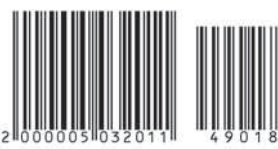


«Курсив-Север» №16 (16)

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

КУРСИВ | СЕВЕР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 16 (16), ЧЕТВЕРГ, 13 ДЕКАБРЯ 2018 г.

СИТУАЦИЯ:
ДОСТУЧАТЬСЯ
ДО НЕБЕС

02

СИТУАЦИЯ:
ДЕНЬГИ ЕСТЬ,
НО НЕ ДЛЯ ВСЕХ

02

В ФОКУСЕ:
УДАР
ПО КОШЕЛЬКУ

03

**В ФОКУСЕ:**
ЧТОБЫ СТАНЦИЯ
«НЕ СЕЛА
НА НОЛЬ»

03

* Бриф-новости

Пошли на рекорд

Павлодарский нефтехимический завод произвел рекордное количество битума за последние 20 лет. За 11 месяцев 2018 года предприятие отгрузило потребителям 294 тыс. т нефтяного битума. Между тем за 2017 год на заводе произвели 245 тыс. т продукции при плане 189 тыс. т.

«Достижение этого производственного показателя стало возможным благодаря комплексной модернизации», – сообщает отдел по связям с общественностью ТОО «ПНХЗ».

Весь нефтяной битум был направлен на нужды и потребности внутреннего рынка Казахстана.

А ты не нарушай!

В Костанайе бывший директор предприятия приговорен к штрафу в десятикратном размере.

«Муслихиддин Содиков в здании филиала АО «КазАгроФинанс» передал Марату Тлеубаеву (руководителю областного филиала АО «КазАгроФинанс» – «Къ») взятку в виде денежных средств в размере 100 тыс. тенге за ускоренное подписание договора финансового лизинга нескольких с/х транспортных средств и оборудования, а также передачи их на ответственное хранение в одно из городских предприятий», – отмечают в пресс-службе Костанайского областного суда.

В августе 2018 года участников незаключенной сделки арестовали сотрудники регионального антикоррупционного департамента. На днях приговором суда № 2 города Костаная предприниматель был признан виновным в совершении уголовного правонарушения, предусмотренного ч. 1 ст. 367 УК РК. Ему назначено наказание в виде штрафа в размере десятикратной суммы взятки – 1 млн тенге. Главу филиала «КазАгроФинанс» заподозрили в получении взятки на системной основе от сельхозтоваропроизводителей области за ускоренное положительное решение вопроса по финансированию приобретения сельскохозяйственной техники. По версии следствия, он пять раз получал взятки на общую сумму 1 млн тенге. Досудебное расследование в отношении него продолжается.

Энергия в рамках ГЧП

В административном центре Акмолинской области стартовала подготовка к разработке проектно-сметной документации первой ТЭЦ. Об этом сообщил аким области Малик Мурзалин на совещании по итогам социально-экономического развития.

«7 ноября 2018 года в Кокшетау в рамках государственно-частного партнерства был подписан договор по строительству и эксплуатации теплоэлектроцентрали. Партнером по реализации проекта стала казахстанская компания ТОО «Дэн». В настоящее время ведутся подготовительные процедуры по разработке ПСД», – информировал глава региона.

По плану своя ТЭЦ в городе Кокшетау установленной мощности 430 Гкал/ч и 180 МВт появится в 2024 году. В настоящее время город является единственным областным центром, отапливаемым локальными котельными ГКП «Кокшетау жылу» и получающим электроэнергию по сетям от внешних источников, в частности от экибастузских ГРЭС. За реализацию проекта по строительству теплоэлектроцентрали неоднократно брались как местные исполнительные органы, так и частные инвесторы.

Колеса диктуют

В Экибастузе на базе ТОО «Проммашкомплект» запущено собственное производство железнодорожных колес проектной мощностью 200 тыс. штук в год. До настоящего времени на предприятии собирали колесные пары, причем сами колеса производили из импортных заготовок. Теперь их будут отливать в цехах экибастузского предприятия. На проектной мощности завод планирует выйти весной 2019 года. 70% продукции будут отправлять на рынок РФ и 27,5% реализовывать в Казахстане. Стоимость проекта составляет 54 млрд тенге, из которых 36 млрд – кредитная линия БРК.

Что позволено Юпитеру, не позволено быку

Покупка служебной квартиры стоимостью почти 50 млн тенге вызвала у павлодарцев вопрос об обоснованности траты бюджетных средств

В текущем году акимат Павлодара приобрел для своих сотрудников семь служебных квартир повышенной комфортности. Среди них есть и двухуровневые пятикомнатные апартаменты. В ряду претендентов на проживание в них оказался и недавно назначенный акимом города Ануар Кумпекеев.

Марина ПОПОВА

Пока многодетные матери Павлодара годами ожидают, когда подойдет очередь на коммунальные квадратные метры, городская администрация тратит значительные суммы бюджетных тенге на приобретение арендного жилья для чиновников. Доказательством тому стало объявление о покупке служебной квартиры, размещенное в октябре на сайте госзакупок ГУ «Отдел ЖКХ, пассажирского транспорта и автомобильных дорог города Павлодара». Требования организаторы конкурса обозначили определенные: жилье бизнес-класса площадью в пределах 225–230 кв. м, пятикомнатное и в двух уровнях. Один продавец вскоре нашлся. Сделка состоялась. Стоимость квартиры – 49,9 млн тенге.

Информация о сделке вызвала резонанс. Ведь к концу 2018 года в очереди на получение жилья в Павлодаре более 16 тыс. человек, и никто из них не рассчитывает на проживание в особых условиях. Чиновники прокомментировали ситуацию, но ясности не внесли, лишь заверили, что все сделано в рамках закона.

«Это сделано в целях эффективной реализации государственной политики, которая нацелена на ротацию кадров. Все госслужащие в рамках ст. 56 закона «О государственной службе» имеют право



Так выглядит дом, где расположена служебная квартира почти за 50 млн тенге, предназначенная для неизвестного квартиросъемщика. Фото из открытых источников в интернете

претендовать на служебное жилье», – заявил заместитель акима города по экономике Аян Бейсекин в ответ на вопросы журналистов.

Именно он, а не аким города Ануар Кумпекеев вышел к настаивающим на пояснениях представителям прессы. В текущем году, по информации чиновника, было приобретено семь квартир. Назвать сумму, потраченную из бюджета, спикер не смог. Однако он уточнил, что, поскольку специального жилья для приезжих чиновников в Павлодаре не строят, коммунально-жилищный фонд акимата пополняется только за счет покупок недвижимости.

«На сегодня у нас реестр ходатайств более 15 служащих, которые в рамках ротации были переведены в Павлодар и область и претендуют на служебное жилье. Задача государственных органов – стратегически смотреть вперед, чтобы мы могли использовать данные квар-

тиры и для других госслужащих», – отметил Аян Бейсекин.

Высокие требования, предъявляемые к покупаемому жилью, спикер объяснил следующим образом: «В текущем году введено не так много домов, был рассмотрен усеченный круг возможных вариантов. Необходимо понимать, что рынок в Павлодаре имеет конкретные очертания. Квадратный метр жилья в новостройке сегодня составляет 200–250 тыс. тенге. В данной квартире стоимость квадратного метра составляет 214 тыс. тенге».

При этом он напомнил, что, согласно нормативам, на одного человека должно быть не менее 18 кв. м жилья, поэтому на данной жилплощади будет проживать семья из пяти человек.

«Среди заявлений от квартиру имеется и заявление от Ануара Кумпекеева. Он, как всякий чиновник, имеет право быть обеспе-

ченным жильем. В его семье пять человек», – сообщил заместитель акима города.

По данным спикера, на сегодня в Павлодаре порядка 100 квартир относятся к числу служебных и все они оказались уже занятыми.

Сам аким города на недавнем брифинге озвучил данные, свидетельствующие о росте объема строительства в областном центре. По его словам, в Павлодаре по итогам года за счет всех источников финансирования будет введено свыше 190 тыс. кв. м жилья, что на 11,4% больше, чем в 2017 году. Среди них есть и частные застройщики, где квадратные метры стоят от 150 тыс., но не выше 178 тыс. тенге. Между тем сегодня на специализированных сайтах можно найти пятикомнатную квартиру нестандартной планировки за 18 млн тенге, где жилая площадь составляет 90 кв. м и, таким образом,

вписывается в рамки необходимого норматива.

По данным новостного портала NOLA News, в 2018 году на покупку 11 квартир для служебного пользования в пяти городах Казахстана потрачено 484 млн тенге. В Павлодаре оказалась вторая по стоимости квартира. Самый дорогой дом бизнес-класса купили в Атырау. Его цена – 57,7 млн тенге. 82,4 млн тенге потратил заказчик в лице городского отдела строительства на две элитные квартиры в Усть-Каменогорске. На четвертом месте по дороговизне покупаемых служебных квартир Шымкент, где управление жилья и жилищной инспекции объявило конкурс на покупку пяти квартир. Цена каждой – 43,1 млн тенге.

На пятом месте рейтинга портала оказался город Кокшетау. Четырехкомнатную квартиру в 145 «квадратов» отдел строительства города приобрел за 39,9 млн тенге.

Когда верстался номер, пресс-служба областного акимата распространила пресс-релиз, где сообщается, что аким Павлодара получил выговор за неэффективное расходование бюджетных средств. В частности, в документе говорится: «На совещании в областном акимате обсуждался вопрос по эффективному расходованию бюджетных средств. На нем глава региона Булат Бакауов затронул тему покупки служебного жилья акиматом Павлодара. Он согласился с необходимостью предоставлять квартиры госслужащим, приезжающим в область по ротации, но не по высокой стоимости и не в отдельно стоящем здании, а в имеющемся многоквартирном жилом фонде. Глава региона поручил рассмотреть вариант обмена приобретенной квартиры на другое жилье и предоставить его детям-сиротам по очередности. По результатам рассмотрения вопроса аким области вынес градоначальнику выговор за неэффективное расходование бюджетных средств».

Нужен единый поставщик?

В СКО назвали способ предупредить манипулирование ценами на уголь в следующем году

В СКО решили навести порядок на угольном рынке. Чтобы в будущем не возникли дефицит, ажиотаж и не росли цены, местные власти задумали связать добытчиков с надежным партнером-поставщиком. Изменения грянут лишь в 2019 году, а в этом пока пришлось договариваться с посредниками, чтобы снизить цены на топливо для населения.

Павел ПРИТОЛЮК

С 24 ноября в СКО начали снижаться цены на твердое топливо для населения на 800–2900 тенге за тонну в зависимости от его разновидности. Это стало итогом объявленной повсеместной борьбы с завышенными ценами и тарифами.

«Проведена работа по заключению меморандумов о взаимопонимании и сотрудничестве между акиматом области и шестью поставщиками угля с целью снижения цен на уголь для населения. Цена пошла на понижение с 24–26 ноября текущего года», – рассказал во время заседания областного акимата 4 декабря руководитель регионального управления энергетики и ЖКХ Адильбек Аубакиров.

Но результат решили закрепить, сработав на опережение. Представители местной власти считают, что цену во многом формируют присутствующие на рынке посредники.



Топливо дорожает, при этом нет гарантии, что не возникнет дефицит. Отопительный сезон прошлого года для СКО по углям выдался проблемным – перебои в поставках возникли в октябре и продолжались практически всю зиму. Причиной назвали отсутствие нужного количества специализированных вагонов.

В текущий отопительный сезон необходимые запасы уже сделаны. На это Северо-Казахстанской области требуется порядка 385 тыс. т угля, отмечают в управлении энергетики региона. Около

370 тыс. т североказахстанцы уже закупили.

Но на совещании в областном акимате первый руководитель СКО Кумар Аксакалов подчеркнул, что с 2019 года избежать повышения цен на уголь помогут соглашения с предприятиями по добыче этого вида топлива и переход к единому поставщику. Насколько эффективной окажется эта мера и повлияет ли она на политику ценообразования энергетических предприятий, для

которых уголь также должен стать дешевле, станет ясно к следующему отопительному сезону. А сегодня управление энергетики и ЖКХ СКО в качестве примера ценообразования на уголь привело схему доставки до г. Тайынши (административный центр Тайыншинского района СКО. – «Къ»).

На угольном разрезе шубаркульский уголь стоит 5,5 тыс. тенге. Услуги трейдера обходился в 5,6 тыс. тенге за тонну, железнодорожная перевозка оценивается в 1677 тенге за 729 км, а на железнодорожных тупиках свои надбавки делает реализатор. В итоге уголь продавали на тупиках за 13,5 тыс. тенге, в селах цена превышала 15 тыс. за тонну. Благодаря достигнутому в этом году взаимопониманию между руководством области и поставщиками надбавка трейдера снизилась на 40%, до 3640 тенге за тонну. Уменьшили наценки и реализаторы на ж/д тупиках – на 17%. За тонну топлива теперь просят 11 250 тенге. Для конечного потребителя, с учетом автоперевозок, «шубаркуль» снизился в стоимости до 12 750 тенге за тонну.

«С начала отопительного сезона четыре реализующих уголь предприятия повысили цену. Но у ТОО «ТЭК «Альянс жоль» цены в итоге нашей работы были снижены до первоначальных. По трем остальным компаниям нужно доработать еще», – прокомментировал в ходе совещания аким СКО.

Достучаться до небес

Почему Алик Шпекбаев оказался «последней инстанцией» для бизнесменов Костанайской области?

Предприниматели Костанайской области обратились за помощью к руководителю Агентства РК по делам государственной службы и противодействию коррупции Алику Шпекбаеву. Они вынуждены просить его решить вопросы, до которых не дошли руки у профильных министерств и местных исполнительных органов.

Татьяна МОРОЗ

Автодилеры Казахстана получили шанс решить наболевший вопрос. На встрече с главой Агентства РК по делам государственной службы и противодействию коррупции Аликом Шпекбаевым костанайские бизнесмены рассказали, что с 2014 года продвигают идею создания в Казахстане специальных государственных номеров для автомашин из автосалонов.

Зачем кот в мешке

Дело в том, что в нашей стране новое авто имеет право появиться на дорогах лишь после того, как владетель зарегистрировал его в дорожной полиции. Но автодилеры считают, что для клиента важно проехать именно на том авто-



А. Шпекбаев солидарен с автодилерами. Фото автора

мобиле, который он покупает, а не на предоставленном для тестирования.

«Например, в Германии этот вопрос решается очень просто. У каждого автосалона есть два-три дилерских номера на все предприятие. Их навешивают на любой автомобиль, понравившийся покупателю, и тот спокойно выезжает на дорогу. А у нас что? Мы не можем. Сразу попадем в неприятную ситуацию», – се-

ует представитель ТОО «Автодом-Костанай» Валерий Ахтямов.

По его словам, компания направляла письма депутатам мажилиса парламента, в правительство, получила поддержку палаты предпринимателей, но решить проблему до сих пор не удалось. Председатель антикоррупционного ведомства Алик Шпекбаев с бизнесменами согласился. Он предложил им вновь составить письменное обращение, но уже на его имя, чтобы вопрос смогли проработать и найти решение.

«Как так? Кота в мешке брать? Давайте мы соберемся и этот вопрос отработаем», – сказал Алик Шпекбаев.

За что штрафы?

Другое предприятие, которое является субъектом естественных монополий в сфере обслуживания подъездных железнодорожных путей, – ТОО «ОРТ» – считает, что их

За 8 месяцев 2018 года, по данным департамента по делам госслужбы и противодействию коррупции по Костанайской области, в регионе было проведено 511 проверок в разных сферах и выявлено свыше 100 нарушений. За коррупционные преступления было осуждено 16 чиновников

незаконно штрафуют за неправильно оформленный отчет об исполнении тарифной сметы. Оказывается, в этом году были изменены правила составления отчета, о чем бизнесмены узнали, когда к ним начали поступать претензии.

«По действующим правилам регулирования монополистов малой мощности необходимо приложить отчет о прибылях и убытках по форме, утвержденной министром финансов в 2015 году. Однако этот приказ утратил силу в июне 2017 года, и была утверждена новая форма. Но Министерство национальной экономики РК не внесло соответствующие изменения в правила, то есть не изменена ссылка на форму отчетности. В связи с этим монополисты малой мощности продолжают сдавать отчеты по утратившей силу форме отчета. Налицо уже на стадии разработки изменений расхождение действий Министерства национальной экономики и Министерства финансов», – отмечает юрист ТОО «ОРТ» Ержан Куликинов.

Как пояснили представители Палаты предпринимателей Костанайской области, изменения до костанайских бизнесменов «во время не дошли», в итоге – штрафы. Причем внушительные: от 480 тыс. до почти 2 млн тенге.



Юрист Ержан КУЛИКЕНОВ:
«Нас оштрафовали незаконно!»
Фото автора

«Почему такая большая дистанция между государственными органами и бизнесменами? Почему не разьясняю? Если вашей вины нет, то разберемся. Тем более если до них не доходило, разные редакции закона, несогласованность, какое основание, чтобы привлекать к административной ответственности?» – прокомментировал вопрос глава Агентства по делам госслужбы и противодействию коррупции.

В завершение встречи Алик Шпекбаев призвал предпринимателей обращаться по вопросам коррупционных проявлений к нему лично, через блог и соцсети.

Миллиарды – на воду

Рекордный объем средств направили на водоснабжение. А каков эффект?

После критики президента страны, указавшего на проблемы с обеспечением водой сельчан в Павлодарской области, финансирование проектов усилилось. Свыше 20 млрд тенге, большей частью из республиканского бюджета, выделено на крупные и локальные проекты текущего и будущего годов. Но и в случае успешной их реализации центральное водоснабжение появится лишь в трети сельских населенных пунктов в 2019 году.

Алтынгүл САГИТОВА

Вкратце напомним: проблему централизованного водоснабжения местных сел во время визита в Павлодарскую область в июле 2018 года обозначил Нурсултан Назарбаев. «В области 270 населенных пунктов не обеспечены централизованным водоснабжением. Самый низкий показатель среди всех регионов. Воды достаточно. В чем

здесь дело?» – выяснял он у акима Булата Бакауова.

Местные власти рапортовали тогда, что работу по изменению ситуации ведут. А сегодня подводят промежуточные итоги. Что касается городов, доступ к централизованному водоснабжению теперь увеличен до 92%.

«За 2015–2017 годы в трех городах области выполнили 15 проектов на 5,6 млрд тенге. Выполнены реконструкция и строительство 28,3 км водопроводных сетей в Экибастузе и Ақсу, модернизация водоочистных сооружений Павлодара, реконструкция и строительство 15,1 км канализационных сетей, частично – модернизация насосного оборудования и канализационных насосных станций городов», – перечислил руководитель управления энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Павлодарской области Ержан Иманзаипов на аппаратном совещании в акимате.

В текущем году завершаются четыре проекта в рамках Программы развития регионов до 2020 года на общую сумму более 3,3 млрд тенге. Речь идет о реконструкции двух

участков канализационных сетей протяженностью 2,3 км в Павлодаре, 25,2 км водопроводных сетей в Ақсу, 8,3 км водопроводных сетей в Экибастузе. По программе же «Нурлы жол» реализуется пять проектов на общую сумму более 1 млрд тенге.

«На 2019 год в комитет по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства Министерства по инвестициям и развитию заявлено 16 проектов на общую сумму свыше 7,9 млрд тенге, одобрение получено на 4,4 млрд тенге», – сообщил Ержан Иманзаипов.

Дополнительно планируется заявить 11 проектов на 5,4 млрд тенге, в том числе по проблемному вопросу разделения холодного и горячего водоснабжения Экибастуза. По словам акима Экибастуза Нуржана Ашимбетова, подготовлено семь проектов на сумму около 6 млрд. Пока думают, рассчитывать на республиканский бюджет или на ЕБРР. Кроме того, «Горводоканал» Экибастуза собирается инвестировать в реконструкцию водоснабжения 4,6 млрд тенге кредитных средств от ЕБРР.

Вместе с тем по селам показатель водоснабжения остается невысо-

ким и работы предстоит немало. По словам руководителя управления недропользования, окружающей среды и водных ресурсов Кадылжана Сатиева, 96 сельских населенных пунктов из 354, или 27,1%, уже имеют доступ к централизованному водоснабжению, 192 пользуются водой из местных источников, в 58 пьют очищенную воду из комбинированных блок-модулей (КБМ), в 8 селах – привозную воду. В 2018 году начаты строительные работы по 37 проектам водоснабжения на общую сумму 15,3 млрд тенге. 21 объект будет сдан в этом году, и показатель водоснабжения увеличится до 29,7%, при этом около 27 тыс. человек будут обеспечены качественной питьевой водой.

На 2019 год в МИР РК из Павлодарской области подана бюджетная заявка для реализации более 40 проектов на сумму свыше 14 млрд тенге, включая 13 переходящих. При полном финансировании проектов стоит задача достичь показателей централизованного водоснабжения сел в такой последовательности: в 2018 году – 29,7%, в 2019 году – 39,3%. Однако по мере уточнения бюджета эти показате-

ли, несомненно, поменяются, говорят в управлении недропользования, окружающей среды и водных ресурсов.

По населенным пунктам численностью менее 500 человек будет продолжена установка КБМ, в первую очередь в 43 селах, где, по данным департамента охраны общественного здоровья Павлодарской области, выявлены несоответствия требованиям по качеству воды.

Все же проблемных моментов на селе значительно больше, чем в городах. На ввод первой очереди Беловодского группового водопровода в Иртышском районе государство потратило 2,8 млрд тенге, а вода стала доступной лишь физически, но не по цене – тариф предъявили в 340 тенге/м³ без НДС, что очень дорого. Чтобы население могло пользоваться централизованным водоснабжением, требуется субсидирование.

«Вопрос по субсидированию застрял в Министерстве финансов. А пока на сегодня пять сел подключены, вода подается», – сказал на совещании руководитель ПФ РГП «Казводхоз» Жумагельды Кожанов.

В первую очередь водопровода включены лишь пять прибрежных сел, а строительство второй очереди с охватом 12 населенных пунктов ввиду больших затрат решено отложить. К слову, протяженность магистрали составила бы 270 км. По словам Жумагельды Кожанова, комитет по водным ресурсам МСХ РК решил, что целесообразно расходовать большие средства, которые не окупятся.

Еще один сложный и затратный проект с аналогичной судьбой – реконструкция Майского группового водопровода стоимостью около 5,4 млрд тенге. На этот год выделено 2,6 млрд тенге, пробурено семь скважин в селе Баскөл, построено 136 из 142 км магистрального водопровода, который будет сдан в следующем году. Освоено 2,3 млрд тенге, до конца года подрядная организация обещает использовать все средства, так как на сегодня ведутся работы по строительству насосных станций первого и второго подъема. На следующий год запланировано продолжение работ на оставшемся сумме с подключением к водопроводу 15 сел.

Деньги есть, но не для всех

Не все последователи «зеленых» идей могут рассчитывать на субсидирование проектов

Казахстанским бизнесменам государство субсидирует затраты на приобретение возобновляемых источников энергии. Однако в Костанайской области этой возможностью в 2018 году смогли воспользоваться лишь единицы. С чем это связано, выяснял «Къ».

Татьяна МОРОЗ

Несколько лет назад, когда глава государства призвал использовать «зеленые» технологии в жизни и бизнесе, акиматы наряду с предпринимателями проявили к ним повышенный интерес. Занимающееся водоснабжением города коммунальное предприятие «Костанай-Су» в течение последних трех лет искало возможности для снижения своих затрат. В том числе изучало плюсы и минусы внедрения возобновляемых источников энергии.

Решились на б/у

«Деньги решили в кредит не брать, сэкономили. 6 млн тенге выделили на установление новых солнечных батарей на территории насосной станции. В эту сумму обошлось оборудование, его монтаж и наладка. Аккумуляторы находятся в небольшом здании для охраны. Благодаря солнечной энергии последние месяцы здание освещает-

ся, а теперь еще и отапливается за счет получаемого электричества», – поясняет директор ГКП «Костанай-Су» Еркебулан Файзулаев.

Технология позволяет экономить 300 тыс. тенге в месяц. Окупить вложения на предприятии планируют за три года, а после будут подчитывать прибыль. В управлении энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Костанайской области не скрывают, что таких проектов по «зеленой» экономике в регионе не так много, как хотелось бы.

«Имеются положительные примеры установки малых альтернативных источников энергии, но они единичны. Наши бизнесмены хотят сразу получить выгоду, но «зеленые» проекты долгосрочные: сначала вложения, а потом – выгода. Конечно, оборудование дорогое. В среднем солнечная станция мощностью 1 кВт стоит 1 млн тенге. Мы проанализировали купленное оборудование, оказалось, что многие приобрели уже бывшее в употреблении», – рассказывает в комментариях «Къ» руководитель отдела энергосбережения управления энергетики и ЖКХ Клара Мочалова.

При этом крупные проекты в Костанайской области есть, они на стадии реализации. Общая сумма инвестиций – 1,2 млрд тенге. К примеру, по данным управления, ГКП «Аркалыкская теплоэнергетическая компания» приступило к установке турбоагрегата Siemens для производства энергии и газа.

В Рудном до конца текущего года на пешеходных переходах установят солнечные аккумуляторы китайского производства общей стоимостью 14,7 млн тенге. Кстати, и все 48 smart-скамеек стоимостью 400 тыс. за единицу, которые до конца года появятся в регионе, тоже произведены в КНР.

«В целом большинство используемого в регионе «зеленого» оборудования – иностранного происхождения, оно из Германии, Израиля, Украины, Китая. Это становится причиной того, что субъектам бизнеса выплачивается небольшой объем государственных субсидий. Ведь основополагающее условие для этого – применение отечественного продукта», – говорит представитель управления энергетики.

При этом в Казахстане солнечные батареи производят одно предприятие – ТОО «AstanaSolar», а в Ақтобе пока только намерены построить завод по сборке ветрогенераторов.

«В соответствии с Законом РК «О поддержке использования возобновляемых источников энергии» государством возмещаются 50% затрат потребителя на приобретение установок возобновляемых источников энергии суммарной мощностью до 5 кВт, но только казахстанского производства. Играть роль и место расположения оборудования – вблизи не должно быть доступа к электросети. Уже долгое время заявок на субсидирование



За счет этих солнечных панелей ГКП «Костанай-Су» экономит 300 тыс. тенге в месяц. Фото автора

не поступало», – пояснила Клара Мочалова.

Когда нет выхода

После выставки EXPO 2017 в Костанайской области предлагалось внедрить 15 «зеленых» технологий, к реализации некоторых из проектов уже приступили:

- в Алтынсаринском районе установили святильники с солнечными батареями;
- в Амангельдинском районе – солнечные аккумуляторы на зимовках на шести предприятиях;
- в Ауликкольском районе бизнесмен оборудовал СТО солнечными водонагревателями;
- в Мендыкаринском районе и Аркалыке появилась гибридная ветро-солнечная станция мощностью 3,5 кВт;

– в Костанайском районе – ветровая роторная турбина Болотова мощностью 5 кВт.

В общем, как отмечают в управлении энергетики и жилищно-коммунального хозяйства облакаимата, примеры использования малых альтернативных источников энергии есть во всех городах и районах области, но они единичны и проекты локальные.

По данным управления, за последние 15 лет объем потребления электроэнергии в Костанайской области вырос почти на 20% и сегодня составляет около 5 млрд кВт·ч в год. И лишь треть регион может покрыть своими силами. Недостающую электроэнергию компенсируют за счет поставок из Павлодарской области. Чтобы снизить эту зависимость, предприниматели области

постепенно, с подачи акиматов и самостоятельно начали использовать ВИЭ. Правда, пока в основном делают это предприниматели на селе и исключительно для собственных нужд. К примеру, ТОО «Колос» из Денисовского района вместо того, чтобы тянуть электролинию за 28 млн тенге до новой животноводческой базы, этим летом установило ветро-солнечную станцию.

«Мощность станции – 6 кВт. Она нам обошлась в 8 млн тенге, установили за несколько месяцев. Сейчас мы экономим до 300 тыс. тенге в месяц, это весомо и очень для нас выгодно. До этого мы еще пользовались топливным генератором, который ломался раз в три месяца. На субсидии заявление мы подали и получили от государства 3 млн тенге. Таким образом, 34% наших затрат возмещено», – рассказывает заместитель директора ТОО «Колос» Наталья Руди.

По словам Клары Мочаловой, субсидии, но уже по программе «Обводнение пастбищ», получают и животноводы. Им компенсируют до 80% затраченных средств. Но в регионе до «зеленой» революции далеко. В управлении энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Костанайской области не могут сказать, когда ситуация изменится коренным образом и у предпринимателей появится широкий выбор недорогого отечественного оборудования, а с ним и стимул применять новые технологии.

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
КУРСИВЪ | СЕВЕР

Газета издается с 28 августа 2018 г.

Собственник: ТОО «Allcoo Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тау», 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:
Маия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Изабел КЛЕВЦОВ
i.klevtsov@kursiv.kz

Редактор кор. пункта
в северном регионе:
Ирина АБЫЛКАНОВА
north@kursiv.kz

Редакция:
Алтынгүл САГИТОВА
Пабыл ПРИТОЛЮК
Жанар АХМЕТ
Татьяна МОРОЗ
Марина ПОЛОВА

Корректорское бюро:
Вера АН
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research
Айзулы ИБРАЕВА

Технический редактор:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Орелая ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ
Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию:
Танат КОЖИМАНОВ

Коммерческий директор:
Алина 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 ШОЛТАНКУЛ
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
№ 17228-Г, выдано 10 августа 2018 г.

Отпечатано в типографии РПБК «Дәуір»
РК, г. Алматы, ул. Калдаяқова, 17
Тираж 1080 экз.

Удар по кошелечку

Дорогое сырье подталкивает мясопереработчиков СКО к смене ценников

Колбасы и полуфабрикаты от одного из крупнейших мясоперерабатывающих предприятий Северо-Казахстанской области могут подорожать в 2019 году. Мясопереработчик взялся за пересмотр смет из-за удорожания сырья, в том числе из-за непрогнозируемого роста цены на куриное мясо. Представители предприятия заявили, что готовы преподнести покупателям постновогодний неприятный сюрприз.

Павел ПРИТОЛЮК

Предприниматели говорят, что во многом колебания стоимости мяса связаны с сезонным фактором. Летом, как правило, забой скота проводится неактивно и цены соответствующие, а осенью и зимой, наоборот, наступает хорошее время для оптовых закупок. А значит, можно строить планы. В этом году внезапное подорожание куриного мяса вносит дополнительные коррективы в расчеты. По данным регионального департамента статистики, только в ноябре мясо птицы в СКО стало дороже на 1,4%.

«Курица сейчас в цене подскочила очень сильно. А это важнейшее сырье. Мы мясо курицы в основном у местных производителей приобретаем, и оно слишком дорогое в настоящий момент», – отметила в комментариях СМИ инженер по стандартизации и качеству ТОО «Фрегат» Лариса Лосева. В этом году нехватка и подорожание сырья заставили это североказахстанское предприятие, занимающееся



производством колбасных изделий, полуфабрикатов и деликатесов, прибегнуть к кредиту. Завод почти два десятилетия работает в отрасли, и не первый раз вышеуказанные факторы заставляют использовать заемные средства, чтобы удержаться на плаву. Государство компании поддержало, обеспечив гарантирование по кредиту в рамках программы «ДКБ-2020».

«На эти средства мы приобретаем мясо, специи и другие ингредиенты. Помощью государства пользуемся только по мере необходимости. В основном сво-

Сейчас колбаса халал обходится покупателю в 1350–1500 тенге, однако из-за подорожания говядины и специй после нового года ценник изменится.

Фото автора

ими силами стараемся преодолеть трудности. Но при возникновении таких скачков цен мы вынуждены использовать этот механизм поддержки», – говорит г-жа Лосева.

Несмотря на то что предприятие закупает местное мясо, которое использовать этот механизм поддержки не удается.

«Все мясо мы закупаем на месте. Но только одно лишь мясо в колбасы не положишь. Нужны специи,

различные добавки, оболочка. В основном все это закупается за границей, в России. Если в Москве мы покупаем иностранные специи, то учитывается курс доллара и евро. Получается, как движется евро, доллар и рубль, так и у нас колеблются цены», – объясняет принципы ценообразования инженер по стандартизации и качеству.

Казахстанские специи в продаже есть, но, по словам специалистов, по вкусовым качествам они пока далеки от импортных, например используемых компанией австрийских аналогов.

«На мясоперерабатывающем комплексе пробовали и российские специи, но там тоже пока не все идеально», – отмечает руководитель колбасного цеха ТОО «Фрегат» Роза Капезова.

По ее словам, до нового года действующие цены на мясную продукцию удастся удержать, но в дальнейшем их придется корректировать. Так, ТОО «Фрегат» является единственной на данный момент компанией, производящей колбасу халал. Спрос на продукт велик как в Казахстане, так и в соседних регионах России. Но и эти колбасные изделия тоже станут дороже.

«Если мы будем цену сдерживать, в дальнейшем нам же будет тяжело. В данный момент продукция халал реализуется по 1350–1500 тенге. А говядина ведь подорожала. Сегодня это мясо высшего сорта оптом – 1200 тенге. А в прошлом году цена на нее была 950 тенге. Разница чувствительная», – поясняет г-жа Капезова.

Только в Петропавловске насчитывается порядка 20 мясопе-

По данным комитета по статистике МНЭ РК, в текущем году по сравнению с 2017 годом говядина подорожала на 5,9%, свинина – на 6,2%, конина – на 9,1%, баранина – на 5,6%. В ноябре в рост стремительно пошло и мясо курицы. Так, филе в стоимости выросло с 1400 тенге за кг до 1900, практически сравнявшись по цене с говядиной

перерабатывающих предприятий. По стоимости их продукция, как правило, выше привозной. В начале текущего года в областном акимате работу колбасных цехов региона подвергли критике за то, что местные заводы не могут в полной мере насытить рынок, уступая импорту. Причем, как показывают последние данные, далеко не всегда качественному.

Так, в департаменте охраны общественного здоровья СКО в ходе ноябрьского брифинга констатировали, что далеко не всей этой продукции можно доверять. По словам руководителя ведомства Серикбая Касмакасова, в результате проверок выяснилось, что наибольшее количество несоответствующей нормам продукции – свыше 92% – пришлось на долю импортных товаров из России, Китая, Турции, Франции, Польши, Кыргызстана, Украины и так далее. В 8% случаев претензии возникли к отечественным товарам.

Хотели как лучше, а получилось...

Установленную властями планку в 87,5% действующих субъектов малого и среднего бизнеса не взяли в Павлодарской области. К концу года этот важный целевой индикатор значительно снизили. Опираясь не на красивые цифры, а на реалии, акиматы констатируют: почти 10 тыс. малых предприятий и ИП числятся бездействующими. Это меньше, чем в прошлом году, но в корне ситуацию изменить не удалось.

Ирина АДЫЛКАНОВА

Показателей достигли

В региональный стратегический документ – «Программу развития территории Павлодарской области на 2016–2020 годы» – пришлось вносить изменения. Местным управлением экономики и бюджетного планирования скорректирован ряд заложенных в программу целевых индикаторов, по сути задач, которые должны быть выполнены к обозначенным периодам.

По результатам достижения этих показателей министерства оценивают деятельность местных акиматов. Несколько индикаторов отражают самочувствие МСБ, к примеру доля действующих малых и средних предприятий от общего числа зарегистрированных. Ранее в документе указали, что по итогам 2018 года она должна составить 87,5%, а на днях планку значительно снизили. Руководитель регионального управления экономики и бюджетного планирования Максат Турлубаев объявил об этом на сессии маслахата Павлодарской области.

«В сфере малого и среднего бизнеса по согласованию с Министерством национальной экономики индикатор по доле действующего малого и среднего предпринимательства на 2018 год изменен с 87,5 до 81,6%», – проинформировал главный экономист области.

Депутаты голосованием новый промежуточный индикатор поддержали, а «Къ» выяснил, сколько ТОО и ИП считаются бездействующими. В управлении предпринимательства, торговли и туризма со ссылкой на данные департамента статистики сообщили, что на 1 октября 2018 года в области зарегистрировано 53 172 малых и средних предприятия.

Корректировка показателей Программы развития территории Павлодарской области на 2016–2020 гг.

Доля действующих субъектов МСБ в общем объеме зарегистрированных, %	2018	87,5	81,6	Согласовано МНЭ РК
	2019	90,0	90,0	
	2020	93,0	93,0	

По данным управления экономики и бюджетного планирования Павлодарской области

Корректировка индикаторов Программы развития территории Павлодарской области на 2016–2020 гг.

Показатель	Годы	Старая редакция		Новая редакция	Примечание
		2018	2019		
Доля ВДС МСБ в ВРП, %	2018	16,5	17,5	Согласовано МНЭ РК	
	2019	17,1	18,3		
	2020	17,5	19,0		

По данным регионального управления экономики и бюджетного планирования



В Павлодарской области к концу года не достигли заявленного показателя доли действующих предприятий МСБ. Фото: www.shutterstock.com/Pressmaster

«Количество действующих субъектов МСБ на 1 октября составило 43 116 единиц, – сообщили в госорганах на запрос «Къ». – Таким образом, доля действующих субъектов МСБ составила 81,5%, а плановый показатель – 81,6%.

В управлении указали, что в текущем году имеются позитивные сдвиги: произошел прирост на 4,3%, или на 1040 единиц зарегистрированных предприятий, и на 2,8% (2005 единиц) по сравнению с годом прошлым выросло число реально работающих. Согласно данным, предоставленным «Къ» департаментом государственных доходов по Павлодарской области, наблюдается прирост налоговых поступлений от этого сектора.

«Налоговые поступления от субъектов малого и среднего предпринимательства за 9 месяцев 2018 года составили 45 976,7 млн тенге, или 23,0% от общего объема налоговых поступлений в государственный бюджет. За 2017 год было перечислено налогов в сумме 51 746,7 млн тенге», – подчитали в ДГД.

На 14-м месте

Однако 9856 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей все еще числятся в официальной статистике бездействующими. Кроме того, рост числа предприятий на 5,7% наблюдался и в 2017 году и, по данным государственных органов, рос и объем выпускаемой ими продукции. В то же время на тот момент область оказалась на 14-м месте в стране по объему налоговых поступлений в бюджет от

МСБ, а по темпу роста объема производства в этом секторе – на 16-м. Доля малого и среднего бизнеса в валовом региональном продукте зафиксирована по итогам 2016 года на уровне 15,1%, в 2017-м – 17,4%. А ведь еще в 2015 году вклад малого и среднего бизнеса в ВРП был 19,7%.

«Когда глава государства ставит задачу в 2020 году ее (долю в ВРП. – «Къ») довести до 50%, у нас в меморандуме 21%», – подвел итоги на совещании в феврале этого года аким Павлодарской области Булат Бакауов.

Почему бизнес закрывается

Представители управления предпринимательства уверяют, что делают для улучшения бизнес-климата все необходимое. И перечисляют причины, по которым малый бизнес, по их мнению, прекращает работу.

«Это сезонный характер работ, отсутствие дохода и иные причины, не позволяющие вести предпринимательскую деятельность на данный период. В целях поддержки субъектов МСБ, а также расширения их предпринимательского потенциала управлением проводится комплексная работа по улучшению условий ведения бизнеса, а также реализуются государственные программы поддержки предпринимательства», – говорится в ответе, представленном исполняющим обязанности руководителя управления Айдосом Сакеновым.

По его информации, только в этом году по «Дорожной карте бизнеса – 2020» за счет бюджетных средств оказана поддержка в виде субсидирования процентной ставки, гарантий по кредитам, грантов и подведения инфраструктуры 340 предпринимателям области. А программой развития массового предпринимательства, включающей обучение и предоставление льготного кредитования, охвачены более 1800 жителей региона.

Что касается будущего, то на 2020 год в Программе развития территории Павлодарской области обозначили индикатор доли действующего бизнеса в 93%. Планку установили высокою и пока не меняли.

Чтобы станция «не села на ноль»

Почему без строительства третьего энергоблока перспективы Экибастузской ГРЭС-2 не ясны?

В Казахстане прогнозируют рост потребления электроэнергетики к 2024 году до 109 кВт*ч. Возможно, наступило время реализовать задуманные проекты по развитию генерирующих мощностей. Однако на Экибастузской ГРЭС-2 о ближайших перспективах пока говорят без привязки к проекту по строительству третьего блока. Сейчас на первом месте стоит продажа своей доли российским акционером. Однако энергетики признают: вопрос наращивания мощностей – стратегический.

Алтынтуль САГИТОВА

Сегодня АО «Станция Экибастузская ГРЭС-2» (СЭГРЭС-2) с двумя блоками и установленной мощностью 1000 МВт несет нагрузку в 720 МВт. Располагаемая мощность – 920 МВт.

«План по выработке электроэнергии на 2018 год – свыше 5,1 млрд кВт*ч. Но мы опережаем, будет 5,4 млрд, или 106%», – сказал исполняющий обязанности председателя правления АО «СЭГРЭС-2» Мураткул Макеев, отвечая на вопросы «Къ».

Многое зависит от спроса. На его рост в Экибастузе надеются, ведь для северных источников электроэнергии в ближайшее время, в связи с завершением строительства третьей нитки ВЛ 500 кВ «Север-Восток-Юг», откроется южный рынок. Как сообщили энергетики на брифинге в региональной службе коммуникаций, «нитка» уже две недели находится под напряжением, значит, не за горами день пуска линии. И это может означать, что имеющийся на севере профицит от 3500 МВт зимой до 5000 МВт летом, как не раз заявлял министр энергетики, в таких условиях может быть весь

использован. Более того, по итогам работы за 9 месяцев текущего года потребление электрической энергии в Казахстане в сравнении с аналогичным периодом прошлого года увеличилось на 6%, или на 4 млрд кВт*ч, и составило 75,3 млрд кВт*ч. А в соответствии с прогнозным балансом электрической энергии Единой электроэнергетической системы РК, потребление электрической энергии к 2024 году достигнет более 109 млрд кВт*ч в год. В таких условиях может потребоваться наращивание генерации к 2025 году. Чем не повод для строительства энергоблока № 3 на СЭГРЭС-2?

Энергоблок № 3 станции нужен, считают сами представители станции. Но при этом не торопятся принять на свой баланс уже доставленное оборудование «КВАРЦ-КЗ» от оборудования для его строительства. Мураткул Макеев прокомментировал: «На сегодня завезено оборудование на станцию на 18,8 млрд тенге. Плюс на 20,5 млрд тенге – изготовленное в Китае. Сейчас пришло письмо о его приемке от комиссии. Решение принимается на уровне наших акционеров, одна сторона против. Но есть решение суда, по которому мы должны принять. Хотя в баланс электроэнергетики до 2023 года энергоблок № 3 не включили».

Например, свист на трубке означает отказ второй ступени, и это технологическая ситуация, но не авария.

«Такие моменты имеют место, но их число сокращено почти вдвое, с 13 в прошлом году до 7 в текущем. Есть выражение «станция села на ноль». Так вот мы на нуле не сидели никогда. Но иметь два блока означает ненадежный режим в межотопительный сезон. Поэтому строить надо», – прокомментировал спикер. По его словам, на предприятии работают над проблемой и, чтобы не было свища, ведут планомерную замену поверхностей нагрева.

Тем временем на станцию нашелся покупатель. Российский



«...Очень хотелось бы выкупить долю российской компании в Экибастузской ГРЭС-2, поскольку последняя является хорошим активом».

Серик ТЮТБАЕВ, управляющий директор по производству и управлению активами АО «Самрук-Энерго»

акционер – ОАО «Интер РАО ЕЭС» – намерен продать свою долю в станции. А недавно на вопрос «Къ» в АО «Самрук-Энерго» заявили о намерении выкупить 50% акций АО «Станция Экибастузская ГРЭС-2» у ОАО «Интер РАО ЕЭС».

«Интер РАО ЕЭС» однозначно хочет уйти. Ждем оценки, и (по договору) вторая сторона имеет первое право (покупки). Когда это будет определено, наше руководство, «Самрук-Казына», примет решение, как дальше действовать», – сообщил управляющий директор по производству и управлению активами АО «Самрук-Энерго» Серик Тютбаев, по словам которого казахстанской стороне «очень хотелось бы выкупить долю российской компании в Экибастузской ГРЭС-2, поскольку последняя является хорошим активом».

Если с финансами у казахстанского энергетического холдинга не возникает сложностей, то вот она, цена вопроса, – 16,74 млрд тенге, ибо, судя по консолидированному финансовому отчету «Интер РАО ЕЭС» за 2017 год, российский акционер оценил свою долю в станции в 3 млрд рублей.

Нужен единый поставщик?

<< 1

В результате сегодня, например, в Саумалколе (административный центр Айыртауского района СКО. – «Къ») уголь «каражара» реализуется населению по 13,2 тыс. тенге, в Тайыншинском районе – по 11,3 тыс. тенге. Самое внушительное понижение отмечается в Уалихановском районе. Там шубаркульский уголь подешевел почти на 3 тыс. тенге – с 14,5 тыс. до 11,6 тыс. тенге за тонну.

Между тем, согласно ноябрьскому исследованию energurgom.kz, самые высокие цены на уголь среди городов РК отмечались в Уральске, где тонна стоит 18 тыс. тенге, что на 16,1% дороже, чем в 2017 году;

в Актобе – 16 тыс. тенге за тонну и в Шымкенте – там за тонну черного топлива придется выложить 15,7 тыс. тенге.

Из северных регионов наивысший рост зафиксирован в Павлодарской области, где уголь по отношению к аналогичному периоду 2017 года подорожал на 32,6% и на конец ноября его стоимость доходила до 10,5 тыс. тенге за тонну. В Акмолинской области также произошел заметный рост – на 27,9%. Тонна угля здесь доходит до 14 тыс. тенге. В Костанайской области рост составил 10,9%. В Северо-Казахстанской области аналитический ресурс отмечает рост за год всего на 3,7%.

Розничные цены на уголь в октябре 2017–2018 гг. (тыс. тенге за тонну)

Города РК	2018	2017
Уральск	18	15,5
Актобе	16	15
Шымкент	15,7	16
Тараз	15,6	13,5
Кызылорда	15,1	14,2
Алматы	15	13,7
Жезказган	14,7	14
Талдыкорган	14,3	13,7
Кокшетау	14	11
Астана	13	15,1
Костанай	12,4	11,1
Петропавловск	11,2	10,8
Павлодар	10,5	7,9
Караганда	10,3	8,2
Усть-Каменогорск	9,8	8,5
Семей	8,6	7,7

Источник: КС МНЭ РК

Чем дальше, тем дороже

В селах Северо-Казахстанской области не работает механизм удешевления продуктов питания

В СКО сельчанам социально значимые продукты обходятся дороже, чем жителям городов. Дело не только в отдаленности населенных пунктов и экономических расчетах хозяев местных торговых точек. Оказалось, что заложенные в стабилизационный фонд социально значимые рис, мука, подсолнечное масло и овощи в районах появляются крайне редко.

Дарья СТЕПИНА

На совещании в акимате Северо-Казахстанской области чиновники рассказали, что цены практически на все социально значимые продукты питания в СКО ниже среднереспубликанских.

«В этом году в целях сдерживания цен на овощную продукцию в областной стабилизационный фонд закуплено 800 т овощей: 500 т картофеля, по 100 т моркови, лука и капусты», – доложила руководитель управления предпринимательства и туризма Куралай Жарова.

По ее словам, по мере необходимости в «социальные» торговые точки из продуктового фонда в продажу отправляют недорогие рис, крупу гречневую, сахар. В запасе имеются также масло подсолнечное, мука I сорта и макаронные изделия по сниженным ценам – все из списка социально значимых продуктов. Однако все это практически не реализуется в районах.

Между тем механизм удешевления пригодился бы именно там. Инспекторы аппарата акима области недавно провели мониторинг и отметили, что, к примеру, в Петропавловске сахар



в розницу стоит 232 тенге, а в Мамлютском районе (60 км от областного центра. – «Къ») – уже 260. Рис в районе Магжана Жумабаева стоит 235 тенге, а в Акжайынском – 280. В то время как из стабфонда рис отпускается по цене 213 тенге за килограмм. При этом ни в одном районе СКО нет специализированных торговых точек под вывеской стабфонда. Таким образом, нет и рычага для сдерживания цен, а частники руководствуются собственными соображениями.

«Неоднократно отмечалось, что как только в район отправляется партия продуктов питания из стабфонда, цены в сельских магазинах снижают-

ся, – подчеркнула Куралай Жарова. – Однако имеется проблема: в районах нет торговых павильонов, в которых можно было бы реализовывать удешевленные продукты питания. И даже когда мы предлагаем продукцию для реализации по фиксированным ценам, они не берут».

Фотоиз архива «Къ»

В ходе аппаратного совещания аким СКО Кумар Аксакалов попытался выяснить, почему сельчане лишены доступа к продуктам из стабфонда и что является причиной отсутствия павильонов и отказа от поставок. Ответов у акимов районов пока не нашлось.

Время – деньги

В Павлодаре наказывают рублем строительные компании, не сдавшие в срок жилые дома

Отдел строительства города Павлодара обратился в экономический суд с исками сразу к нескольким подрядчикам, взявшимся за возведение многоквартирных домов по государственным программам. Отдел акимата требовал взыскать неустойку за просрочку и признать предприятия недобросовестными участниками государственных закупок.

Ирина АДЫЛКАНОВА

8 млн тенге выплатит ТОО «Портал-ПВ» в качестве неустойки за то, что на два месяца позже установленного срока сдало в эксплуатацию многоквартирный дом.

Трехподъездную девятиэтажку в новом жилом комплексе «Сарыарка» должны были ввести в строй до 31 июля 2018 года, а фактически работы завершились 28 сентя-

бря. Новоселам построенного по госпрограмме дома с переездом пришлось повременить.

Выступивший заказчиком отдел строительства города Павлодара подал иск в специализированный межрайонный экономический суд. Госорган потребовал не только возместить неустойку в 12 млн тенге (исходя из суммы подряда в 722,8 млн тенге. – «Къ»), но и признать «Портал-ПВ» недобросовестным участником государственных закупок. В случае удовлетворения судом последнего требования предприятие не смогло бы участвовать в дальнейшем в строительстве госжилы.

Между тем суд учел все обстоятельства дела и удовлетворил иск частично. Подрядчик указал, что нарушение сроков завершения работ произошло по независящим от него причинам, а именно из-за неблагоприятных погодных условий, вынудивших стройку приостанавливать. Кроме того, суд учел, что, согласно нормативному постановлению Верховного суда

РК «О применении судами законодательства о государственных закупках», при рассмотрении исков о признании поставщиков услуг недобросовестными участниками государственных закупок необходимо принимать во внимание вину поставщика и наступившие негативные последствия для заказчика в результате причинения стороне договора ущерба.

«В рассматриваемом случае ответчиком работы выполнены в соответствии с условиями договора. Заказчиком работы приняты. В результате нарушения срока выполнения обязательств по договору сведений о причинении заказчику ущерба и наступлении для него негативных последствий в материалах дела нет, также нет сведений о наличии претензий по качеству выполненных работ. При указанных обстоятельствах и с учетом отмеченных норм права суд не усматривает оснований для признания ответчика недобросовестным участником государственных закупок», – го-

ворится в выводах судьи **Динары Бултыковой**.

Согласно решению подрядчик неустойку выплатит, но ее размер снижен до 8 млн тенге. Всего отдел строительства Павлодара подал иски к четырем подрядчикам, выигравшим конкурсы на возведение многоэтажек в новом микрорайоне «Сарыарка». Они также сдали объекты в эксплуатацию с нарушением сроков, сославшись на различные причины. Еще два иска уже удовлетворены частично. По решению суда первой инстанции неустойку должны выплатить ТОО «ДСК Монтаж» (1,5 млн тенге) и ТОО «Связьдеталь» (168 тыс. тенге), выполнявшие заказы горакимата на общую сумму в 1,1 млрд тенге. Апелляционные жалобы стороны не подавали. Еще одно дело в настоящее время находится на рассмотрении. Как сообщалось, в Павлодарской области в текущем году за счет бюджетных средств планировали построить и реконструировать 22 жилых дома.

Павлодар попал в птичьи силки

Пиццерии по российской франшизе появятся практически в каждом городе Казахстана

Павлодар в качестве площадки для развития рассмотрел алматинский бизнес. Каким образом новое предприятие планирует завоевывать неусухоощенного потребителя в регионах и конкурировать с пищей подешевле, рассказал управляющий ТОО «Hightower» Константин Тарасов.

Марина ПОПОВА

– Константин, прежде чем захватить рынок Павлодара, вы открыли пиццерию в Костанае. Почему вы начали оттуда?

– Причин несколько. Дело в том, что по условиям российского владельца «Додо Пицца» первая точка не может быть в городе с населением свыше 500 тыс. человек. Таков у них принцип работы.

– В Казахстане практически все города подходят под это условие.

– Да. И первоначально мой выбор пал на Атырау. Он показался экономически более успешным. Но пришлось отказаться, так как на тот момент возник вопрос с логистикой. Костанай в этом плане был более удобным, он расположен недалеко от Челябинска, где уже имелась «Додо Пицца». Город мне понравился, к тому же он не был заполнен конкурентами, и в 2015 году мы запустили проект. Кстати,

в Павлодаре этот рынок достаточно насыщен.

– В Костане вы уже почувствовали отдачу?

– Да. И довольно неплохо там развиваемся. Уже две пиццерии работают.

– Как в Павлодар попали?

– После Костаная нацелились на Алматы. Там большой, развитый рынок и, что уж скрывать, там интересно работать. В какой-то момент, а это была весна 2016 года, пошел реальный бум на франшизу «Додо». Казахстанский бизнес начал массово раскупать города, которые можно было забронировать без тендера. Точнее, право работать в них. Наша компания успела закрепить за собой Павлодар, хотя очень хотели прийти те, кто уже работает в Усть-Каменогорске, Астане и Экибастузе.

– Откуда такой интерес?

– Видимо, проследили за успехом уже запущенных проектов в Казахстане. А российский франшиза начала свой путь с Каскелена, затем Костанай, Усть-Каменогорск, Кокшетау. Чуть заполучить рынок Алматы, мне пришлось скооперироваться с другим алматинцем, Алексеем Ковальчуком, тем самым, что первым завел франшизу в нашу страну. В общем, пиццерии оказались удачным вложением средств. Те, кто интересуется успешными

франшизами, ищут их прежде всего в России. К сожалению, в Казахстане таких практически нет.

– Тендер ассоциируется с госзакупками. Выигрывает тот, кто меньше запросит за услугу или товар?

– Здесь иначе – дело в сроках, побеждает тот, кто быстрее откроет пиццерию. Собственник франшизы заинтересован в быстром продвижении бизнеса. Так что кто шустрее, тот города и занял.

– Вы анализировали, почему такой спрос именно на эту франшизу?

– Думаю, дело в успешной модели бизнеса. Как говорят, удачный кейс. И одним из немаловажных аспектов является качество. Многие локальные пиццерии стараются экономить, у нас – только качественные продукты.

– Так все утверждают.

– Нет, реально. За низкой ценой не может стоять хорошее качество. Мы не говорим, что мы дешевле пиццерия. Наверное, она подороже, чем у всех остальных в городе. При этом у нас жесткий контроль стандартов и приготовления. Раз в неделю проводится контрольная покупка тайными покупателями, на основании чего формируется рейтинг. Раз в две недели проводится проверка стандарта, когда смотрятся все.

– Франшиза предполагает, что все ингредиенты вам поставляются?

– Она подразумевает, что есть один крупный поставщик в России, который дает сниженные цены на сеть. Он отгружает тоннами. Ведь по данной франшизе за пять лет открыто 417 пиццерий, из них 350 расположены в России, Беларуси, Казахстане, и все закупает продукты в одном месте. Все местные поставщики, которые хотят с нами работать, к сожалению, таких цен дать не могут. Мы завозим часть ингредиентов, например настоящую моцареллу, фирменную муку и прочее. Мало кто делает из таких ингредиентов, все хотят сделать подешевле.

– Сколько стоит ваша пицца?

– Грубо говоря, от 1,5 до 3 тыс. тенге. В зависимости от размера.

– А что остальные пиццерии предлагают?

– На маленькую пиццу примерно одинаковая цена, а большая тенге на 500–700 у нас дороже. При этом доставку мы должны осуществить за 60 минут, если опоздаем, то сертификат выдаем на пиццу. Когда откроем вторую точку, а это еще одно условие франшизы, то время сократится до 45 минут.

– Сколько вложено в этот бизнес?

– Примерно 60 млн тенге. Это собственные средства учредителей

Экибастузцы против повышения тарифов

Повышение тарифа вдвое предложило экибастузцам на общественных слушаниях ТОО «Экибастузтеплоэнерго»

С наступлением холодов сотрудникам ТОО «Экибастузтеплоэнерго» пришлось исправлять повреждения, связанные с изношенностью, по данным предприятия, многих домов к отопительному сезону, что, в свою очередь, нарушало работу теплосетей. За чей счет праздник, объяснили «Къ» в пресс-службе АО «Павлодарэнерго», в состав которого входит экибастузская компания.

Наталья БЕКТЕМИРОВА

Периодически в СМИ появляются объявления о приостановке подачи горячего водоснабжения либо отопления на определенное время в микрорайонах города. Внеплановые отключения тепла выполняются при устранении повреждений с учетом температуры наружного воздуха. **Олеся Емельянова**, пресс-секретарь АО «Павлодарэнерго», отметила, что в предыдущие годы проводились такие же работы, а их объем зависел от количества повреждений. Если говорить о капитальном ремонте, то он выполнен в полном объеме, об этом сообщается в акте готовности. Теплопередающая компания уже заявляла об изрядной изношенности тепловых сетей, которая составляет 75,71%.

В ТОО «Экибастузтеплоэнерго» не отрицают, что для налаживания стабильной работы требуются финансовые затраты, как и то, что избежать убытков, которые покрываются за счет компании, можно при условии поднятия тарифа на услуги теплоснабжения. Одним словом, за счет средств потребителей.

И эти заявления нашли отражение в представленном на общественных слушаниях проекте тарифной сметы на производство, передачу и распределение тепловой энергии. Руководство АО «Павлодарэнерго» в лице гендиректора **Олега Перфилова** и ТОО «Экибастузтеплоэнерго» **Александра Захаряна** ознакомили экибастузцев

с расчетами, за счет которых удорожание тарифа возможно в 2 раза.

«При расчете статей тарифной сметы энергетики руководствовались «Правилами утверждения тарифов и тарифных смет в упрощенном порядке», «Особым порядком формирования затрат, применяемым при утверждении тарифов на регулируемые услуги субъектов естественных монополий». Технико-экономические показатели составлены в соответствии с энергетическими характеристиками, разработанными специализированной организацией ТОО «Павлодартеплоэнерго». Величина потерь определена ТОО «Павлодартеплоэнерго» по результатам энергетического аудита, проведенного аккредитованной Комитетом государственного надзора и контроля МИ и НТ Республики Казахстан организацией ТОО «ЭНЭКО», – говорится в официальном заявлении руководства АО «Павлодарэнерго».

Заявленная сумма составляет 10 326,16 тенге за 1 Гкал без учета НДС вместо 4740 тенге. При перерасчете учитывались повышение стоимости угля, воды, затраты на оплату труда. Предприятию для решения проблемы изношенности сетей и реализации инвестиционных программ необходима безубыточная работа. Поэтому исходя из цифр в теплопередающей компании такой тариф считают вполне оправданным.

«Для покрытия всех затрат и выполнения инвестиционной программы предприятию необходимо иметь доход в сумме более 9,029 млрд тенге. На величину прибыли и амортизационных отчислений, учтенных в тарифной смете, за вычетом гашения основного долга по займу ЕБРР, разработана инвестиционная программа, которая включает в себя строительство второй очереди золоотвала ЭТЭЦ (913, 461 млн тенге) и первый этап реконструкции тепломагистрали № V (595, 964 млн тенге)», – сообщается на сайте АО «Павлодарэнерго».

Проект не нашел отклика экибастузцев, они проголосовали против повышения тарифа и напомнили, что ранее президент дал поручение правительству обеспечить снижение тарифов на свет и тепло.

Источники финансирования инвестпрограммы	Тыс. тенге без НДС
Амортизация	594 731
Допустимый уровень прибыли	1 031 412
Гашение основного долга по займу ЕБРР	(-116 717)
Всего прибыль	1 509 425
Инвестпрограмма ЭТЭЦ	913 461
Инвестпрограмма ЭТС	595 964
Итого затраты на инвестпрограммы	1 509 425

Источник: <http://pavlodarenergo.kz>



Константин Тарасов уверен, что здоровая конкуренция является двигателем рынка. Фото автора

нашего предприятия. Срок окупаемости, думаем, 2–2,5 года.

– Что касается заработной платы сотрудников. Какова она?

– Тут западная модель работает: есть фиксированная ставка и есть бонусы за показатели.

– Хорошо, вы открылись, у горожан сегодня появился интерес к новинке. Когда он падает, что тогда?

– Хороший, яркий маркетинг. Думаю, павлодарцы его заметят. Я уверен, что рынок выигрывает, когда приходят такие компании, как наша. Он начинает развиваться.

– Коль скоро вы приобретаете основную часть продуктов в России, то вы зависите от рубля? – Отчасти да. Рубль сегодня относительно стабилен. Правда, в Российской Федерации продукты дорожают, когда поднимается доллар.