



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

КУРСИВ | ВОСТОК

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 15 (15), ЧЕТВЕРГ, 29 НОЯБРЯ 2018 г.

СИТУАЦИЯ:
КОМУ МЕШАЕТ
ГОСПРОГРАММА РАЗВИТИЯ
ТУРИЗМА? 02

СИТУАЦИЯ:
НЕ БЕЗ ТРУДА
НАПОЛНЯЕТСЯ БИРЖА
ТРУДА 02

ТЕМА НОМЕРА:
МОЛОЧНЫЕ РЕКИ,
ТВОРОЖНЫЕ БЕРЕГА 03

ИНИЦИАТИВА:
ИНДУСТРИЯ ДЕТСКОГО
ОТДЫХА 04



* Бриф-новости

55 млрд тенге – на ремонт

В полтора раза больше средств, чем в 2017 году, было выделено на ремонт дорог в ВКО. В 2018 году на эти цели инвестировано почти 55 млрд тенге, сообщил руководитель управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог ВКО Нуржан Жумадилов.

По его словам, определен список дорог областного и районного значения, которые будут отремонтированы в 2019 году.

«Это 180 километров автодорог областного и районного значения на общую сумму 3,8 млрд тенге, в том числе семь дорог районного значения в Усть-Каменогорске, а также Аягозском, Зайсанском, Зырянском, Тарбагатайском, Урджарском районах на общую сумму 1,4 млрд тенге», – сказал он.

Сомнительное первенство

Усть-Каменогорск и Темиртау стали самыми загрязненными городами страны за последний месяц. Согласно классификации «Казгидромета», эти два города имеют очень высокий уровень загрязнения атмосферы.

По данным специалистов департамента экологического мониторинга РГП «Казгидромет», максимальная разовая концентрация загрязняющих веществ в атмосфере Усть-Каменогорска зафиксирована в следующих пределах: сероводород максимально поднялся до 4,7 ПДК (при этом количество случаев, когда было замечено превышение хотя бы на 1 ПДК равно 1863), диоксид серы превышал 1 ПДК 93 раза, максимум значений по этому показателю – 5,1 ПДК.

Ветер, ветер, ты могуц

В результате шквалистого ветра, метели и гололеда в Семей в минувшую субботу вечером сорвало часть крыши двухэтажного дома. В понедельник для учащихся первой смены отменили занятия с 1 по 9 классы, а для второй смены – с 1 по 4 классы.

Вечером 24 ноября на Семей обрушился шквалистый ветер, а затем метель. Поздним вечером крыша дома по ул. Селевина, 37, не выдержав натиска воздушных масс, сорвалась и улетела в соседний двор. По данным УЧС Семей, сорвало 54 кв. м кровли. При этом жертв и пострадавших нет.

За несколько часов до этого происшествия, примерно в 16.30 по местному времени, на станции «Жана-Семей» сошли с рельсов четыре пустых грузовых вагона. Ухудшение погодных условий создало нештатную ситуацию на тупиковых и дополнительных путях станции во время маневровых работ двух составов, занимающихся расформированием порожних полувагонов.

Зафиксирован рост

Объем перевозок зерна в ВКО значительно вырос. Только за октябрь текущего года было перевезено 32 тыс. тонн зерна, это на 61% больше, чем за тот же период 2017 года. Об этом сообщил заместитель директора по логистике ВК филиала АО «КТЖ-Грузовые перевозки» Талгат Зияданов.

«За октябрь было перевезено 32 тыс. тонн зерна. Это на 61% больше, чем в октябре 2017 года. Муки и продуктов перемолта погружено 8,3 тыс. тонн, что на 23% больше к аналогичному периоду прошлого года. К тому же увеличился экспорт в дальние страны, такие как Афганистан, Таджикистан, Монголия, Иран», – сказал Талгат Зияданов.

Увеличение объема перевозок он связывает с высокой урожайностью, которая была зафиксирована в ВКО в этом году.

Как раз сейчас – в период с октября по декабрь – отмечается пик перевозок зерна и продуктов перемолта. Загруженность железной дороги сказывается на темпах транспортировки. Вагонам приходится простаивать по несколько дней.

Для решения этой проблемы в АО «КТЖ-Грузовые перевозки» предложили создать единое окно необходимых служб, которое будет работать круглосуточно.

Племзаводы – под нож?

Племенное животноводство в Восточном Казахстане терпит убытки

С сентября 2018 года по решению Министерства сельского хозяйства государство больше не выплачивает субсидии покупателям отечественного племскота. Вследствие нововведений 70 крестьянских хозяйств ВКО, специализирующихся на продаже племенных коров, оказались в проигрыше. Еще более 200 фермерских хозяйств региона – потенциальные покупатели породных животных – вынуждены приобретать более дорогой импортный скот. По мнению чиновников из Минсельхоза, выплата данных субсидий – неэффективное расходование бюджетных средств.

Ирина ОСИПОВА

Остались не у дел

По данным специалистов областного управления сельского хозяйства, в год Восточный Казахстан производит более 118 тыс. тонн говядины на сумму свыше 61 млрд тенге. Регион активно включился в программу повышения экспортного потенциала животноводства. По плану, через четыре года объем выпуска мяса КРС должен возрасти почти в два раза. А для этого нужно увеличить не только численность поголовья, но и его производительность (за счет породного преобразования, разведения именно племенного скота).

Однако руководители крупных племенных хозяйств ВКО высказывают опасения на счет таких грандиозных планов. По мнению



Как отмечают в Минсельхозе РК, количество племенных репродукторов росло только за счет скота импортируемого из-за рубежа. Фото: Марина ПОПОВА

животноводов, увеличение численности КРС может быть не таким масштабным из-за введения новых правил субсидирования, вступивших в силу в начале сентября этого года.

Дело в том, что ранее покупатели маточного поголовья племенного КРС (как отечественного, так и зарубежного) получали субсидии. При

покупке одной породной коровы на территории Казахстана или стран СНГ приобретатель получал от государства 150 тыс. тенге, импортной буренки – 225 тыс. тенге. Также по программе «Сыбага» на покупку племенного маточного поголовья можно было получить льготный кредит под маленький процент. Теперь эти нормы отменены.

«Многие крестьянские хозяйства Казахстана живут только за счет того, что разводят племенной скот и продают его в живом весе по адекватной цене, на 40% дешевле импортного. Значит, нашим фермерам легче купить породный скот у нас, но их лишили субсидий, не дают кредиты по программе «Сыбага». Теперь наши племхо-

зяйства не могут конкурировать с теми же белорусами, россиянами. Даже если мы опускаем цену, люди все равно у нас не покупают – не на что. Отечественная продукция становится невостребованной. А на что будут жить тогда казахстанские хозяйства-репродукторы? Племенное животноводство становится убыточным», – высказывает свою точку зрения директор ТОО «Шалабай» Куаныш Сулейменов.

КХ «Шалабай» – самое крупное племенное хозяйство в Восточном Казахстане, численность КРС породы казахская белоголовая здесь превышает 2600 голов. Долгие годы в КХ целенаправленно велась работа по улучшению генетики, производительности скота. Теперь, когда численность поголовья растет, но этих высокопродуктивных животных никто не покупает, маточное поголовье просто пускают под нож. Ведь объем кормовой базы для них не был предусмотрен.

Покупательский спрос потеряли более 70 племенных хозяйств области. Их клиентами могли стать 200 фермерских сельхозформирований региона, заинтересованных в покупке недорогого племенного маточного поголовья.

Чем больше, тем лучше

По мнению исполнительного директора Республиканской палаты казахской белоголовой породы РК, профессора Кабыла Исабекова, в Казахстане огромный дефицит ресурсного потенциала в животноводстве. Если в 1990-х годах на откормочных площадках, фермах выращивали более 9,9 млн голов КРС, то сегодня цифра намного скромнее – 6,7 млн голов.

2 >>

Ни к селу ни к городу

Из-за административного казуса сельские предприниматели Семей получают меньший объем господдержки

Про особенности сельских округов забыли при составлении государственных программ по поддержке развития бизнеса и сельского хозяйства. Жители 14 сельских округов Семей одновременно считаются жителями города для программы «Дорожная карта бизнеса-2020», и сельчанами – для программы развития массового предпринимательства.

Алла РАДЧЕНКО

В 1997 году Семипалатинская область была упразднена и вошла в состав Восточно-Казахстанской. Однако спустя годы решили отдать под юрисдикцию Семей несколько сел. И вот тут-то начались преюда.

Вот так город!

Одно дело – областной центр и прилегающие районы. Другое дело – нестатусный город с селами. Тогда и был придуман термин «сельский округ». Их у Семей оказалось 14. Это беспрецедентный пример для Казахстана. Сегодня подобное есть только в Таразе, где существует всего один-единственный сельский округ.

В итоге жители села Новобаженово (66 км от города) и жители села Абралы (250 км) получили прописку в Семей. В официальных документах так и значится: «г. Семей, Новобаженовский сельский округ». Случись сердечный приступ у жителя Абралы, бригада скорой помощи выезжает к нему из Семей за 250 км. Нужен ремонт сельской школы, деньги опять же ищут в казне Семей.

Кстати, в 2012 году городские молодежные организации и ученые-историки отправили заявку в Книгу рекордов Гиннеса для присвоения городу статуса самого большого в мире. Еще бы, ведь чудеса администрирования привели к тому, что Семей вместе с отнесенными к нему сельскими округами занимает теперь 27,5 тыс. кв. км. Таких



«Предприниматели сельских округов Семей получают господдержку в рамках ДКБ, но в том размере, который определен для горожан».

Анжела МАСЛОВА,
директор регионального филиала фонда «Даму» по ВКО

мегаполисов не существует в мире. Но администраторы и составители Книги Гиннеса заявку отвергли. Им показалось, что Семей и приписанные к нему села – это то же самое, что областной центр с окружающими его районами. Никто не понял, что вершители административной географии раздвинули границы Семей на 60 км на восток и почти на 300 км – на юг, и что житель какой-нибудь деревушки типа Озерки или Мукур имеет городскую прописку.

Деревенские горожане

Все это можно было бы считать просто забавным административным казусом, если бы статус «деревенских горожан» не сыграл с ними злую шутку. Про особенности сельских округов забыли при составлении государственных программ по поддержке развития бизнеса и сельского хозяйства. Так, «ни к селу ни к городу» оказались они для программы «Дорожная карта бизнеса-2020», где предусмотрены разные условия для городских и сельских предпринимателей.

В селе можно получить поддержку на любой вид бизнеса, в городе – только на определенные отрасли. Сельскому



Про особенности сельских округов забыли при составлении государственных программ по поддержке развития бизнеса и сельского хозяйства. В селе можно получить поддержку на любой вид бизнеса, в городе – только на определенные отрасли. Фото автора

предпринимателю государство возвращает половину от ставки вознаграждения банка, а городскому – на 10% меньше.

«По программе «Дорожная карта бизнеса-2020» для предпринимателей из сельских населенных пунктов субсидирование составляет 50% от ставки вознаграждения банка, а для жителей городов – 40%. По условиям второго направления программы, жители сельских округов Семей приравнены к городским субъектам частного предпринимательства. Все они получают господдержку, но в данном случае – в том размере, который определен для горожан», – пояснила директор регионального филиала фонда «Даму» по ВКО Анжела Маслова.

В «Даму» подчеркивают, что по этому поводу было сделано немало обращений и запросов в различные государственные инстанции. Но

вопрос дискриминации по месту жительства для жителей сельских округов Семей остается открытым.

А вот для программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства жители округов Семей считаются именно сельчанами и в рамках этой программы могут получить кредит уже от другого государственного финансового агента – Аграрно-кредитной корпорации. Причем, в этом случае они не имеют никаких различий с участниками программы из райцентров.

«Помимо этого есть еще программа «Акниет», участником которой предоставляется фиксированная ставка всего 8,5%, и есть много региональных точечных программ, которыми могут воспользоваться жители сельских округов», – констатировала директор регионального филиала фонда «Даму».

Цель – не место, а способность смотреть на мир по-другому

Кому мешает госпрограмма развития туризма?

До конца 2018 года в Казахстане должна была быть принята государственная программа развития въездного и внутреннего туризма на 2019–2025 годы. Однако на днях, буквально за месяц до этого, решено было отложить принятие программы до апреля 2019 года. Известно, что большие надежды на этот документ возлагали и в правительстве, и в АО «НК «Kazakh Tourism», и в туристском бизнесе. Однако гарантий того, что документ принесет отрасли ощутимую пользу, не было ни у кого. Почему так происходит, выяснял «Къ».

Антон СЕРГИЕНКО

Госпрограмму развития въездного и внутреннего туризма ждали давно. Предприниматели через туристские ассоциации пытались донести до Министерства культуры и спорта страны, которое и разрабатывает сей документ, свои основные пожелания и видение того, как можно улучшить работу отрасли. В самом проекте госпрограммы заложены важные механизмы поддержки предпринимательства. Но, как оказалось, не всем министерствам они пришлись по вкусу.

«Многие ключевые инициативы бизнеса не поддерживаются министерствами. Речь идет о долгосрочном кредитовании на 10-15-25 лет, с субсидированной ставкой вознаграждения, как в сельском хозяйстве», – говорит исполнительный директор Туристской ассоциации ВКО Серик Жунусов. По его словам, в ведомствах существует непонимание в вопросах передачи земли в виде натурального гранта, освобождения



Серик Жунусов: «Главное, чтобы принятая программа не была «беззубой».
Фото автора

от налогов, освобождения от таможенных пошлин на импорт оборудования, требуемого для развития этой отрасли, освобождения от налога на добавленную стоимость в ходе строительства какого-либо объекта, подведения инженерно-транспортной инфраструктуры. В связи с этим, как рассказал г-н Жунусов, туристские ассоциации Казахстана подготовили обращение к президенту страны с просьбой дать поручение утвердить предлагаемые в проекте госпрограммы меры поддержки туристской отрасли.

Это именно те меры, которые сейчас необходимы для развития туристского бизнеса. Почему их не поддерживают ключевые министерства, пока до конца не понятно. На одной из недавних встреч представители предпринимателей и отраслевых министерств пытались «сверить часы» и узнать аргументацию по поводу того или ино-

го вопроса, но многие проблемы так и остались необсужденными. К слову, прежде чем внести свои предложения в формирующуюся государственную программу, бизнесмены изучили соответствующий опыт Турции, Таиланда, Испании и то, как действовали эти страны на заре формирования концепций развития туризма. Наиболее приемлемыми посчитали 27% нововведений из общего объема. Их и предложили включить в программу. Но отраслевые министерства не готовы даже к этому. А некоторые противостоят сами себе.

«Речь идет о выведении земли из гослесфонда в частную собственность, либо о ее передаче в частную собственность. Для нашей отрасли – это запрещено. А для добывающих компаний – разрешено. Например, в этом году обсуждалась передача 2,3 тыс. гектаров земли из лесного фонда ЮКО компании «Каратау» – для разведки и добычи урана. Минсельхоз нам не может передать эти земли в частную собственность, потому что мы там якобы вырубим все деревья и начнется вакханалия, хотя сохранение природы – это туристское конкурентное преимущество. Но при этом они отдадут землю из лесного фонда недропользователям, которые там все точно вырубят и ведут разработку недр. Мы же предлагаем не одностороннее изъятие, как недропользователи, а равноценную передачу в лесной фонд частных территорий, засаживаемых лесом. Нам не понятна логика Минсельхоза», – отмечает исполнительный директор Туристской ассоциации ВКО.

По его словам, сейчас все напрямую зависит от Министерства экономики, Министерства финансов, Министерства инвестиций и

развития, Министерства сельского хозяйства, МВД и КНБ. Министерство культуры и спорта РК провело отличную работу с бизнесом по согласованию программы. Если госпрограмма развития въездного и внутреннего туризма на много лет вперед будет принята без учета мнения предпринимателей, то, с точки зрения последних, она может быть весьма «беззубой» и бесполезной.

По сути, под вопросом оказались все ключевые преференции, необходимые бизнесу. Остается только институциональное укрепление АО «НК «Kazakh Tourism», но одна эта мера не даст импульса турбизнесу. Если же она будет принята в том виде, который выгоден бизнесу, то отрасль ждет серьезные изменения. Согласно приоритетизации туристских объектов будет создано 10 локальных зон, которые получат основную массу преференций и будут функционировать в режиме приоритетных туристских территорий. Из всего многообразия объектов Восточного Казахстана в топ-10 попало лишь побережье Алаколя. Катон-Карагая с его уникальной природой и историческим наследием в этом списке не оказалось, так же, как и горнолыжного кластера Алтая и Бухтарминского водохранилища. Кстати, большой вопрос вызывает, почему в топ попало побережье озера Балхаш, куда, по статистике, приезжает намного меньше туристов.

Что касается Алакольского побережья, то, по словам Серика Жунусова, эта земля в случае принятия госпрограммы будет передана единому оператору, который станет распределять всю землю и заключать договоры с инвестором. Вся необходимая инфраструктура к строящимся объектам подведется за счет государства.

Инвесторы будут иметь возможность получить льготный кредит. Кроме того, их освободят от налогов на ввоз необходимого для строительства и функционирования объекта оборудования и техники и даже стройматериалов. Кроме того, они смогут привлекать иностранный менеджмент к управлению вновь созданными объектами. Другой вопрос, что получить землю, кредит и прочее смогут лишь очень крупные игроки туристского рынка, чьи предполагаемые вливания составят не меньше 480 млн тенге. «Необходимо, чтобы преференции государственной программы были доступны в первую очередь для МСБ. Но, опять же, отраслевые министерства не готовы снизить порог инвестиционного проекта с «двух-миллионного» МРП до «двух-тысячекратного». Сейчас местный исполнительный орган принимает больше инфраструктурных мер на Алакольском побережье, предлагает условия ГЧП на Бухтарминском водохранилище и в Алтайских Альпах, чем центральные органы. Хотя должно быть наоборот», – говорит Серик Жунусов.

Небольшие преференции получат еще ряд привлекательных для туристов мест в Восточно-Казахстанской области. Но это уже топ-50 локальных зон. В него вошли горнолыжный кластер Алтая, побережье Бухтарминского водохранилища, Катон-Карагайский нацпарк и курорт Рахмановские ключи. Возможно, они получат пятилетнее освобождение от налогов и долгосрочное кредитование, но это все вливами на воде писано, поскольку все предполагаемые меры требуют немалых бюджетных затрат, а Минфин страны просит вначале предоставить точный расчет.

Не без труда наполняется биржа труда

Пока лишь единицы крупных предприятий области размещают данные о вакансиях онлайн

Электронная биржа труда доступна для восточно-казахстанцев с начала 2018 года. «Къ» выяснил, насколько активны соискатели и работодатели, какие специалисты сегодня востребованы на востоке страны, кто может рассчитывать на высокую зарплату, а кто только мечтает о ежемесячном доходе в 800 тыс. тенге.

Оксана СОСНОВСКАЯ

Желательно, но не обязательно

По информации руководителя управления координации занятости и социальных программ Восточно-Казахстанской области Елены Старенковой, на бирже труда зарегистрированы 1896 предприятий области. Всего же в Восточном Казахстане, по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики – 23 296 юридических лиц, филиалов и представительств.

«Мы проводим разъяснительную работу с нашими предприятиями, – говорит Елена Старенкова. – На базе каждого центра занятости проходят совещания с работодателями всех форм собственности по вопросам использования возможностей биржи труда».

В управлении отмечают, что пока нет законодательного акта, который бы обязывал работодателя пользоваться услугами сайта ejob.kz. «Къ» изучил список предприятий из ВКО, разместивших свои объявления о вакансиях. На момент исследования на сайте можно было найти информацию о 14 230 организациях различных форм собственности. Но актуальные вакансии имела только 431 из них. Почти половина из этой выборки – государственные учреждения.

Малоактивны пока сельхозформирования и крупные промышленные гиганты. Из семи предприятий цветной металлургии, данные о которых опубликованы на официальном сайте акима ВКО, объявления о рабочих местах на электронной бирже размещает только ТОО «Востокцветмет», вошедшее в республиканскую десятку лидеров по количеству вакансий.

Требуются охранники и директора

Анализ запросов показывает, что работодатели нуждаются не только в высокопрофессиональных кадрах. Больше всего вакансий в III квартале – свыше 7 тыс. – было открыто для подсобных рабочих. В масштабе страны Восток дал более трети таких объявлений.

Также в областной топ-5 востребованных профессий вошли специалисты категории D-0-6 (госслужба), охранник, водитель автомобиля и

разнорабочий в сфере сельского хозяйства.

Учитывая баланс спроса и предложения на рынке труда, в числе дефицитных кадров рабочих и разнорабочих уже нет, так как более 30% соискателей имели низкую квалификацию и претендовали как раз на такие должности. Зато сложно было работодателям найти претендентов на должности директоров кафе и фирм.

В первые месяцы IV квартала спрос на подсобных рабочих сократился практически вдвое, тогда как на руководителей возрос в четыре раза. Самой избыточной в III квартале стала профессия юриста. Низкие шансы на трудоустройство

были также у мастеров маникюра и финансистов.

Ситуация на бирже труда меняется ежедневно. Наблюдение «Къ» за сайтом в течение трех недель показывает, что в IV квартале более активны соискатели. Максимальное количество вакансий – 3476, резюме – 6093.

Лидером по количеству авторов резюме в первую неделю стал Зыряновский район (966). При этом многие объявления были составлены работающими людьми. Как нам пояснили в районном центре занятости, это результат практических занятий по работе с сайтом в трудовых коллективах. Спустя две недели на бирже осталось почти в

четыре раза меньше соискателей из района.

Стабильно много резюме поступало из Усть-Каменогорска (более 890) и Курчумского района (более 725). Меньше всего соискателей было зарегистрировано в Кокпектинском районе (от 14 до 56).

Больше всего объявлений о свободных рабочих местах на протяжении всех трех недель публиковали работодатели Усть-Каменогорска, Семей и Шемонахинского района.

800 тыс. для медбрата

Только третья часть потенциальных работников указывает, что имеет высшее или профессионально-техническое образование. Од-

нако нельзя назвать высокими и запросы соискателей на заработную плату. Почти 75% пользователей не озвучивают желаемый доход или согласны получать до 50 тыс. тенге.

Еще 23% устроит зарплата до 100 тыс. тенге. И только 19 человек рассчитывают на 300–800 тыс. тенге. В их числе главный инженер, юрист, учитель географии, технолог... Самым смелым в своих мечтах стал молодой парень из Аягоского района, претендующий на должность медбрата и доход в 800 тыс. тенге. Работодатели в свою очередь не спешат обещать золотые горы. Только 1,6% всех вакансий сулят заработную плату от 150 тыс. тенге. На самый высокий доход могут рассчитывать соискатели из Семей и Шемонахинского района, претендующие на должность начальника лаборатории (от 600 тыс. тенге), инженера-контролера (от 500 тыс. тенге) и проходчика (от 396 тыс. тенге).

Комментарий

Екатерина КВАРТНИКОВА, руководитель агентства занятости «Правильный выбор»:

«В силу экономической ситуации заявок от работодателей становится все меньше. Впрочем, на мой взгляд, главная причина, по которой предприятия не публикуют свои заявки на электронной бирже – сложность работы на сайте. Кадровики жалуются, что пока процесс регистрации и размещения вакансий длительный и трудоемкий»

Топ-5 дефицитных профессий в ВКО



Топ-5 избыточных профессий в ВКО



Племзаводы – под нож?

<< 1

«На уровне республики принято решение о заводе из-за границы в течение 10 лет около 1 млн голов племенных коров. Тогда, получается, чтобы закрыть дефицит только за счет импортного скота в таких объемах, нужно 30 лет. Давайте посмотрим на последнюю статистику. С 2011 по 2016 годы благодаря субсидированию поголовья КРС в сельхозпредприятиях РК выросло в 2–2,5 раза. Разве это не положительный аргумент в пользу того, что государственная поддержка

нужна?», – задается вопросом Кабыл Исабеков.

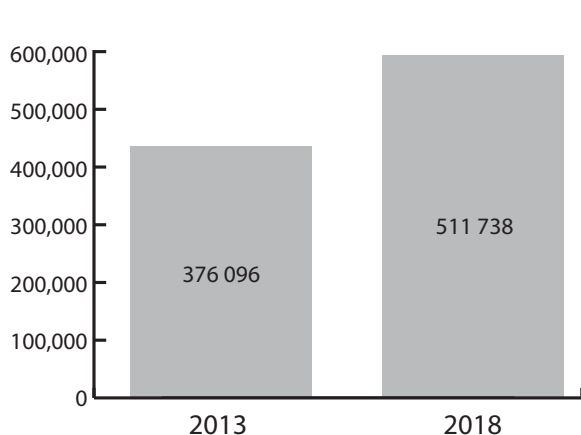
Министерство сельского хозяйства имеет свою принципиальную точку зрения по данному вопросу. В ответ на запрос «Къ» первый вице-министр ведомства Арман Евниев сообщил, что этот вид субсидирования был исключен в связи с многочисленными случаями по перепродаже маточного поголовья друг другу среди племенных хозяйств. При этом 90% реализованного скота продавалось между существующими племенными хозяйствами. На эти цели выделялось ежегодно 3,5 млрд тенге.

«Субсидирование не привело к увеличению численности маточного поголовья и удельного веса племенных животных. Это стало причиной неэффективного расходования бюджетных средств. Количество племенных репродукторов росло только за счет импортированного поголовья», – сообщает Арман Евниев.

Несмотря на то, что руководство области активно поддерживает планы по развитию племенного скотоводства за счет импорта, чиновники считают необходимым оставить и инструменты господдержки отечественных племзаводов.

«Недавно от имени акима области Даниала Ахметова было направлено письмо Умирзаку Шукееву с просьбой поддержать отечественных товаропроизводителей, создав одинаковые условия как для импортных поставщиков, так и для казахстанских. Знаю, что депутатские запросы на эту тему вице-премьеру поступают от разных фермеров страны. Надеюсь, что ситуация все-таки изменится в лучшую сторону», – говорит главный специалист отдела животноводства управления сельского хозяйства ВКО Ертай Куанбаев.

Численность племенного поголовья КРС в РК



Источник: Министерство сельского хозяйства РК

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
КУРСИВЪ ВОСТОК

Газета издается с 23 августа 2018 г.
Собственник: ТОО «Alisco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК,
г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7,
б/д «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:
Динара ШУМАЕВА
d.shumayeva@kursiv.kz

Зам. главного редактора:
Мария ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Игорь КЛЕВЦОВ
i.klevtsov@kursiv.kz

Редактор кор. пункта
в Восточном регионе:
Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ
east@kursiv.kz

Редакция:
Екатерина ГУЛЯЕВА
Ирина СИГОВА
Оксана СОСНОВСКАЯ
Антон СЕРГИЕНКО

Корректорское бюро:
Вера АН
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЛЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Айгуль ИБРАЕВА

Технический редактор:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХИМТУЛИН
Орелая ЖАКАЕВА

Дизайнеры:
Александр ИГИЗБАЕВ
Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию:
Танат КОЖИМАНОВ

Коммерческий директор:
Ана ТЕМЕРЖАНОВА
Тел. +7 707 333 14 11,
a.temerzhanova@kursiv.kz

Руководитель службы
по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел. +7 707 950 88 88,
s.agabek-zade@kursiv.kz

Служба распространения:
Шерхан ЦОЛТАНКУЛ
Тел. +7 (727) 346-84-41

Полные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации
и коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 1725-25, выдано 10 августа 2018 г.
Отпечатано в типографии РПБК «Дэуір»
РК, г. Алматы, ул. Кандықова, 17
Тираж 1000 экз.

Молочные реки, творожные берега

Восточный Казахстан стал лидером страны по производству молока и молочных продуктов в 2018 году

На три года опередив программу развития агропромышленного комплекса, принятую правительством РК до 2021 года, Восточно-Казахстанская область выдала показатели надоев молока на отметке более 801 тыс. т. Как сказались этот факт на ценах для конечного потребителя, выяснял «Къ».

Екатерина ГУЛЯЕВА

Языком цифр

По данным Комитета по статистике РК, поголовье молочного скота в ВКО составляет 344 332 головы. Особенностью Восточного Казахстана стало то, что основная доля молочного скота приходится на частные подворья или мелкие крестьянские хозяйства.

По объемам надоев молока ВКО стала бесспорным лидером в январе-октябре 2018 года. За этот период хозяйства и сельхозпредприятия области сдали 801 тыс. 167 т молока, оставив далеко позади все остальные регионы и города республики. Отметим, что согласно программе развития агропромышленного комплекса РК на 2017–2021 годы, ВКО должна была достигнуть нынешних показателей только через три года.

При объеме товарного производства сырого коровьего молока в Восточном Казахстане 297 тыс. 516, 5 т фактически было реализовано 25 тыс. 937,3 т молока. Львиная доля товарного молока ушла на перерабатывающие предприятия – свыше 20 тыс. т. А через торговую сеть и магазины было реализовано 383 т.

Итоги и перспективы

Все это стало результатом реализации областной программы развития молочного производства, по которой всего за несколько лет в разных районах и городах ВКО были открыты молочно-товарные фермы и оснащены современным оборудованием существующие передовые хозяйства, приобретается племенной скот молочного направления и создаются сельскохозяйственные кооперативы по сбору молока в мелких хозяйствах. Эта работа будет продолжена в ближайшие годы. Так, управление сельского хозяйства ВКО заявляет о том, что к 2021 году на территории Восточно-Казахстанской области запланировано открытие не менее 1200 семейных молочно-товарных ферм по 100 голов КРС молочного направления.

Ожидается, что к 2027 году прирост объемов производства молока в ВКО составит до 1 млн т, а количество рабочих мест возрастет до 7 тыс., то есть увеличится в 1,5 раза от уровня 2018 года.

Почем молоко для народа?

Как заявляют с высоких трибун политики и экономисты, все принимаемые меры, в первую очередь, осуществляются для обеспечения населения области местными молочными продуктами по доступным ценам.

Что касается местных производителей, то в последние два-три года на прилавках магазинов и супермаркетов продукция предприятий и сельхозформирований ВКО потеснила российских конкурентов. И сейчас на полках почти не встретишь товаров известных российских молочных гигантов.

Однако небольшой процент молочной продукции импортного

производства все же сохранился. Это касается различных йогуртов и сладких кефиров с добавками фруктов и ягод. При этом цена на продукты российских производителей фактически на одном уровне с аналогами, вышедшими с конвейеров восточноказахстанских товаропроизводителей – от 80 до 260 тенге в зависимости от объема тары.

Также достаточно много разнообразных сортов сыра российского производства в крупных магазинах Усть-Каменогорска и Семей. Они располагаются в соседстве с сырами Восточного Казахстана. И, с позиции потребителя, по внешнему виду практически ничем не отличаются. В Зырянске мелкие продуктовые магазины своим покупателям предлагают весьма ограниченный ассортимент сортов сыра. В основном, местных товаропроизводителей. Именно поэтому цены на сыры в городах ВКО так разнятся. Самые дешевые сыры местного производства можно приобрести в Семее по цене от 1220 тенге. Но во время самые дорогие сорта также приходятся на Семей, где сыр сорта «Чеддер» одного из местных производителей стоит 3750 тенге за килограмм.

Любопытно, что в Зырянске из-за отсутствия спроса у потребителей вообще нет в продаже молока 4%-ной жирности. А вот устькаменогорцы могут купить молоко 2,5% по самой дешевой в области цене – от 235 до 265 тенге. Семейчане и зырянновцы платят за каждый литр молока от 260 до 300 тенге.

Самый дешевый кефир и ряженку приобретают семейчане. Сливочное масло, в зависимости от сорта, стоит в городах ВКО от 650 до 2950 тенге за килограмм. Ну а самый дорогой творог покупают в магазинах Семей.

«Монстр» будет жить

На периферии даже высокий спрос на определенный вид услуг не гарантирует успеха. О своем опыте бизнеса в сельской местности и существующих проблемах рассказал «Къ» директор ТОО «Нарын-Сервис» из Катон-Карагайского района Нигмет Шаухин.

Оксана СОСНОВСКАЯ

– Нигмет Кисабекович, у вас многопрофильное предприятие, вы одновременно занимаетесь строительством, ремонтом и содержанием дорог, открыли производственные цеха. Насколько оправдано такое распыление сил?

– Прежде чем раскручивать свой бизнес в сельской местности, я постарался определить, чем могу и должен заниматься. Так в начале двухтысячных возникла идея многопрофильного предприятия, которое будет оказывать и коммунальные, и дорожные, и строительные услуги. Даже мои ребята сначала в наше дело не верили, говорили: «Шеф, ты хочешь создать монстра». Но я был убежден, что именно «монстр» будет жизнеспособным. Все время мы будем зависеть от колебаний рынка. Сегодня у нас работа есть, а завтра – уже не факт. Нужно отвечать на любой запрос сельчан.

– А как быть с конкурентами, особенно с пришлыми подрядчиками?

– В том и дело, что многопрофильность дает возможность регулировать рыночные отношения на селе. Заходит кто-то с высокими расценками, я выступаю ему в противовес... Из-за сезонности строительного бизнеса городской строитель вынужден «заряжать» за свои услуги максимальную цену, чтобы оправдать зимние простои. А у меня расценки ниже, за счет других направлений работы. Зимой у нас была очистка дорог, коммунальный сектор... Нашу идею тогда, в начале двухтысячных, поддержали на уровне области и предложили такие организации в форме КТП, жизнеспособные именно в сельской местности, открыть в каждом районе.

– Но нужен серьезный стартовый капитал...

– Да, без вливания бы не обошлось. В отличие от городского строительного подразделения, у нас не было возможности аренды специализированной техники, и мы могли рассчитывать только на свои силы. Безуспешно пытался зайти в госпрограммы. В итоге, серьезно рискуя, оформил банковский кредит под 12% – более \$1 млн. Сельское имущество в качестве залога не брали, но меня поддержали родственники, предоставившие банку («ЦентрКредит») свои квартиры в областном центре. Это был нонсенс: предпринимателю средней руки из села одобрили



Нигмет Шаухин: «Серьезно рискуя, оформил кредит – \$1 млн». Фото автора

такую большую сумму! Мы сразу купили и установили асфальтобетонный, кирпичный заводы, всю необходимую технику.

– Как и за сколько удалось расчитаться с кредитором?

– Благодаря многопрофильности у нас всегда были заказы. В 2005 году начали выходить на хорошие объемы работ. В 2008–2009 году имели оборот 1,2 млрд тенге. Мы получили первый крупный строительный объект – новую большую школу в селе Урыли, одновременно строили водоводы сразу в нескольких селах, реализую многомилионные проекты. Уже к 2012 году полностью отдали долги и постарались охватить все сферы деятельности: оказывали даже хозяйственно-бытовые услуги населению.

– Что вам давала работа в коммунальном секторе, который считается убыточным и часто существует за счет дотаций?

– За все годы работы мы не получили ни копейки из бюджета. Но тарифы у нас были ниже, чем в других районах. Сразу определили, что «коммуналка» будет убыточной, и мы «прикроем» ее, например, доходами от строительства. Но зато коммунальный сектор давал нам возможность сохранить стабильный коллектив. Люди знали, что у них будет работа и в зимний период. Текучки кадров не было и, когда появился крупный объект, нам не пришлось искать сотрудников. Сегодня в нашем штате более 200 человек.

– С какими проблемами пришлось столкнуться, раскручивая свое дело?

– Наш район – лесной, но сложно было получить лесорубочный билет, долго и тщательно пытались доказать, что разрешение на вырубку нужно давать своим социально-ориентированным предприятиям, а не заготовителям, вырубаящим и увозящим лес из района. Также и с инертными материалами, получить к которым доступ было проблематично. Сейчас у нас есть свой карьер.

– Считаете, что районным предприятиям нужны преференции?

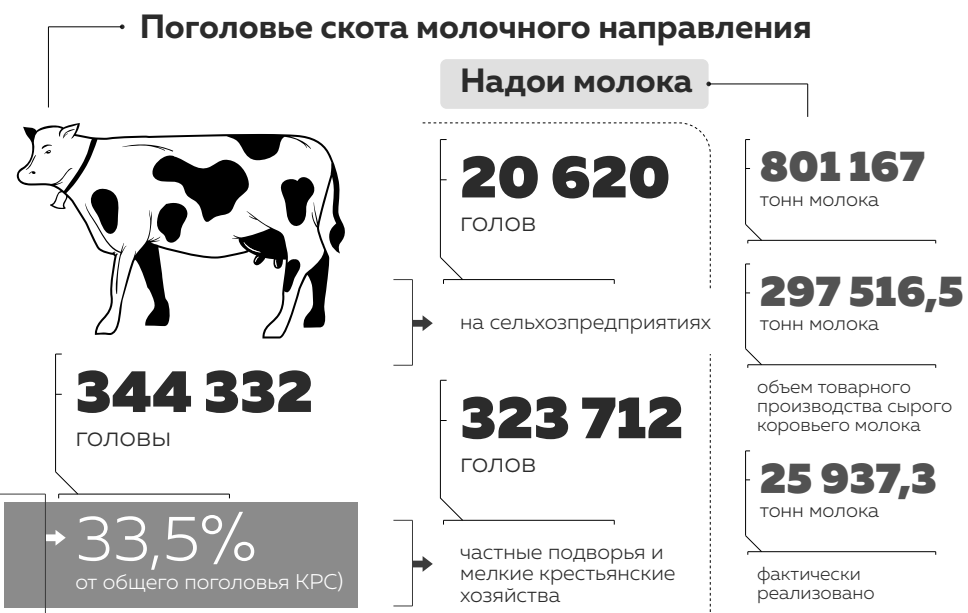
– В закон о госзакупках предлагал внести для сельских строительных организаций пункт не абсолютный, но некоторые преференции при прочих равных условиях. Пришлые подрядчики все равно нанимают наших людей, но налоги уходят из района. Если же нам самим дадут строить сады, школы, мы заработаем деньги для бюджета. Кроме того, остановив отток населения из села.

– Оглядываясь назад, довольны ли проделанной работой?

– Не ставил цель создать предприятие ради предприятия. Для меня было главным показать, что такая форма работы дает хороший результат. Мы начинали, как КТП, но и, став ТОО, сохранили все функции. Идею можно внедрять и в других регионах. Она доказала свою жизнеспособность в рыночных условиях. Впрочем, насколько быстро такое предприятие встанет на ноги, во многом зависит и от согласованности работы с местной исполнительной властью.

ИТОГИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ МОЛОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В ВКО

На 1 ноября 2018 года



ЦЕНЫ НА МОЛОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ В ГОРОДАХ ВКО

Ноябрь 2018 года

Данные в тенге

Продукт	Усть-Каменогорск	Семей	Зырянск
Молоко 2,5%	235-285	260-300	260-300
Молоко 4%	350	330-350	0
Кефир, 1 л	320-350	270-360	360
Ряженка, 0,5 л	210	200-260	215
Сливочное масло, 1 кг	650-2950	750-2400	2820
Йогурт	80-250	85-110	80-260
Сыр, 1 кг	1600-2800	1220-3750	1700-3400
Сметана, 1 л	1600	1500-1700	1350-1500
Творог, 1 кг	900	1000-1500	950

В Усть-Каменогорске 1 тыс. вкладчиков Жилстройсбербанка отпразднуют новоселье до конца 2018 года

Сейчас в рамках государственной программы «Нурлы жер» по линии Жилстройсбербанка в Усть-Каменогорске на завершающем этапе строительства находятся шесть домов на 462 квартиры. Стоимость жилья составляет от 100 тыс. тенге до 137 тыс. тенге за 1 кв. м.

Пул по распределению этих квартир среди вкладчиков ЖССБК уже сформирован, и Новый год они отметят в собственном доме.

Чтобы стать участником программы «Нурлы жер», необходимо иметь на счете 20% от стоимости жилья и можно претендовать на льготный заем по ставке 5% годовых. Кредит предоставляется на срок до 25 лет.

О начале приема заявлений на участие в пуле покупателей квартир банк объявляет на портале bapana.kz. Там можно узнать подробнее об объекте, выбрать понравившуюся квартиру и подать заявку.

Участвовать в пулах могут все клиенты ЖССБК без исключения, однако жилплощадь получат лишь те, кто соответствует требованиям, предъявляемым госпрограммой. А именно:

- имеет гражданство РК или статус оралмана;
- не имеет на территории РК жилья на праве собственности (как сам претендент, так и постоянно проживающие с ним члены его семьи) в течение последних пяти лет;
- имеет подтверждение платежеспособности.



Также для прохождения в пул необходимо набрать максимальное количество баллов, которое зависит от периодичности пополнения депозита и срока его действия. Таким образом, чем раньше открыт депозит, тем выше баллы. Баллы подсчитывает специальная программа, человеческий фактор в ней исключен.

Наряду с программой «Нурлы жер» в Усть-Каменогорске успешно реализуется собственная программа банка «Свой дом». В этом направлении встречать новоселов собираются в шести объектах. Это пять девятиэтажных домов на 216 квартир, построенных по проспекту Сатпаева (за драмтеатром) и пятиэтажный жилой дом в ЖК «ERTIS CITY» на 99 квартир.

Кроме того, планируется сдача десятиэтажного дома на 128 квартир по проспекту Казыбек би и пятиэтажного дома в городе Риддере на 55 квартир.

Для приобретения жилья в новостройках клиентам Жилстройсбербанка достаточно иметь на счете 20% от стоимости. Затем банк предоставляет льготный заем по ставке от 7% годовых.

По программе «Свой дом» нет жестких требований, участвовать в ней могут все без исключения, даже те, кто уже имеет в собственности недвижимость.

В 2019 году в Усть-Каменогорске планируется сдача еще семи домов по госпрограмме «Нурлы жер» на 823 квартиры. А в рамках программы «Свой дом» сдадут два объекта на 129 квартир.

Картошечка... да с маслицем!

Восточноказахстанские ученые улучшили урожайность и свойства картофеля

Биологи победили вирусы, которые поражают клубни, и даже вывели сорт, в котором нет крахмала, а значит, его можно употреблять в пищу диабетикам. Сумма, потраченная на исследования, составила 3 млн тенге.

Дмитрий КРЮКОВИЧ

Посадил клубень, а выкопал ведро

То, что картофель – второй хлеб, лучше всего знает кандидат сельскохозяйственных наук Галина Кузьмина. Несмотря на свои 81, она успевает и опыты проводить, и даже с лопатой в поле управляться.

Святая святых биолога – это лаборатория Восточно-Казахстанского государственного университета. Здесь все как в научно-фантастических фильмах. Белые халаты, пинцеты и микроскопы. Входить в оранжерею, где хранится особо ценный биоматериал, можно только в специальном костюме. Идеальная чистота, благоприятный микроклимат – именно в таких условиях выращивают семена картофеля, которые не только вирусостойчивы, но и суперплодовиты.

«Беда картошки в том, что она часто болеет, – рассказывает Галина Кузьмина. – Я сейчас говорю пока о вирусах и не касаясь других заболеваний и насекомых-вредителей. Так вот, еще в прошлом веке



Урожайность селекционного картофеля достигает 40 центнеров с гектара. Фото автора

ученые заметили, что когда из земли появляется росток длиной в 5–7 сантиметров, в нем вирусов нет. Микробы ждут, когда стебель станет толще, когда завяжутся клубни, тогда они и нападают на растение. Мы срезаем этот здоровый побег. Потом проращиваем его и получаем стопроцентно здо-

ровый экземпляр. Размножаем его в оранжерее и потом высаживаем в грунт».

Ну а дальше идет многочисленных отсевы и выбраковки. Сам процесс довольно длительный и может растянуться на пару лет. Пока ученые закупают семена в профильном российском институ-

те картофелеводства. Испытания прошли примерно 63 сорта. Но в конечном итоге из этого огромного числа должно остаться только семь-восемь сортов, которые будут использоваться в нашем регионе. Глава крестьянского хозяйства Толеген Екимбаев не испугался и предоставил под опыты свои поля.

Сейчас фермер не нарадуется. На его глазах формируется фонд элитного семенного картофеля.

«Раньше в своей практике мы использовали только голландские семена, – рассказывает Толеген Екимбаев. – Со временем стали замечать, что через два-три года картофель вырождается и плохо плодоносит. То есть, нам постоянно приходится закупать его за границей, а это большие деньги».

Натуральный продукт

Галина Николаевна сразу же уточняет, с ГМО ее технология не имеет ничего общего, а сами исследования финансируются за счет грантов, причем, отечественных. Суммы государственных субсидий не велики и составляют порядка 3 млн тенге на несколько лет. Сорта, по которым проводились испытания, уже давно перешагнули 40-центнерный рубеж. Более того, есть виды картофеля, которые легко восстанавливаются после града и выдерживают морозы. Все дело в евгенике – улучшении породы, но только в отношении растений. Сверхспособности, как говорят здесь, могут раскрыться только у полностью здоровых особей.

Студентка Шинар Тустубаева занимается довольно рутинной работой. Она должна готовить питательный раствор, в который впоследствии поместят картофельную рассаду.

«Мне очень нравится то, чем я занимаюсь. Если будет такое задание,

то мы можем вывести картофель для любой местности и погоды. Неважно, будет ли лето засушливое, влажное или холодное. Мы наделим наши семена нужными качествами, и они в любой местности будут приносить хороший урожай», – подчеркнула студентка.

Как известно, диабетикам нельзя употреблять в пищу много картофеля. За счет крахмала повышается сахар в крови. Но восточноказахстанские генетики и здесь немного обманули природу. Выведен новый сорт под названием «Майя». Выглядит он несколько экзотично – под кожурой черно-красная мякоть. Крахмала в нем нет, а значит, больные диабетом могут побаловать себя пюре, жареной картошечкой и даже dranниками.

Ученые планируют уже через несколько лет полностью заменить зарубежный семенной картофель на отечественный. Именно из Усть-Каменогорска чудо-семена будут распространяться по всему Казахстану, а там и в дальнейшем зарубежье. Кроме того, здесь экспериментируют с земляникой и топинамбуром. Побег ягоды легко выдерживают морозы и не погибают, а из топинамбура можно получать инулин – заменитель сахара, который хорошо расщепляется на внешнем рынке. Результаты впечатляют. Причем это направление будет интересно не только для крупных овощеводческих хозяйств, но и для обычных дачников.

Индустрия детского отдыха

Индивидуальный предприниматель из Семей Сергей Коротаев знает почти все о том, как создать условия для активного отдыха детей. Потому что именно он производит в Казахстане комплексы для детских развлекательных центров.

Екатерина ГУЛЯЕВА

Путь к предпринимательству у Сергея Коротаева был далеко не прямым. У него два высших образования. Сначала получил диплом инженера по автоматизации производства. Но потом понял, что его больше привлекает экономика. И тогда уже заочно окончил экономический факультет.

Еще будучи студентом, уже работал в сфере торговли. Сначала начальником службы безопасности в магазине электроники, а потом директором торгового дома.

«У меня две дочки. Именно они подсказали мне направление моего будущего бизнеса. На прилегающей к торговому дому территории я решил установить большой надувной батут для детей. Это было три года назад. Поехал в Китай, купил батут за 500 тыс. тенге. Это были мои накопления. На удивление, бизнес оказался более чем рентабельным. Буквально за месяц окупился все вложения в покупку батута, и за лето я заработал достаточно приличные деньги», – рассказывает предприниматель.

Тогда пришла идея заняться организацией досуга и активного отдыха для детей и подростков. В 2016 году в Центральном парке культуры и отдыха Сергей Коротаев взял в аренду участок и установил детский игровой лабиринт «Джунгли» с горками, воздушными пушками и многим другим.

Однако прежде чем закупить необходимое оборудование, он тщательно изучил весь рынок соседних стран-производителей.

Оказалось, что в России работают около 10 крупных предприятий, которые специализируются на производстве оборудования для развлекательных центров для детей. Но их цена за один комплекс составила 20 млн тенге.

А вот в Китае аналогичное оборудование достаточно высокого качества обошлось вместе со всеми затратами на транспортные и таможенные расходы в 7 млн тенге. Это была прибыль предыдущего сезона и потребительский кредит на 2 млн, который Сергей взял в банке второго уровня.

«Джунгли» стали одним из самых популярных мест для активного отдыха детей в Семей. Рентабельность бизнеса была более чем очевидна. Однако сезонность работы комплекса оказалась существенным минусом бизнес-проекта.

«Монтируя игровой лабиринт «Джунгли», мы поняли, что большую часть конструкций можно без больших проблем изготавливать самим. Нужны хорошие качествен-

ные материалы и специалисты. Все это в Семей есть. И осенью 2016 года мы открыли свой цех по производству оборудования для детских центров. Как оказалось, ниша на этом рынке в Казахстане была абсолютно свободна», – отметил предприниматель.

Конечно, поначалу дело импортозамещения отечественными материалами шло не совсем гладко. Многие еще приходилось закупать в Китае. Но сейчас доля казахстанского содержания в изделиях ИП «Коротаев» достаточно высокая. Металл производитель закупает в Семей, в ТОО «Анал», фанеру – в Семипалатинском деревообрабатывающем комбинате, экоизол (современный аналог поролона) – в Курчатове.

Из Китая Сергей Коротаев заказывал лишь мелкие детали, которые ничем нельзя заменить, поскольку в Казахстане их просто не производят, и пластиковые элементы оборудования: горки, туннели, лабиринты и многое другое.

«В Китае пластик стоит копейки. Однако мороки с его доставкой в Семей очень много. Детали из этого материала достаточно объемные, и поэтому требуются контейнерные перевозки. Ввезив все «за» и «против», я понял, что для стабильной работы предприятия следует наладить собственное производство пластиковых изделий. Изучив все предложения оборудования по производству пластиковых изделий, я выбрал самый оптимальный вариант цены и качества. Но для того, чтобы приобрести установку, понадобилось 17,5 млн тенге», – поделился опытом Сергей Коротаев.

Своих средств не хватило. Не беда, взял льготный кредит на пять лет через фонд поддержки предпринимательства «Даму» по программе «Развитие продуктивной занятости и массового предпринимательства». Оборудование уже доставлено и идет процесс подготовки к его установке.

О том, что развлекательные комплексы казахстанского произ-



Сергей КОРОТАЕВ, предприниматель

водства пришлось по душе отечественному бизнесу, говорят цифры реализации готовой продукции небольшого цеха, где работают всего шесть человек. Так, в 2017 году были изготовлены и реализованы во все крупные города и районные центры Казахстана около 40 комплексов для развлекательных центров в закрытых помещениях. В 2018 году – более 30.

По словам Сергея Коротаева, уже в 2019 году он планирует расширить производство и освоить выпуск оборудования для детских площадок на открытом воздухе для дворовых территорий и городских парковых зон.

Калькулятор против казнокрада

В ВКО выявлены финансовые нарушения в госзакупках на сумму свыше 21 млрд тенге

За последний год количество финансовых нарушений в Восточно-Казахстанской области увеличилось на 53%. Только в рамках госзакупок установлено несоответствие более чем по 1300 лотам. Не уменьшается и количество жалоб предпринимателей, принимающих участие в системе электронных торгов.

Ирина ОСИПОВА

Внимание, госзакупки

Финансовая дисциплина важна в любом учреждении, а в государственном – вдвойне. Ведь средства, которые тратятся на содержание и оснащение школ, больниц, коммунальных предприятий, обеспечение безопасности – это деньги налогоплательщиков. И спрос за их нерациональное использование или воровство должен быть очень строгим.

По информации заместителя руководителя департамента внутреннего государственного аудита по ВКО Жании Жумжуменовой, с января этого года в госучреждениях проведено 218 аудиторских проверок. В результате обнаружены финансовые нарушения на сумму более 1,1 млрд тенге. После аудита эти деньги должны быть возмещены в бюджет или на эту сумму должны быть выполнены работы, оказаны услуги, поставлены товары.

«Всего с начала года в ВКО подлежало просмотру 26 тыс. процедур госзакупок. Из них по 1363 лотам на сумму 21 млрд тенге обнаружены нарушения. Каждому заказчику направлено уведомление для исправления ошибок и недочетов», – говорит Жания Жумжуменова. Зачастую выявляются недобросовестные участники госзакупок

или поставщики. Истории некоторых нарушителей впечатляют своей дерзостью и масштабами.

В начале этого года аудиторы департамента проводили проверку по жалобе КП «ОблШығысЖол», поступившей через службу экономических расследований департамента госдоходов ВКО. Коммунальное предприятие провело конкурс на покупку бензина, в котором победил ИП «Сатурн» из Караганды. В рамках договора «ОблШығысЖол» перечислил предоплату за топливо на счет победителя конкурса, взамен получил карточки для заправки на АЗС «КазМунайГаз». Когда водители машин предъявляли на заправке карты, они оказывались заблокированными. Все попытки связаться с руководителем ИП Даурижаном Малдыбаевым не увенчались успехом.

Впоследствии оказалось, что предприниматель заключил договор с «КазМунайГаз», выкупил у них карточки на определенный объем бензина, в дальнейшем перепродавал их участникам системы госзакупок. Позже выяснилось, что из-за неисполнения условий договора ИП «Сатурн» в ВКО в такую же неприятную ситуацию попали еще семь госучреждений.

Согласно данным с сайта goszakur.kz, в масштабах страны пострадавшими оказались 44 госпредприятия. Общая сумма неисполненных договоров превысила 90 млн тенге. И это только те госструктуры, которые подавали иск. Возврат средств большинству заказчиков получали только через суд. В 12 областях страны ИП «Сатурн» признан недобросовестным участником госзакупок.

Не только ошибки

Нередко во время работы аудиторов на каком-либо госпредприятии выявляются не только ошибки, но и финансовые преступления. Жания Жумжуменова приводит в

пример случай из сферы образования, когда во время аудиторской проверки выяснилось, что бухгалтер несколько школ, детсадов в ВКО перечисляли себе остатки средств по экономии по зарплате. Нередко эти ежемесячные суммы незаконного перечисления были равны окладу бухгалтера. То есть, по сути, бухгалтер платил себе двойную зарплату. В бухгалтерском учете перепалаты не отражались, а просто списывались на расходы учреждения.

«Много финансовых нарушений выявляется в тех госучреждениях, которые связаны с выдачей кредитов по программе развития предпринимательства. В некоторых случаях во время проверки выяснялось, что кредиты под низкий процент выдавались подставным лицам. Материалы таких проверок передаются в правоохранительные органы, возбуждаются уголовные дела в отношении госслужащих», – продолжает разговор заместитель руководителя департамента.

Благодаря сигналам из правоохранительных органов, в результате своевременного вмешательства госаудиторов были выявлены серьезные несоответствия на крупном строительном объекте в Усть-Каменогорске. По данным специализированного департамента, при проверке было установлено недобросовестное выполнение обязательств подрядной организацией ТОО «ВК Техногрупп», которая занимается строительством жилого комплекса по проспекту Сапаева (за драмтеатром). В ходе ревизии выяснилось, что незаконно были приписаны и оплачены акты выполненных работ на 750 млн тенге. Кроме того, стало известно, что строителями допущены отклонения от проекта. После того как подрядчик получил представление, рабочие фирмы начали устранять недостатки и выполнять работы за указанную сумму.

Бизнес с изюминкой

Предпринимательница из Усть-Каменогорска знает, как женщины могут стать красивыми, не выходя из дома

Красота с выездом на дом. Именно этот принцип стал основной идеей бизнес-плана Аиды Оразаевой, которая решила открыть пусть пока небольшое, но такое важное, по ее мнению, дело. Девушка хочет помочь нашим женщинам оставаться всегда красивыми и ухоженными, даже если они не могут приехать в салон красоты.



Аида ОРАЗАЕВА, предприниматель

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

«Жизненные обстоятельства у всех складываются по-разному – кто-то болен, кто-то сидит в декрете и не может оставить маленького ребенка на несколько часов, а если тебя пригласили на свадьбу, в гости, как быть? Да и красивой хочется быть всегда, – рассуждает девушка. – Я помогу тем, у кого нет возможности выбраться в салон – приеду к ним домой», – говорит Аида Оразаева.

Что такое, когда не можешь оставить ребенка и выбраться из дома хотя бы на несколько часов, Аида знает не понаслышке. У нее болен ребенок, он требует ухода и внимания, потому что у малышка серьезные проблемы со зрением. Именно по этой причине женщина, психолог по профессии, оставила работу. Выучилась на косметолога, мастера ногтевого сервиса, освоила наращивание ресниц. Сама она говорит, что и не думала свое умение превращать в способ получения дохода. Это было хобби – сначала делала красивыми глазки исключительно подругам, когда те обращались. Кто-то из них и предложил увлечение превратить в бизнес.

«Конечно, я боялась, сомневалась в себе, своих знаниях, а главное – не было начального капитала на приобретение специального оборудования», – говорит Аида. – В интернете нашла раскладную кушетку – очень компактную и удобную как раз для выездов на дом, а также специ-

Всего же в ВКО более 250 человек получают субсидии на развитие своего бизнеса.

«Мы стараемся поддержать каждого, кто к нам обращается. Проектов интересных достаточно. К примеру, по производству фанерных игрушек, изготовлению именных магнитиков с фото заказчика. Был очень интересный проект по шитью на шифоне войлоком и замшей. Гранты на эти проекты комиссия одобрила, скоро будут оформлены договоры, люди получат деньги на развитие своего дела», – рассказала начальник отдела нефинансовой поддержки предпринимательства Палаты предпринимателей ВКО Марина Мун.

Напомним, основная цель программы – вовлечение самозанятых и безработных граждан в продуктивную занятость посредством решения задач по нескольким направлениям, в том числе обучение и микрокредитованию. Реализация программы началась в прошлом году, но результаты уже впечатляют.

«В прошлом году ВКО план по реализации программы выполнила на 100%, хотя участвовали только семь пилотных районов, в этом году ожидаем результат лучше, потому что участие в программе могут принять жители всех 15 районов и городов области. Уже сейчас мы выполнили план на 103%. В 2018 году в рамках данной программы была выделена сумма более чем в 1 млрд тенге», – рассказала Марина Мун. А Аида Оразаева уверена, что этот проект у нее пусть и первый, но точно не последний. Начиная предпринимательница строит планы не только по развитию бизнеса, но и по расширению круга партнеров. Сейчас она уже задумывается над тем, как воспользоваться еще одним шансом от государства. Через два года она намерена принять участие еще в одной программе и, защитив проект, получить средства на дальнейшее развитие бизнеса. А сумма, кстати, выделяется уже немаленькая – до 16 млн тенге.