора. Например, предприниматели отмечают, что при застройке новых микрорайонов бизнесу

Мораторий не в помощь?

Ежегодно в половине заявленных к проверкам уральских кафе и ресторанах выявляются нарушения санитарных норм

Объекты общепита не спешат получать санэпидзаконотворения – свидетельства о том, что данные заведения безопасны для населения. Ситуация может измениться коренным образом – штрафы бизнесу за несоблюдение санитарных норм выросли в сотни раз. Об этом «Курсиву» рассказал заместитель руководителя департамента контроля качества и безопасности товаров и услуг по ЗКО Нурлыбек Мустаев.

Людмила КАЛАШНИКОВА



Фото предоставлено Нурлыбеком МУСТАЕВЫМ

– Все чаще идут разговоры о том, что необходимо ввести в действие внезапные проверки субъектов бизнеса в сфере оказания услуг, представляющих угрозу для безопасности здоровья населения. Такие проверки необходимы?

– Вообще внесение изменений и дополнений в действующее законодательство в части установления принципа внезапности проверок объектов высокой эпидемиологической значимости предполагается. Я считаю, что внезапные проверки нужны прежде всего для того, чтобы стимулировать бизнес неукоснительно придерживаться санитарно-эпидемиологических правил,

а не приводить свои объекты в порядок перед проверкой, о которой его предупредили заранее.

– Какие объекты бизнеса считаются потенциально опасными для населения?

– Согласно действующему законодательству, все объекты, предоставляющие услуги населению, подразделяются на объекты высокой и незначительной эпидемиологической значимости. К первым относятся те, которые влекут угрозу жизни и здоровью населения – это детские молочные кухни, объекты общественного питания на более чем 50 посадочных мест, детские сады, школы-интернаты, организации

здравоохранения. К ним также относятся лечебно-косметологические объекты – салоны красоты, оказывающие услуги с нарушением кожных и слизистых покровов, в том числе услуги по татуажу и татуировке. Эти объекты проверяем один раз в полгода или в год на соответствие санитарно-эпидемиологическим нормам и техническим регламентам. Остальные объекты – магазины, объекты общественного питания на менее чем 50 посадочных мест, парикмахерские, то есть объекты низкой эпидемиологической значимости – мы вообще не проверяем, они работают в уведомительном порядке: приводят свой объект в соответствие с требованиями

санитарных правил и уведомляют об этом нас. Таких объектов у нас очень много.

Все проверки объектов высокой эпидемиологической значимости планируются ежегодно и утверждаются в Генпрокуратуре. Планы проверок публикуются на сайте прокуратуры, каждый предприниматель может посмотреть, когда назначена проверка на его бизнес-объекте. За годы моратория проверки даже этих субъектов бизнеса сократились в разы. Если раньше, к примеру, объекты питания мы проверяли раз в квартал, то сейчас мы проверяем их раз в год. Мораторий дал предпринимателям шанс развивать свой бизнес без отвлечения на проверки госорганов.

– За годы действия моратория бизнес, чьи объекты относятся к категории высокой эпидемиологической значимости, стал более ответственно относиться к своей работе?

– Однозначно сказать, что все предприниматели работают идеально или же что они все нарушают нормы, нельзя. Бывают нарушения незначительные – забыл промаркировать товар, к примеру. Но на сегодняшний день у нас есть проблема с недобросовестными рестораторами, которые не имеют санэпидзаконотворения. Похожая ситуация с небольшими кафе – новые точки питания открываются постоянно, но не уведомляют наш департамент о том, что

В 2017 году в ЗКО было проверено 878 объектов предпринимательства, нарушения выявлены на 434 объектах. В 2018 году проверено 580 бизнес-объектов, на 261 выявлены нарушения. На первое полугодие 2019 года запланированы проверки 555 объектов предпринимательства, которые идут согласно графику.

начали свою деятельность. Если посмотреть по цифрам, то у половины из проверяемых объектов наши сотрудники каждый год выявляют нарушения в работе. Это зачастую отсутствие медицинского осмотра у персонала, недостаточность технологического оборудования, нарушения технологии приготовления блюд, отсутствие производственного контроля, несоблюдение правил личной гигиены персоналом и, конечно же, самое главное – это отсутствие санэпидзаконотворения.

– Что это за документ? Насколько сложно бизнесмену его получить?

– Санитарно-эпидемиологическое заключение (СЭЗ) – документ, который удостоверяет, соответствует или же не соответствует объект санитарным правилам, которые заявитель предполагает использовать в ходе своей хозяйственной деятельности. Оно выдается единожды, и если предприниматель не будет менять технологию производства, делать перепланировку помеще-

ний, то СЭЗ является бессрочным. СЭЗ выдается объектам только высокой эпидемиологической значимости. Прием документов и выдача результатов оказания государственной услуги осуществляются через госкорпорацию «Правительство для граждан» или через веб-портал www.egov.kz. Вообще мы всегда говорим предпринимателям, решившим открыть любой бизнес-объект, что мы еще на начальной стадии готовы их проконсультировать, какие нормы и стандарты нужно соблюдать, чтобы открыть ресторан, или салон красоты, или любой другой объект. И тогда включение при получении санэпидзаконотворения вообще не возникнет.

– Возможна ли ситуация, когда бизнес сам будет заинтересован предоставлять населению качественные услуги, без угрозы здоровью?

– Думаю, что в этом плане ситуация уже начала меняться. С апреля 2019 года в КоАП РК внесены поправки, в частности в ст. 425 («Нарушение в сфере санитарно-эпидемиологического благополучия и технических регламентов»). Ощутимо увеличилась сумма штрафов. Думаю, что такие штрафы уже заставили бизнес начать работать над исправлением недочетов – им дешевле привести свое производство в соответствие с санитарно-эпидемиологическими нормами и правилами, чем выплачивать огромные суммы.

Налоговики зашли в онлайн

Результаты, полученные после внедрения онлайн-касс, удивили даже налоговиков

Первые данные онлайн-кассовых аппаратов (ОККМ) показали: у бизнеса ЗКО в тени находилось не менее 10 млрд тенге. «Курсив» выяснил, как налоговики на 113,3% выполнили план по дополнительным поступлениям налогов за счет сведений ОККМ и сколько еще планируют собрать за счет легализации прибыли местных предпринимателей.

Алла ЗЛОБИНА

Столько млн на дороге не валяется

ДГД ЗКО на запрос «Курсива» сообщил: в 2019 году по итогам прошлого года, когда предпринимателей обязали устанавливать онлайн-кассовые аппараты (ОККМ), налоговики смогли собрать дополнительно в республиканский и местный бюджеты 171,5 млн тенге.

Департамент дает следующий расклад: по результатам администрирования с начала 2019 года по всем действующим ИП выручка выросла в 1,5 раза – с 12 до 19 млрд тенге, или на 7 млрд (58%). А в сравнении с 2018 годом выручка увеличилась в 2,1 раза – с 9 млрд до 19 млрд тенге, или на 10 млрд тенге (111%).

«Эти 10 млрд доходов скрывались, были в тени. На эту сумму



Рисунок: Виктория КИМ

мы, получается, увеличили налогооблагаемую базу. Если с нее взять только 1,5% соцналога, уже выходит дополнительно 150 млн», – прокомментировала данные «Курсиву» руководитель управления анализа и рисков ДГД ЗКО Жаннат Шайхиева.

В прошлом году, сообщила она, ОККМ установили почти все крупные предприятия. Самый большой скрытый доход по базе данных онлайн-касс показали торговые дома, рестораны, кафе и другие точки сети общественного питания. Но по итогам

2019 года аналогичных побед налоговиков не ждут: показатели реальных доходов бизнеса еще, конечно, подрастут, но не намного – онлайн-кассы остались установить предприятиям и ИП с небольшими оборотами.

Сегодня в Западно-Казахстанской области зарегистрировано 19 280 ККМ, из них 11 788 – онлайн-ККМ, которые установили 8435 налогоплательщиков. Всего в области действуют 42 624 субъекта МСБ (зарегистрировано 49 958). Из них 41 222 ИП и 8736 юридических лиц.

Онлайн-ККМ фиксирует сведения торговой выручки и передает их на сервер органов государственных доходов в режиме онлайн. К концу 2019 года все предприниматели Казахстана будут применять ОККМ.

И предприниматели, надо отметить, попыток экономить, в том числе на налогах, не оставляют. Кто-то по-прежнему не пробивает все онлайн-чеки, а кто-то не разобравшись в идее установки ОККМ и, честно пробивая все чеки, указывает в

своих налоговых отчетах низкую прибыльность.

«Есть предприниматели, которые полагают: данные, которые поступают с онлайн-касс, не проверяются. В результате у них нестыковки – по базе ОККМ один доход, а по отчетам – другой. А все данные с касс напрямую идут в Комитет госдоходов, где формируется база данных на каждого субъекта МСБ», – объяснила г-жа Шайхиева.

Cashback для покупателя

Напомним, передача сведений с онлайн-ККМ осуществляется по каналам связи сети телекоммуникаций общего пользования в последовательности: ККМ – оператор фискальных данных – уполномоченный орган.

Сегодня в Казахстане определены три оператора фискальных данных – это АО «Казхателеком», АО «Транстелеком» и ТОО «КарТел».

Налоговые службы используют автоматизированный контроль – спецпрограмма отправляет уведомление предпринимателям автоматически. По итогам 2018 года программа нашла так много нестыковок, что фискалы смогли доначислить в бюджет круглую сумму.

По администрированию с использованием сведений ОККМ 143 налогоплательщикам было направлено 157 уведомлений.

По результатам этой работы доначислено и взыскано 94,1 млн тенге. Это, повторимся, деньги

с тех доходов, которые при уже установленных онлайн-кассах бизнесмены пытались скрыть. Но и это не все. Как объяснили в департаменте, если уведомление отправляется только по крупным суммам, то по мелким (1–2 тыс. тенге) направляется простое извещение. По ним насобирали еще 77,3 млн тенге.

Судебных исков, штрафов и жалоб не было, заверили нас в департаменте госдоходов – с предпринимателями проводятся беседы, а покупателям предложили включиться в процесс.

«Для населения приняты стимулирующие меры при безналичных расчетах – начисление cashback от банков второго уровня и проведение лотерей. Для бизнеса при покупке ОККМ уменьшается сумма уплачиваемых налогов за стоимость кассы, отменяются требования по пломбированию ККМ и ведению учета наличных денег», – напомнила руководитель управления ДГД.

План по дополнительным поступлениям налогов за счет администрирования с использованием сведений ОККМ за пять месяцев текущего года налоговики ЗКО исполнили на 113,3%, собрав, как уже сказано, 171,5 млн тенге. Общий план 2019 года – 909,2 млн. Но аналитики ДГД считают: собрать почти миллиард вряд ли удастся – реальные объемы налогооблагаемой базы почти определились, и дальше 10 выявленных миллиардов эти показатели далеко не уйдут.

Верните нас в село!

Актюбинские фермеры лишились доступа к кредитованию по программе «Енбек»

Были сельчанами – стали горожанами. После присоединения сельских округов к городу Актюбе крестьянские хозяйства могут кредитоваться лишь в БВУ.

Виктория БОРОДИНА

Жили – не тужили

С жалобой в РПП «Атамекен» обратились 10 фермеров. Проблемы у них схожие – нужны средства на развитие бизнеса. Но кредиты по программе развития занятости и массового предпринимательства «Енбек» для небольших хозяйств теперь недоступны. Глава крестьянского хозяйства «Максим», расположенного в 20 км от Актюбе, Сергей Точкин три года назад взял в кредит 8 млн тенге и приобрел 35 дойных коров. Тогда же построил две теплицы. Фермер рассказывает, что проблем с выплатой займа не было. Он уже подал новую заявку на 20 млн тенге. В планах – увеличить поголовье до 70 голов, построить сыроварню и мини-мясоперерабатывающий и убойные цеха. Кроме того, фермер намерен разводить племенной скот, но приобрести его пока нет возможности, все упирается в финансы. Проблемы с получением денег возникли, когда сельский округ присоединили к Актюбе.

«Когда нас присоединили к городу, мы лишились финансирования. Рассчитывать на кредиты по программе «Енбек» могут только хозяйства в районах, но мы такие же фермеры, как и они. Мы не можем брать кредиты в банках, потому что у нас нет большой рентабельности. Эти деньги мы бы использовали на развитие», – объясняет ситуацию г-н Точкин.

Из села в город

Неприятный сюрприз фермерам преподнесли в августе прошлого года. К Актюбе присоединили пять сельских округов и поделили город на два района: Алматы и Астана. С этого момента и начались проблемы у уже бывших сельчан. Их хозяйства теперь расположены в городских жилых массивах. На кредитование в рамках программы «Енбек» могут рассчитывать сельские жители, городские – нет.

«Получается, фермеры один на один остались со своей проблемой. Местные власти предлагают выделить им земли в сельской местности. Но сами

понимаете, что землю нельзя просто так взять и перенести. В данном случае крестьяне же уже платят налоги, кто-то уже вложил в свою землю. Причем вложения есть многомиллионные», – говорит заместитель директора по правовым вопросам РПП «Атамекен» Руслан Куйшинов.

В местном филиале фонда финансовой поддержки говорят, что все эти фермеры действительно являлись их клиентами. Представители этой организации и рады бы помочь крестьянам, но действовать вопреки принятым правилам не могут. Кредитование городских жителей осуществляется через банки второго уровня. Процентная ставка в БВУ такая же, как и в фонде финансовой поддержки сельского хозяйства, – 6%. Однако фермеры утверждают, что получить одобрение кредита в банке небольшим хозяйствам сложно из-за высоких требований к залоговому имуществу и доходам.

«Раньше они у нас получали кредиты, потому что у нас более лояльные требования к залоговому имуществу, чтобы на залог были соответствующие правоустанавливающие документы. То есть мы брали залогом не только в радиусе Актюбе, но и в любом населенном пункте», – говорит директор АФ АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» Гульжанат Ергазина.

То же самое и с доходами. Нужно учитывать, что потенциальными заемщиками фонда финансовой поддержки были не только предприниматели, но и стартаперы. Рассчитывать на получение кредита они могли даже несмотря на то, что не имели стабильного дохода, поясняет Гульжанат Ергазина.

По итогам заседания в РПП «Атамекен» предложили внести изменения в Правила кредитования фермеров, чтобы руководители крестьянских хозяйств, ставшие горожанами, могли как и прежде рассчитывать на доступные кредиты в рамках программы «Енбек». Специалисты проанализируют ситуацию, направят запросы в местные исполнительные органы и вынесут рекомендации по решению проблемы.

Всего в текущем году на реализацию программы развития занятости и массового предпринимательства в Актюбинской области выделено свыше 5 млрд тенге.

Морские ворота №2

Развитие порта Курык: вчера, сегодня, завтра

Порт Курык был введен в эксплуатацию два с половиной года назад. И уже через год через него был отправлен первый миллион тонн грузов. На сегодня отправлено почти 4 млн тонн. При этом с начала работы порта его доход составил более 4 млрд тенге.

Ольга ЗОЛОТЫХ

Морской порт Курык, расположенный в 80 км от Актау, был построен в конце 2016 года в районе залива Александра Бековича-Черкасского. Место это было выбрано не случайно – бухта здесь никогда не замерзает, роза ветров удачная, есть достаточная глубина и возможности для расширения производственных мощностей. Стоимость реализации проекта, согласно технико-экономическому обоснованию, оценивалась в 97 млрд тенге. Порт был построен за счет средств республиканского бюджета.

Проектная мощность порта составляет 6 млн тонн грузов в год. Но сейчас порт загружен лишь на 27–30%, несмотря на то, что его железнодорожная и автомобильная инфраструктуры полностью готовы к приему и оперативному обслуживанию всех видов грузов. Причина кроется в отсутствии собственных паромов.

«Для Казахстана отсутствие собственных паромов сказывается на ограничении географии маршрутов транспортировки грузов, ставит в зависимость от возможностей и желаний иностранных операторов – собственников паромов и ведет к прямой ограниченности возможностей выхода на внешние рынки», – рассказывает в интервью «Курсиву» генеральный директор ТОО «Порт Курык» Серик Ахметов. По его словам, в качестве обеспечения транспортной безопасности страны и придания нового импульса в развитии



Фото предоставлено ТОО «Порт Курык»

паромных перевозок на Каспии прорабатывается вопрос постройки для Казахстана собственных железнодорожных паромов. Так, наличие собственных паромов позволит стране выйти в качестве полноправного партнера на рынок транспортных паромных перевозок в Каспийском регионе, самостоятельно определять маршруты транспортировки грузов в зависимости от конъюнктуры рынка и обеспечит независимость от внешних международных факторов.

Экспорт и импорт

Сейчас в порту действуют железнодорожный и автомобильный терминалы общей мощностью 6 млн тонн грузов в год. Дальнейшее развитие морской гавани предполагает строительство здесь универсального причала и установку крана для перевалки негабаритных и других грузов. Причалы могут принять до восьми паромов в сутки.

Сначала эксплуатации порта здесь уже обработано 1128 судов. За пять месяцев 2019 года перевалено около 635 тыс. тонн различных грузов, из них 347,8 тыс. тонн – в импортном направлении и 286,8 тыс. тонн – в экспортном.

В настоящее время через паромный комплекс порта Курык отправляются на экспорт казахстанское зерно, уголь,

нефтепродукты, удобрения, химикаты. Импорт составляют продукты питания, промышленное оборудование, стройматериалы и другие грузы. Транзитом через порт идет различное оборудование, электроника, текстиль, продукция химической отрасли, изделия из металла. «Мы готовы к отправке всех видов грузов, следующих через порт Курык на экспорт или импорт по направлению через Азербайджан и Грузию в Турцию и страны Восточной Европы», – отмечает Серик Ахметов.

Порт тесно работает с Азербайджанским портом Алят, который является одним из крупнейших и мощных портов в Каспийском море. В планах расширение географии сотрудничества.

«С прошлого года через паромный комплекс Курык железнодорожными парами отправляются в Азербайджан грузовые локомотивы «Prima T8». Это один из самых мощных электровозов в мире. Всего до конца 2019 года запланировано перевезти в Баку порядка 40 грузовых локомотивов», – добавил генеральный директор порта.

Не конкуренты, а партнеры

Удобное географическое расположение порта сокращает время паромов в пути

из Азербайджана в Казахстан с 22 до 18 часов. Это на несколько часов меньше, чем из порта Актау.

«С портом Актау мы скорее партнеры, чем конкуренты, так как находимся в одной ассоциации и у нас одна цель – поднять планку страны на новый уровень в сфере транспорта и логистики, уровень транзитов через нашу страну. Но концепция порта Курык сосредоточена больше на работе с паромными грузами, а также с перевалкой негабаритного груза», – подчеркнул г-н Ахметов.

Для оперативной обработки грузов на территории порта функционирует универсальное здание таможенного оформления. Здесь предоставляют услуги по принципу «одного окна». При наличии всех необходимых товаросопроводительных документов время прохождения всех служб занимает 30–40 минут.

Последние два года в порту идет автоматизация системы документооборота, контроля и управления доступом. А уже через год планируется объединение всех данных в единую систему автоматизации паромного комплекса.

Сегодня в порту работают 180 сотрудников. Лишь трое из них иностранцы с видом на жительство в РК, остальные – граждане Казахстана.

АКТУАЛЬНО

Разрешите подселиться?

Туристический сезон в Актау начинается уже с мая, а заканчивается в конце сентября. Главная проблема туристов – где поселиться – решается просто: в Актау достаточно мест на любой вкус и кошелек. «Курсив» узнал, во сколько обойдется отдыхающим проживание на берегу Каспийского моря этим летом.

Ольга ЗОЛОТЫХ

По информации управления туризма Мангистауской области, число туристов, которые в прошлом году проживали в гостиницах Актау, увеличилось на 116% и составило почти 192 тыс. человек. Объем оказанных отелями услуг составил 3,9 млрд тенге, что на 119% больше, чем за аналогичный период 2017 года. Это при том, что заполняемость всех гостиниц не превышала 27%. В основном позагорать и искупаться в Каспии в прошлом году предпочитали казахстанцы из других регионов. Всего в прошлом году таких отдыхающих было 169,5 тыс. человек, 22,5 тыс. из них – иностранцы.

«По внутреннему туризму Мангистауская область стоит на седьмом месте после Нур-Султана, Алматы, Акмолинской, Алматинской, Карагандинской и Восточно-Казахстанской областей, на четвертом месте по въездному туризму после Нур-Султана, Алматы и Атырауской области», – сообщили «Курсиву» в управлении туризма.

Всего в Мангистауской области работают 85 отелей разных категорий. Из них 44 – в Актау и 41 – в других городах и районах области. Все они рассчитаны на почти 2 тыс. номеров, в Актау их 1275. Отели класса «люкс» и «премиум» есть лишь в Актау.

Пятизвездочных гостиниц в городе у моря пять. Здесь цена за стандартный номер варьируется от 21 тыс. до 32 тыс. тенге. Несмотря на довольно высокие цены, заполняемость здесь



Самый дорогой в Актау королевский номер «Royal suite» стоит 804 тыс. тенге в сутки.

приличная. В год такие отели обслуживают от 8 тыс. до 35 тыс. туристов.

Отелей «4 звезды» в Актау нет, зато есть выбор среди трех- и двухзвездочных гостиниц. При этом разница в цене почти не ощущается.

В отелях с тремя звездами можно снять номер за 10–17 тыс. тенге, а в гостиницах с категорией ниже разброс цен зависит от месторасположения и набора предоставляемых услуг. Номер в таких отелях просто с четвертом месте по въездному туризму после Нур-Султана, Алматы и Атырауской области», – сообщили «Курсиву» в управлении туризма.

В одной из гостиниц с категорией «три звезды», которая расположена в нескольких десятках метрах от моря, рассказали, что в этом году они рассчитывают на куда меньшее количество клиентов. Директор отеля Людмила Давыденко отмечает, что если

в 2017 году отдыхающих было свыше 4 тыс., то в прошлом году их количество сократилось до 3 тыс., а в этом сезоне здесь будут рады, если обслужат хотя бы 2 тыс. гостей.

«Наш сегмент – это не только туристы, которые в основном приезжают к нам из Казахстана и России, но и командировочные. У нас есть договоры, например, с судоходными компаниями, которые заселяют к нам свои экипажи», – поясняет г-жа Давыденко. По ее словам, многие судоходные компании за прошедший год реорганизовались или прошли реорганизацию и теперь предпочитают менять экипажи в Астрахани или в Иране. Из-за этого отель потерял значительную часть своих клиентов.

Отелей без звезд, без категорий и хостелов в Актау больше всего. Цена за номер в последнем от 2 тыс. тенге и больше всего привлекает туристов, которые путешествуют своим ходом и не задерживаются на одном месте.

«В прошлом году мы приняли очень много иностранцев, которые путешествуют на велосипедах, мотоциклах, машинах.

Такие туристы предпочитают искать самый дешевый отель», – говорит директор хостела Айгерим Мукушева.

В беззвездных гостиницах снять номер на сутки можно заплатив от 5 тыс. до 22 тыс. тенге. В таких отелях обычно хорошая заполняемость. В среднем в год они обслуживают от 3 тыс. до 10 тыс. человек.

Стоит отметить, что немало туристов предпочитают арендовать квартиры. Тут цены более-менее стабильные, но зависят от удаленности дома от моря. Двухкомнатная квартира с видом на море будет стоить от 6 тыс. до 12 тыс. тенге в сутки, однокомнатное жилье – 6–8 тыс. тенге, а трехкомнатная квартира обойдется от 10 тыс. до 20 тыс. тенге. В самых удаленных от моря микрорайонах цена будет ниже в среднем на 3 тыс. тенге.

Только летом

Если абсолютное большинство отелей в Актау работают круглый год, то базы отдыха, а их порядка десяти, – только в летние месяцы. Здесь гостям предоставляются самые разнообразные виды услуг на любой вкус и кошелек.

На двух действующих базах отдыха есть аквапарк, бассейны, всевозможные водные развлечения, на пяти базах работают рестораны или кафе. На всех без исключения базах отдыха песчаные пляжи и чистое дно (чем, к сожалению, не могут похвастаться городские пляжи).

Отдыхающие могут поселиться в домиках, рассчитанных на 10 человек. Цена за одного человека в сутки составит от 2 тыс. до 3 тыс. тенге. Впрочем, можно пожить и в настоящей юрте – такое удовольствие обойдется от 5 тыс. в сутки с человека. Номера в гостевых домиках в среднем обойдутся от 12 тыс. до 16 тыс. тенге, а проживание в коттедже – от 25 тыс. до 50 тыс. тенге. Сутки проживания на самой дорогой базе отдыха в Актау обойдутся в среднем в 30–35 тыс. тенге в обычном домике и 600 тыс. – в вип-коттедже.

А что в районах?

В районах области действует 41 гостиница. В основном они представлены придорожным сервисом и рассчитаны на путешествующих своим ходом. В Жанаозене номер в гостинице обойдется в среднем от 10 тыс. тенге, в селе Бейнеу – 6 тыс., в

Каракиянском районе – 7 тыс., в Мангистауском – от 4 тыс. до 8 тыс. тенге. Дешевле всего остановиться в Мунайлинском районе – здесь номер можно снять в сутки в среднем за 3 тыс. тенге. А самым дорогим по размещению районом можно считать Тупкараганский – он славится песчаными пляжами, великолепными бухтами, а вода в море практически всегда теплее на несколько градусов, чем в городе. Здесь номер в гостинице будет стоить от 7 тыс. до 12 тыс. тенге.

Гулять так гулять!

Тех, у кого душа требует праздника, а денег в кошелек меньше не становится, могут заинтересовать номера категории гораздо выше, чем «стандарт» или «полулюкс». Так, к примеру, номера «люкс» и «бизнес-люкс» в отелях класса «Премиум» обойдутся от 60 тыс. до 120 тыс. тенге. Представительские номера немного дешевле – всего 50 тыс. тенге. Президентский же «люкс» обойдется в сумму от 135 тыс. до 160 тыс. тенге. А самый дорогой в Актау королевский номер «Royal suite» стоит 804 тыс. тенге в сутки.

Стоимость проживания в Актау (цена за сутки, в тенге)	
Хостел	от 2000
Отели	
Без категории	5000–22 000
Две звезды	5000–10 000
Три звезды	10 000–17 000
Пять звезд стандарт	21 000–35 000
Люкс	60 000–120 000
Президентский люкс	135 000–160 000
Royal suite	804 000
Квартиры	
Однокомнатная	6000–8000
Двухкомнатная	6000–12 000
Трехкомнатная	10 000–20 000
Базы отдыха	
Домик на 10 чел.	2000–3000 с чел.
Юрта	от 5000 с чел.
Гостевой дом	от 16 000
Коттедж	25 000–60 000
Вип-коттедж	от 600 000

Мыло есть – торговли нет

Из-за проблем с реализацией товара уральский бизнесмен сократил производство в пять раз

Всего за год этот предприниматель, занятый перепродажей российской и белорусской бытовой химии, научился сам варить жидкое мыло. Теперь перед ним стоит непростая задача – наладить рынок сбыта.

Людмила КАЛАШНИКОВА

Хозяин цеха по производству жидкого мыла и моющих средств Павел Шапошников рассказывает, что сам он по специальности строитель. Когда-то в составе «РСУ-облбытобъединение» принимал участие в возведении нескольких уральских многоэтажек, строил гаражи и дачи. Но с развалом Союза ушел в торговлю, стал завозить в Уральск бытовую химию и косметику, а потом решил сам варить мыло. «Во-первых, транспортные услуги каждый год становятся все дороже, из-за этого себестоимость ввозимой продукции повышается, прибыль падает. Во-вторых, мне всегда хотелось делать что-то свое, чтобы была гордость за свой труд», – объясняет г-н Шапошников свой выбор.

Поначалу и варил, и разливал сам

Идея мыловарения пришла еще в 2016 году, и лишь через два года он смог воплотить ее в жизнь. Много времени у бизнесмена ушло на поиск технологии для производства жидкого мыла. Он признается, что днями и ночами перелопачивал Интернет в поисках нужной информации. И спустя полгода нашел российский технолога, который стал сопровождать его проект.



Тогда же он купил оборудование – российское, бывшее в употреблении – за собственные средства, не влезая в кредит. И открыл свое производство.

А свой первый литр жидкого мыла, как вспоминает владелец мини-завода, он сварил своими руками, при помощи блендера и пароварки.

«В жидкое мыло входят восемь компонентов, их нужно добавлять постепенно. Это как варить борщ, но только на пару. И намного дольше – около шести часов. Это утомительно, но когда я сварил свое мыло, такая гордость за себя была, словами не передать», – рассказывает «Курсиву» мыловар.

Он сам, при поддержке технолога, распил технологическую карту варки мыла. Также, по подсказке специалиста, приобрел мини-лабораторию, где начал проверять у своего мыла Ph (уро-

вень кислотности) и тестировать его плотность.

Первый сертификат Технического регламента Таможенного союза, который предоставил предпринимателю право выпускать в РК свое жидкое мыло и реализовывать его на территории стран ТС, Павел Шапошников получил в феврале прошлого года.

Первые сложности, по его словам, возникли с подбором кадров для производства. Не все работники выдерживали – варка мыла требовала методичности, постоянного внимания. При этом разливание мыла по емкостям был не автоматизирован – тягучую жидкость по бутылочкам приходилось разливать сутками. Первые два месяца Павел Шапошников сам стоял у реактора, варил мыло, тестировал его, разливал в тару, наклеивал этикетки.

На начальном этапе цех производил два вида жидкого мыла

– «Яблоко» и «Лимон». Спустя год здесь уже производят шесть видов жидкого мыла и два вида средства для мытья посуды. Меньше месяца назад Павел Шапошников получил сертификат на изготовление трех видов жидкого хозяйственного мыла. В его планах производить еще шампуни, гели для душа, жидкие порошки, но замеситься на большее бизнесмен пока не рискует.

«Налаживать химическое производство у нас сложно, так как в Казахстане слабо развита сопутствующая промышленность. Мне нужна тара, компоненты для производства мыла – сейчас все это я закупую в России», – рассказывает мыловар. Основной компонент – SLES – выпускают несколько стран, но Павел Шапошников работает только с немецкими производителями, чье качество его устраивает.

Платформы для бутылочек, крышки – все это он завозит из соседней Самарской области РФ. «Но завозить все это извне очень дорого – мы зависим от курса рубля, который постоянно колеблется», – отмечает предприниматель.

Больше вкладываю, чем получаю

Бизнесмен признается, что многие его прежние клиенты, узнав, что теперь он не завозит жидкое мыло, а варит его сам, с недоверием отнеслись к его продукции. Ему приходилось наливать свое мыло в маленькие бутылочки и раздавать оптовикам на рынках, чтобы они на себе опробовали качество его продукции.

Большой плюс для производства, по его словам, в том, что несколько месяцев назад они стали сами выдувать тару для мыла – приобрели в рассрочку поддержанное оборудование. Раньше эту тару бизнесмен привозил из Москвы, Казани, Алматы – по 40 тенге за каждую пол-литровую бутылочку. Но с такими расценками, уточняет Павел Шапошников, конечная продукция была бы неконкурентоспособна. Сейчас такая же бутылочка обходится ему в 20 тенге, и у бизнесмена появилась возможность чуть снизить цену на свою продукцию.

«Наше мыло по качеству ничуть не хуже мыла эконом-класса российского или белорусского производства. Оно сделано в Уральске, но имеет такие же сертификаты качества. Плюс к тому мое мыло на 10–15% дешевле аналогичного привозного», – заключает он.

В прошлом году ТОО «Cleanser» получило государственную поддержку в виде льготного кредита через фонд «Даму» и на эти деньги закупило дополнительное

оборудование по полуавтоматизированному розливу мыла и автоматической наклейке этикеток.

«Производство – это всегда денежные вложения. Так, за год только на этикетки я уже затратил свыше 1 млн тенге», – делится мыловар. Чтобы получить штрихкод на свою продукцию, ему пришлось войти в Ассоциацию производителей Казахстана, сделав взнос в размере 150 тыс. тенге и ежегодно оплачивая взнос по 50 тыс. тенге. «Оборотных средств мне не хватает. Я не бросаю заниматься торговлей, продолжаю завозить в город импортную косметику, моющие средства, а вырученные деньги вкладываю в свой мини-завод. Пока мне приходится больше вкладывать в производство, чем получать», – откровенно признает Павел Шапошников.

Сейчас, как отмечает бизнесмен, уральское мыло можно купить на всех рынках города и в магазинах бытовой химии. Изначально он не обращался по вопросам реализации своей продукции в супермаркеты города – не был уверен, что сможет обеспечить необходимые объемы. Теперь эта уверенность появилась, но возникла другая проблема – супермаркеты неохотно идут навстречу местному производителю.

Много месяцев ТОО «Cleanser» ведет переговоры о поставке своей продукции в супермаркет сети «Алтындар», но так и не может договориться о сотрудничестве. По словам г-на Шапошников, менеджеры торговой сети отказывают ему в размещении его товаров на своих полках, объясняя это тем, что торговые места уже давно и надолго выкуплены другими торговыми компаниями.