



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

КУРСИВ | СЕВЕР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 15 (33), ЧЕТВЕРГ, 25 АПРЕЛЯ 2019 Г.

СИТУАЦИЯ:
КОЖЕЙ НЕ ВЫШЛИ?

стр. 2

СИТУАЦИЯ:
ВО ЧТО ОБОЙДЕТСЯ ЗАКОН
«О РЕКЛАМЕ»

стр. 2

В ФОКУСЕ:
ВЫЙДУТ ЛИ ПЧЕЛОВОДЫ СКО
НА КИТАЙСКИЙ РЫНОК

стр. 3

НАШЕ ДЕЛО:
В ПОГОНЕ ЗА ДЖОБСОМ

стр. 4

Бриф-новости

Для мягкой посадки

Костанайский аэропорт закроют на 2,5 месяца, чтобы завершить реконструкцию взлетно-посадочной полосы. На эти цели планируется направить 4,7 млрд тенге. По официальным данным, на сегодня из республиканского бюджета для этих целей выделено 2,3 млрд тенге. Работы стартуют 15 июня и продлятся до конца лета, затем запланировано строительство терминала. В это время аэропорт уже будет работать в штатном режиме. Сдача всех объектов запланирована на ноябрь 2019 года.

Вторая жизнь завода Калинина

В Петропавловске осенью 2020 года планируется запустить дата-центр. Создавать его уже начали на базе бывшего завода им. Калинина. Большинство производственных помещений предприятия по выпуску электроизоляции порядка 10 лет пустовали. Сейчас инвестор начал освоение 24 гектаров земли. Как рассказал журналистам генеральный директор ТОО «PP Solutions» Алмаз Маралов, открытие дата-центра позволит создать дополнительно 150 новых рабочих мест. В проект будет вложено 18 млрд тенге инвестиций.

Аренда в рост

Как сообщает департамент статистики Северо-Казахстанской области, в I квартале 2019 года в регионе цены на аренду коммерческой недвижимости повысились на 0,2%. Значительный прирост цен был отмечен на аренду магазинов – на 3,3%. Надземные открытые и крытые паркинги снимать стало дороже на 2,4%. При этом аренда складских помещений подешевела на 4%.

Также в марте стало дороже снимать помещения под станции технического обслуживания и ремонта автомобилей на 1,7% и торговые площадки – на 1,1%.

Спрос на микросферу растет

Российское ООО «Гранула» намерено начать строительство своего производства в СЭЗ «Павлодар». Речь идет о возможности создания кластера экологически чистых предприятий по обработке промышленного минерального сырья. Предполагается начать производство легких и микрозаполнителей, расширяющих добавок, специализированных цементных смесей, а в перспективе и стимуляторов роста растений. Российская компания намерена объединиться в создании данного бизнеса с казахстанским ТОО «Kazspher».

Российский партнер на рынке с 2000 года, и на сегодня он является крупным поставщиком специальных минеральных наполнителей и комплексных добавок.

За дорогу ответят

В Павлодаре судят бывших руководителей местного филиала нацкомпании «КазАвтоЖол». На скамье подсудимых его экс-директор, заместитель руководителя, а также руководитель «Павлодарской лаборатории».

По версии обвинения, все они не раз получали деньги от частной компании за общее покровительство и беспрепятственное подписание актов выполненных дорожных работ. Один из эпизодов – взятка в сумме 1,5 млн тенге от директора павлодарского филиала ТОО «АБК Автодор». Впрочем, он и сам оказался на скамье подсудимых. Кроме денег, по мнению следователей, чиновники брали и ГСМ, а также пользовались услугами по ремонту личных автомобилей.

Тянут вниз

В машиностроительной отрасли СКО зафиксировано снижение объема производства минимум на 15%

Приостановка изготовления железнодорожной техники в АО «ЗИКСТО» и сокращение объемов выпуска АО «ПЗТМ» техники для нефтегазовых скважин стали причиной спада в машиностроении СКО. Между тем властями озвучены планы по доведению объема выпуска в отрасли с 20 млрд до 30 млрд тенге.

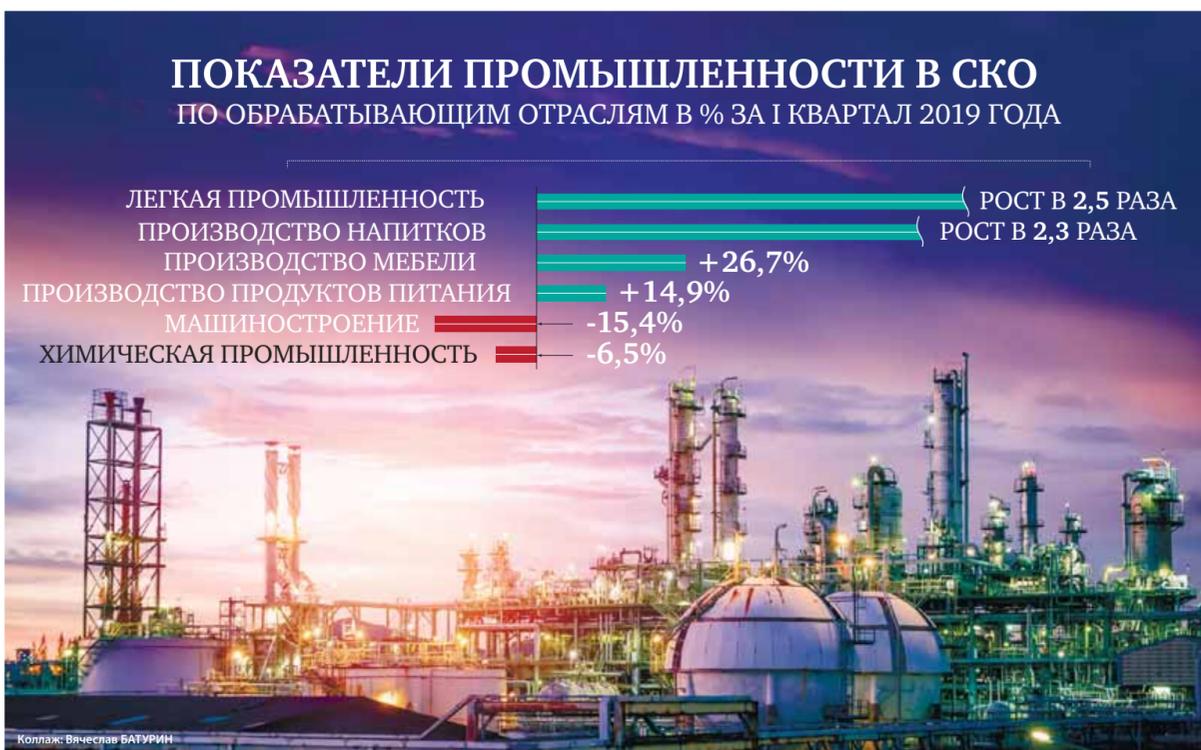
Павел ПРИТОЛЮК

Заводы лихорадит

В конце прошлого года два ведущих машиностроительных предприятия Северо-Казахстанской области – АО «Завод имени Кирова» и АО «Петропавловский завод тяжелого машиностроения» (ПЗТМ) – стали участниками комплексного плана развития региона и получили 6,7 млрд тенге на модернизацию. Деньги из республиканского бюджета поступают траншами, и первый компании уже получили. Однако сама отрасль все еще пребывает в кризисном состоянии.

Как отметил 16 апреля на заседании областного акимата заместитель главы региона Аскар Сакипкереев, в машиностроении СКО снижается объем выпуска продукции. Одним из двух предприятий, где это происходит, является как раз АО «ПЗТМ».

«В машиностроении региона за I квартал 2019 года наблюдается системное снижение на 15,4%. Это происходит за счет отсутствия производства железнодорожной техники в АО



«ЗИКСТО» и снижения производства машин для обслуживания нефтегазовых скважин в 15,2 раза на АО «ПЗТМ», – рассказал г-н Сакипкереев.

Проблемы в отрасли тянутся с прошлого года. В сентябре 2018 года стало известно, что из 12 основных предприятий, производящих порядка 20% продукции в машиностроении, три снизили свои объемы более чем на треть, или на 15,6 млрд тенге. Тогда, по

данным управления индустриально-инновационного развития, в АО «ПЗТМ» производство было снижено на 53%, или на 1,7 млрд тенге. На предприятии выпустили всего 14 установок для нефтегазовых скважин, тогда как в 2017 году таковых было сделано 30.

На ЗИКСТО в прошлом году возникли проблемы с поставкой комплектующих из Российской Федерации. Тогда же руководство

предприятия озвучило причину, объяснив, что ввиду сильной загруженности внутреннего российского рынка крупного литья для североказахстанского завода не хватало. А из-за санкций завозить материалы из Украины также стало проблематично.

Аким СКО Кумар Аксакалов отметил, что на сегодня данный вопрос решен положительно. Также ведутся переговоры с потенциальными заказчиками

вагонов – АО «КТЖ» и другими. Как рассказали присутствовавшие на встрече представители АО «ПЗТМ», руководство предприятия также постоянно ведет переговоры с возможными покупателями. Первый руководитель области подверг политику обеих компаний критике, отметив, что местные заводы «лихорадит».

стр. 3 >

Тепло для предпринимателей

На 60% территории Павлодара невозможно подключиться к инженерным коммуникациям

В Павлодаре все меньше свободных площадок, где можно разместить новые объекты, в том числе предпринимательские. Причина кроется в нехватке имеющихся мощностей трех городских ТЭЦ, которые вырабатывают не только электроэнергию, но и тепло. Последнего-то и не хватает сегодня жилому массиву и бизнесу.

Марина ПОПОВА

Привязать тепло

Большая часть территории Павлодара, до 60%, находится в так называемой красной зоне, где отсутствует возможность подключения к центральному теплоснабжению из-за нехватки мощностей. Это означает, что на этих площадках нельзя возводить новые объекты, как жилые, так и предпринимательские.

Перспективы развития системы теплоснабжения областного центра обсудили в ходе выездного совещания на ТЭЦ-3. Глава региона Булат Бакауов сказал, что уже разработан генеральный план Павлодара, который защи-



Фото: Валерий БУГАЕВ

Для успешной работы мощности павлодарских ТЭЦ требуют значительных вливаний.

тили в прошлом году в правительстве РК. К нему необходимо привязать и обновленную схему теплоснабжения Павлодара.

По словам Владимира Пешкова, генерального директора ТОО «СевКазЭнергоПром», явля-

ющегося проектной компанией, определены проблемные точки. Павлодар обеспечивают теплом три энергоисточника.

«Мы выполнили сравнительный анализ по выданным и перспективным техническим

условиям на подключение потребителей и сравнили их с мощностями, которыми располагают наши станции. С учетом перспективных нагрузок резерв остается только на ТЭЦ-3, незначительный резерв есть на

ТЭЦ-2. В зоне теплоснабжения ТЭЦ-1, где будут основные участки строительства, намечается дефицит», – отметил спикер.

стр. 2 >

СИТУАЦИЯ

Кожей не вышли?

Одной из главных проблем казахстанских ремесленников является недостаток сырья. Подходящую под ручную обработку кожу приходится покупать в России и европейских странах.

Павел ПРИТОЛУК

Приоритет винтажу

Несмотря на то что сфера животноводства в Казахстане достаточно развита, подходящую кожу для изготовления кошельков, ремней и сумок, которые могли бы быть конкурентоспособны на рынке, кожевники часто закупают извне. Об этом «Курсиву» рассказал ремесленник из Петропавловска Константин Кравцов. Проблема казахстанского сырья в том, что основная его доля производится для обувной промышленности и не слишком пригодна для авторских работ.

«Та кожа казахстанская, которую я закупал для работы, сейчас лежит у меня мертвым грузом. Дело еще и в том, что обувная промышленность у нас ориентирована на покупателей с заработком ниже среднего. Поэтому и сырье дешевле и проще. Это немного другой тип кожи, который называется «хромовая». Говоря откровенно, она похожа на ту, что завозится из Китая. То есть и изделия из нее будут похожи на китайские. Люди просто не поймут разницу, не увидят индивидуальности продукта. А ведь различия между китайской и европейской кожей определяются внешне и тактильно», — объясняет мастер.

По его словам, большим спросом среди мастеров пользуется тип кожи Sgazy horse. Среди отличительных черт, повлиявших на ее популярность, высокая прочность и способность менять цвета в местах изгибов, что придает ей налет винтажности. Как отмечает г-н Кравцов, закупать материал для будущих изделий приходится в основном в России. «Стоимость сырья определяется в дециметрах. Это кусочек 10 на 10 см. Кожа российского производства стоит порядка 20 рублей за 1 дм², украинская — 23 рубля за 1 дм², итальянская же может доходить до 100 рублей за 1 дм²», — говорит североказахстанский мастер.

Цена вопроса

Каждое изделие уникально, поэтому все делается руками, без поточного оборудования. Между собой казахстанские кожевники дел мастера практически не сопереживают, поэтому каждый волен устанавливать на свой продукт ровно ту цену, которую

он считает нужной. Узнаваемых кожевников в Казахстане не так много, около 30 человек. Конкурировать же приходится в основном с россиянами. У соседей кожевное дело развито гораздо лучше, отмечает спикер. Поэтому в бизнесе важно ориентироваться и на ценники российских коллег.

Конечно, в первую очередь в итоговую стоимость закладываются затраты на сырье. Много кожи в процессе подготовки отбраковывается, прежде чем будет готов устраивающий автора финальный вариант. Если сырье лучше применять высококачественное, то нити не обязательно использовать дорогие. Ведь на рынке представлено множество прочных и при этом недорогих разновидностей. Отдельной статьей рассматривается сложность изделия и временные затраты.



Фото из архива Константина КРАВЦОВА
Популярный у кожевников материал стоит больше 100 тенге за 1 дм².

«На начальном этапе у меня на изготовление кошелька ручной работы уходило 14 часов. Сейчас стал делать гораздо быстрее и без потери качества», — подчеркнул Константин Кравцов.

При этом, по его убеждению, при формировании ценника важно делать акцент не на том, что работа ручная, а исключительно на качестве готовой вещи, ее функциональности и внешнем виде.

«Приемлемая цена для портмоне большого размера для меня составляет 15 тыс. тенге. Хотя в России и у некоторых казахстанских коллег я видел варианты подороже», — отметил собеседник.

Все направления открыты

Что касается рынка, то для мастеров-кожевников он достаточно обширный и относительно свободный. Так, Константин Кравцов свою продукцию отправляет в Россию: в Москву, Санкт-Петербург, Екатеринбург и т. д. Тем

более что последние несколько лет транспортировка заказов перестала быть проблемной темой.

«Сейчас как раз то время, когда доставка быстрая и недорогая. Транспортными компаниями в Москву отправить посылку весом 0,6 кг стоит всего 2,6 тыс. тенге. То есть по такой цене можно отправить три-четыре кошелька. При заключенном договоре стоимость доставки вообще снижается до 1,5 тыс. тенге. И сроки составят всего три-четыре дня», — рассказал г-н Кравцов.

Чтобы быть успешным в своем деле, важно уметь не только хорошо работать с материалом, считает ремесленник. Мастер должен постоянно отслеживать все модные тенденции. Интернет такую возможность предоставляет, он же является основной площадкой для торговли. Самыми эффективными остаются

социальные сети, в особенности Instagram, и такие платформы, как российская «Ярмарка мастеров» или американская Etsy.

«В интернете нужно хорошо уметь разбираться, для того чтобы правильно анализировать рынки России и Запада. Эта вся информация доступна, всегда можно изучить лучшие позиции на рынке. В продаже Instagram показал особую эффективность в деле привлечения именно казахстанских покупателей. Тогда как «Ярмарка мастеров» позволяет осваивать российский и белорусский рынки», — пояснил г-н Кравцов.

Были и заказы из Латвии. Европейское направление у мастера вызывает особый интерес. Планирует он начать и выпуск кожаной обуви, для чего придется приобретать специализированное оборудование. Но и это не самое важное, пока вопрос с производством отечественного качественного сырья остается актуальным.

Промоушен-переворот

Бизнесмены подсчитывают, во что им обойдется закон «О рекламе»

С 11 апреля в Казахстане вступили в силу изменения в законе «О рекламе». Новшества коснулись срока оплаты налогов, ставок налогообложения, получения разрешительных документов, а также внешнего оформления витрин. Костанайские бизнесмены уже заявили о значительном увеличении финансовой нагрузки.

Татьяна МОРОЗ

Сидим читаем...

Весенние в закон «О рекламе» новшества вступили в силу с 11 апреля, но и сегодня активно обсуждаются в кругу владельцев магазинов, развлекательных заведений и рекламных агентств. Чиновники утверждают, что изменения продиктованы прежде всего заботой о внешнем облике зданий и городов. Однако предприниматели не согласны. Представители ТОО «Издательский Дом», например, беспокоит налог на видеоизображение. Ведь отныне каждый ролик, который будет демонстрироваться на LED-экранах, становится платным не только для клиента, но и для самого рекламного агентства. Сумма взимания зависит от вида рекламы, ее размера и даже от категории улицы. Минимальная ставка — 0,5 МРП, максимальная — 100 МРП.

«Изменилась оплата за изображения на LED-дисплеях и билбордах. Раньше их владельцы оплачивали налог за рекламу с конструкции, теперь если на LED-дисплеях одна и та же картинка меняется в течение месяца 10 раз, то за каждый ролик нужно будет платить. Оплата будет начисляться за каждое изображение по ставке налога. Наружная реклама, распространяемая посредством видеоизображения на площади до 20 кв. м, оплачивалась ранее в размере 10 МРП, сейчас — 7 МРП. Свыше 20 кв. м обходились в 15 МРП, сейчас — в 12 МРП. По бегущей строке удорожание — с одного до двух месячных расчетных показателей», — сообщила «Курсиву» главный специалист управления госдоходов Костаная Жанна Турганова.

Директор рекламного агентства ТОО «Репак» Наталья Булатова отметила, что коммен-

тировать корректировки пока не готова.

«Сидим изучаем, очень много изменений. Самое интересное, что через палату предпринимателей области отправляли наши предложения для внесения в этот закон, но среди новшеств я их не увидела. Вот, есть изменения касательно расположения билбордов вблизи дорог, применяются совершенно другие стандарты. Что будет с теми конструкциями, которые уже установлены? Мы ждем разъяснений», — рассказала Наталья Булатова.

За каждый рисунок плати

Ранее внешнее или внутреннее оформление витрин с видами товарной продукции рекламой не считалось. Теперь в законе фигурируют понятия «вывеска» и «реклама». За изображения товаров, брендов, акций, скидочек нужно платить. Например, если на входе в магазин на вывеске будет указано название магазина с надписью «Продажа продуктов», то она не будет облагаться налогом. Но если на этой вывеске будут изображены молоко или хлеб, например, с логотипом и написана фраза «Дешевые продукты», то это уже будет считаться рекламой. Но выход у бизнесменов есть: если изображение будет находиться с внутренней стороны магазина на расстоянии 15–20 см от окна, то налог платить не нужно. Рисунки конфет или печенья бесплатно разместить на внешней стороне витрины продуктового магазина больше не удастся, можно выставить только в витрине сам продукт. Текст также считается рекламой, если это не вывеска.

«То, что продается в магазине, невозможно будет изобразить на рисунке бесплатно. Если вы его размещаете, то это будет уже реклама, за которую надо платить. Предприниматели уже говорят о возрастании финансовой нагрузки. Вопросы мы отправили в Национальную палату «Атамекен», провели заседание с подкомитетом всех областей. Сейчас создана группа, которая ищет варианты снятия напряжений и решения вопроса. Реклама — это двигатель прогресса. А ее использование ограничили», — прокомментировал ситуацию начальник отдела правовой защиты костанайского филиала предпринимательской палаты Ренат Давлетпаев.



Ренат ДАВЛЕТПАЕВ, юрист Палаты предпринимателей Костанайской области: «Предприниматели уже говорят о возрастании финансовой нагрузки. Вопросы мы отправили в НПП «Атамекен». Сейчас создана группа, которая ищет варианты снятия напряжений и решения вопроса. Реклама — это двигатель прогресса. А ее использование ограничили».

Но пока НПП Казахстана пытается решить проблему, бизнесменам придется жить по новым правилам. Они, кстати, касаются и оформления разрешительных документов. Оно будет проводиться в два этапа. Сначала необходимо получить разрешение на саму рекламную конструкцию, а затем придется оформлять уведомление. «Разрешение нужно оформлять один раз, а уведомление об обновлении картинки — каждый раз, когда оно происходит. К уведомлению прилагаются сведения о периоде и месте размещения рекламы, об оплате за первый месяц размещения, эскизы. Местные исполнительные органы вправе дать письменные мотивированные замечания для их устранения», — разъяснили в управлении госдоходов.

Затем местные акиматы либо дают разрешение, либо запрещают. Но в случае, если чиновники в течение четырех рабочих дней не ответили на запрос, бизнесмен вправе визуальную рекламу разместить.

Когда придут штрафы

Как отмечают специалисты, все будет зависеть от работы акиматов. Именно они подадут списки тех магазинов или объектов, которые налоговики должны будут посетить. Пока управление госдоходов Костаная курирует работу 47 бизнесменов, которые оплачивали налог за рекламу. Сумма поступлений в городской бюджет от них в прошлом году составила 100 млн тенге, что на 4 млн больше, чем в 2017 году. С учетом того, что в областном центре работают порядка 3 тыс. объектов малого и среднего бизнеса, объем может возрасти значительно.

Тепло для предпринимателей

< стр. 1

Так что увеличение мощностей ТЭЦ называют актуальным вопросом. Иначе с ростом города дефицит тепловой энергии только усугубится. По мнению специалистов, еще одна из проблем в сфере теплоснабжения — недостаточная пропускная способность магистралей. В этой связи планируется заменить имеющиеся трубы на другие, с большим диаметром.

Гигакалории для бизнеса

Среди развивающихся площадок бизнеса — СЭЗ «Павлодар» в северной промышленной части областного центра. И чтобы не возникло проблемы с обеспечением теплом строящихся здесь объектов, энергетикам необходимо знать, какова будет эта потребность в ближайшие годы. ТОО «Павлодарские тепловые сети» дважды получало информацию. В первом случае речь шла

о 100 Гкал/ч, затем снизилась до 60 Гкал/ч. Для сравнения: 100 Гкал/ч — это совокупная мощность трех строящихся микрорайонов города, и чтобы обеспечить их, необходимо наращивать мощности ТЭЦ.

На совещании прозвучала информация, что количество уже выданных в Павлодар технических условий на теплоснабжение больше, чем их можно выполнить. Например, в Павлодаре планируется построить еще один тепличный комплекс с объемом инвестиций 510 млн тенге и проектной мощностью 3 тыс. тонн овощей в год. Но площадка, где он будет размещен, находится в сфере обслуживания ТЭЦ-1, входящей в состав АО «Алюминий Казахстана» из группы ERG, и для ее подключения к центральной магистрали необходимо дополнительно 56 Гкал, которых в запасе у станции нет.

Тем временем ряд объектов бизнеса Павлодара, не дождавшись подключения к теплоцен-

тралям, нашли более простое решение — они отапливают помещения при помощи печей. Согласно статистическим данным департамента экологии, более 78 предприятий используют печное отопление. Расход угля составляет до 500 тонн в час. Причем все это сжигается без очистных сооружений. Потребность данных объектов в тепле составляет порядка 100–120 Гкал. Так что это перспективный участок для подключения к теплоцентрали.

Руководителя ТОО «SportLine KZ» Рашата Кенина, выкупившего на аукционе земельный участок для строительства спортивного комплекса в областном центре, также волнует вопрос подачи тепла к его будущему объекту.

«ТОО «Павлодарские тепловые сети» отказало в подключении будущего спорткомплекса к системе централизованного отопления из-за отсутствия технической возможности. Как ответили мне тепловики, вопрос будет рассматри-

ваться после разработки плана реконструкции и строительства тепловых сетей Павлодара с перспективой до 2020 года. Поэтому мое заявление аннулировали и вернули документы», — отметил предприниматель на встрече с акимом Павлодара.

Бизнесмен опасается, что данный отказ станет причиной неосвоения участка в отведенное время. Ведь на реализацию проекта стоимостью 70 млн тенге отпущено три года.

Городские ТЭЦ на пределе

От отсутствия необходимого количества пара страдает не только малый бизнес, но и сами производители энергии.

«Тепло для нас не основной бизнес. Нам необходим пар для производства глинозема. В прошлом году мы недополучили 32 тыс. тонн глинозема по причине отсутствия необходимого количества пара. Этот факт для нас является очень критичным», —

пояснил в ходе совещания президент АО «Алюминий Казахстана» Роман Романов.

Руководитель завода отметил, что состояние котлов и турбин ТЭЦ-1, являющейся подразделением АО «Алюминий Казахстана», оставляет желать лучшего. При этом существует проблема в профессиональных подрядных организациях.

«Как вы знаете, минувшей зимой была ситуация, когда мы сутки работали на четырех котлах (из восьми имеющихся. — «Курсив»), но тем не менее город теплом обеспечили», — отметил г-н Романов.

Чтобы тепла хватало всем — и жилью, и бизнесу, необходимо наращивать мощность станций. Что касается ТЭЦ, входящих в АО «Павлодарэнерго», то рассматриваются три варианта. Первый — расширить ТЭЦ-3. Второй вариант — реконструкция ТЭЦ-2. И, наконец, третий — построить новую станцию. Самый оптимальный вариант — первый. На

Дополнительная информация

В Павлодаре действует ТЭЦ-1 АО «Алюминий Казахстана». На электростанции 8 котлоагрегатов и 6 турбин с установленной электрической мощностью 350 МВт и тепловой мощностью 1170 Гкал/ч. ТЭЦ-2 АО «Павлодарэнерго»: на электростанции установлено 5 котлоагрегатов и 3 турбоагрегата. Установленная электрическая мощность — 110 МВт, тепловая — 332 Гкал/ч. ТЭЦ-3 АО «Павлодарэнерго»: здесь установлено 6 котлоагрегатов и 5 турбоагрегатов. Установленная электрическая мощность — 525 МВт, тепловая — 808 Гкал/ч.

это потребуются время, не менее пяти-шести лет. Для получения господдержки необходимо выполнить проект, пройти госэкспертизу, выйти на совет рынка электроэнергетики, который одобряет инвестиционные программы. Только после этого можно приступить к реализации проекта.

<p>ДЕЛОВЕЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ КУРСИВ СЕВЕР</p> <p>Газета издается с 28 августа 2018 г. Собственник: ТОО «Altos Partners» Адрес редакции: А15Е3В3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, г. 7, б/д «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119 Тел./факс: +7 (727) 346 84 41 E-mail: kursiv@kursiv.kz</p>	<p>Генеральный директор/ главный редактор: Марат КАИРБЕКОВ m.kairbekov@kursiv.kz</p> <p>Редакционный директор: Александр ВОРОТНОВ a.vorotnov@kursiv.kz</p> <p>Выпускающие редакторы: Маша ТОРЕБАЕВА m.torebaeva@kursiv.kz Татьяна НИКОЛАЕВА t.nikolaeva@kursiv.kz</p>	<p>Редактор кор. пункта в северном регионе: Ирина АДЫЛКАНОВА north@kursiv.kz</p> <p>Редакция: Алтынсыл САГЫТОВА Павел ПРИТОЛУК Жанар АХМЕТ Татьяна МОРОЗ Марина ПОПОВА</p>	<p>Корректорское бюро: Вера АН Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО Татьяна ТРОЦЕНКО Алена ШУМСКИХ</p> <p>Аналитический отдел Kursiv Research: Айзель ИБРАЕВА Асель МУСАПИРОВА</p>	<p>Технический редактор: Елена ТАРАСЕНКО</p> <p>Фотографы: Олеге СПИВАК Аскар АХИЕТУЛИН Офелия ЖАКАЕВА</p> <p>Дизайнер: Вячеслав БАТУРИН</p>	<p>Директор по развитию: Танат КОЖИМАНОВ</p> <p>Коммерческий директор: Анна ТЕМЕРЖАНОВА Тел. +7 (707) 333 14 11 a.temerzhanova@kursiv.kz</p>	<p>Руководитель службы по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ Тел. +7 (707) 950 88 88, s.agabek-zade@kursiv.kz</p> <p>Служба распространения: Радик АБДРАШИТОВ Тел. +7 (727) 346 84 41</p>	<p>Полные индексы: для юридических лиц — 15138, для физических лиц — 65138</p> <p>Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан Свидетельство о постановке на учет № 17444-Г, выдано 09 января 2019 г. Отпечатано в типографии РПБК «Дзуир» РК, г. Алматы, ул. Кадыржапова, 17 Тираж 1000 экз.</p>
--	---	--	---	--	--	--	--

Как до Китая пешком

Смогут ли пчеловоды СКО выйти на китайский рынок?

Второй год североказахстанские пчеловоды думают над тем, как выйти со своей продукцией на рынок Китая. Привлекает он прежде всего своими возможностями, продиктованными высокой ценой и растущим спросом на экологически чистую продукцию в Поднебесной. Однако на данном этапе экспортные планы не более чем разговоры. И пока еще ни один пчеловод СКО не заключил ни одного договора с китайскими потребителями на поставку меда.

Дарья СТЁПИНА

Никто не считал

Сколько пчеловодов работает в СКО, сказать сложно. Назвать цифру, соответствующую реальному положению дел, «Курсиву» не смогли ни в региональном департаменте статистики, ни в управлении сельского хозяйства, ни в Ассоциации пчеловодов Северо-Казахстанской области.

По официальным данным, в 2018 году в регионе было произведено чуть более 90 тонн меда. Однако существенная часть продукции выпущена личными подсобными хозяйствами, которые никаких отчетов в органы статистики не представляют, а значит, корректно подсчитать объемы производства невозможно. Более того, в управлении сельского хозяйства признали, что пчеловодство в СКО не находится в зоне повышенного внимания, как, например, растениеводство или разведение КРС. Некоторые цифры озвучили в общественном объединении местных медовиков.

«В нашей ассоциации состоит более 300 пчеловодов, как опытных, так и начинающих. Сколько их всего по области, не могу сказать. Более тысячи, это точно», – рассказал «Курсиву» председатель Ассоциации пчеловодов СКО Олег Гаврилов.

На новые рельсы

Теоретически работать с Китаем хотели бы многие из этих пасечников. Председатель ассоциации, он же руководитель пчеловодческого кооператива «Белое» и ТОО «Пасека «Кызылжар», Олег Гаврилов утверждает, что работа в этом направлении ведется. К осени североказахстанцы планируют отправить в Поднебесную первую партию – 150 тонн.



Пчеловоды СКО реализуют свой мед в основном на ярмарках, в супермаркетах и среди постоянных клиентов.

Чтобы достичь поставленной цели, нужно научиться производить качественный мед. Продукту недостаточно быть просто натуральным и не содержать добавок. Ему нужно пройти сертификацию в Китае, соответствовать высоким стандартам, предъявляемым китайской стороной. Это означает, что пасечникам СКО предстоит перейти на экологическое пчеловодство.

«Сейчас мы, ассоциация, разработали новую систему пчеловодства, которая нацелена на производство экологически чистой продукции. Чтобы выйти на экспорт, нужно исключить из продукта остатки антибиотиков. Ведь когда мы завозим пчелопакеты из южных регионов страны, продавцы их обрабатывают от болезней различными препаратами. Антибиотики попадают в соты и далее в мед. Чтобы эту цепочку прервать, нужно работать с чистой воиной, а с вредителями и болезнями бороться исключительно природными препаратами. Они разработаны, есть в продаже, доступны пчеловодам», – говорит Олег Гаврилов.

Объемы позволяют

Объемы производства меда в СКО, считает председатель региональной ассоциации пчеловодов, позволяют работать с внешними рынками. Но главное сейчас не количество, а качество продукта.

«Объем регион сможет дать без проблем, потенциал у СКО в этом плане огромный. К тому же сейчас мы наращиваем медоносную базу. В этом году посеяли первый медоносный конвейер в 50 гектаров. Это набор трав, который позволяет получать

нектар в течение всего сезона. Одна культура отцветает, а другая зацветает, – рассказывает Олег Гаврилов. – На полях, которые сейчас у нас есть в наличии, мало эспарцета, донника, а гречиху вообще практически не сеют в регионе. Рапсовые посевы травят химикатами, которые являются ядом для пчел. Те хозяйства, которые сеют эспарцет и донник, скашивают их во время цветения. Также будем просить крестьян, чтобы они на паровых землях сеяли однолетние медоносы. Это выгодно и нам, и им».

Всем миром

Первую партию меда для китайского рынка в СКО намерены собирать общими силами. Ассоциация планирует закупать продукт у тех, кто работает по системе органического пчеловодства.

«В прошлом году в Китае давали цену 2 тыс. тенге за килограмм, хотя сами китайцы потом наш мед продают в 5 раз дороже. В СКО каждый пчеловод может продать в розницу по 1800 тенге за килограмм», – говорит Олег Гаврилов.

Сегодня пчеловоды региона в основном продают сладкий продукт в розницу своим постоянным клиентам.

«Мед расходуется в основном по своим покупателям. Если увеличивать количество пчелосемей, а сейчас их у нас 30, то возникнет проблема с реализацией. Мы заинтересованы в экспорте. Но пока толком никто ничего не говорит, никаких условий нам пока не озвучивали. Но чисто теоретически я не против», – говорит председатель сельского

производственного кооператива «Медок» Анатолий Калинко.

С ним согласен председатель пчеловодческого кооператива из района Магжана Жумабаева Николай Присяжный.

«Выгодно продать – это всегда хорошо. Мы реализуем мед, как можем. В больших объемах мед не залеживается. Если бы хорошую цену давали, я бы отправлял за границу. Здесь я оптом продаю по 1000–1200 тенге за килограмм. В розницу сейчас много не наторгуешь», – говорит собеседник издания.

В пользу внутреннего рынка

Есть среди пчеловодов и другое мнение. Например, одна из крупнейших пасек области – КХ «Пасека семьи Пилипушко» – отказалась от идеи поставлять мед в Китай из-за желания сохранить свои позиции на внутреннем рынке.

«Наш мед прошел все экспертизы, мы возили его на выставку в Китай, он подходит под все их требования, так как мы занимаемся органическим пчеловодством. Но мы отказались от китайского направления исключительно потому, что не хотим терять свой рынок и оставлять наших потребителей без продукции. У нас налажены каналы сбыта и меда, и апипродуктов, проблем с реализацией нет», – пояснила руководитель крестьянского хозяйства, потомственный пчеловод Ярослава Пилипушко.

Председатель ассоциации пчеловодов Олег Гаврилов говорит, что особых проблем с выходом на китайский рынок не возникнет, было бы желание. Сейчас главное – научить пчеловодов работать по новой системе, которая позволит производить востребованный экологически чистый мед. Уже к осени текущего года будет ясно, есть у пасечников СКО заинтересованность в органическом пчеловодстве и потребность в новых рынках или нет.

Пока же ни одного экспортного договора о поставках меда в этом направлении в регионе не заключено.

В большом деле мелочей не бывает

АО «Казакхтелеком», предоставляющее доступ к сетям телекоммуникаций общего доступа для передачи данных онлайн-касс в налоговые органы, раскрыло подробности проведения технического обследования Наримановского рынка. Специалисты провайдера связи также рассказали «Курсиву», на что необходимо обращать внимание предпринимателям, устанавливающим ККМ.

Зарина КОЗЫБАЕВА

В ответ на публикацию, вышедшую на страницах «Курсив-Север» («Закон созрел, рынок – нет», № 13 (31), 11 апреля 2019 г.), Служба по связям с общественностью АО «Казакхтелеком» сообщила, что в региональных изданиях нередко появляется информация о сложности подключения к онлайн-кассам предпринимателей Наримановского рынка г. Костанай. В материалах говорится о низком уровне сигнала.

В этой связи компанией для решения данного вопроса была организована рабочая группа, в состав которой вошли представители Палаты предпринимателей «Атамекен», Департамента государственных доходов по Костанайской области, Наримановского рынка, специалисты компании по продаже ККМ и специалисты Северной РДТ.

Особенности приема

«В ходе выезда рабочей группы на Наримановский рынок был произведен замер уровня сигнала доступа к сети Интернет порядка 8 торговых точек. В большей части из них уровень сигнала составил от 30 до 50%. По словам специалиста компании по продаже ККМ, данный уровень достаточен для передачи фискальных данных. Подтверждением этому стали проведенные тестовые «обмены данными». В остальных контейнерах уровень сигнала был нулевой, и, соответственно, передача данных не осуществляется», – сообщает «Казакхтелеком».

являются материалы расположенных вблизи приемника конструкций и условия, создающие помехи радиосигналу. Это и массивные металлические и бетонные конструкции на пути между потребителем и базовой станцией, и материалы, создающие экранировку. Это и активные источники радио- и электромагнитных волн (силовые электрокабели, вещающие радиостанции, «глушилки»).

Нельзя сбрасывать со счетов и пониженную чувствительность приемных антенн, установленных в самих аппаратах ККМ. «Важно учитывать, что в некоторых моделях ККМ может быть также недостаточно чувствительной приемная антенна модуля GSM. А в целом совокупность перечисленных критериев может мешать гарантии улучшения качества связи при устранении одного или нескольких из них. Поэтому проблемные вопросы нужно рассматривать в каждом частном случае, не исключаются проблемы и с отдельно взятыми базовыми станциями в районах», – говорят специалисты АО «Казакхтелеком».

Как вариант, на рынке существуют устройства для улучшения качества радиосигнала мобильной сети. Как отмечают специалисты АО «Казакхтелеком», компания со своей стороны, при невозможности обеспечения беспроводной связью, может рассмотреть возможность проводной альтернативы. Поэтому предпринимателям можно порекомендовать учитывать все вышеперечисленные факторы при размещении и подключении ККМ и в случае необходимости решать проблему плохого сигнала комплексным подходом.

Обстоятельства Наримановского рынка

Что касается ситуации на Наримановском рынке в Костанайской области, то после проведения замеров предпринимателям было предложено два варианта. Один из них предусматривает строительство проводных сетей телекоммуникаций для 100% подключения к ККМ объектов рынка. Второй – индивидуальный замер на наличие технической возможности



Стоит отметить, что для обеспечения беспроводных каналов связи провайдер привлекает ресурсы мобильных операторов связи РК. Но здесь есть один нюанс, на который обращают внимание специалисты «Казакхтелекома»: технические характеристики радиосети мобильных операторов для обеспечения доступа к услуге ОФД ничем не отличаются от характеристик базовых услуг передачи данных операторов мобильной связи. Эти характеристики специально были закреплены в договоре с мобильным оператором. Поэтому говорить, что оператор намеренно или непреднамеренно занижает качество услуги для пользователей ОФД, было бы изначально неверно.

В случае отсутствия технической возможности АО «Казакхтелеком» пообещало выдать индивидуальному предпринимателю справку сроком на один год для предоставления в ДГД области. Но очевидно, что это лишь временная мера, которая не решит проблем бизнесменов рынка. В этой связи провайдер связи сообщает, что в планах компании расширение зоны покрытия путем привлечения ресурсов еще одного мобильного оператора связи в лице АО «Кселл». «Жалобы на проблемы с услугой ОФД рассматриваются в установленном порядке, существует горячая линия и соответствующая техническая поддержка. При поступлении жалоб на качество мобильной связи они эскалируются на линию технической поддержки соответствующего мобильного оператора и обрабатываются в соответствии с внутренними процедурами», – говорится в ответе АО «Казакхтелеком» на запрос «Курсива».

В чем заковыка?

Но проблемы с доступом у пользователей все же возникают, и в данном случае это может происходить по ряду причин: либо в местах со слабым покрытием мобильной сети, либо в местах, где существуют помехи для качественного прохождения радиосигнала.

Еще одним критерием, влияющим на качество радиосвязи,

Тянут вниз

< стр. 1

«Пока только одни разговоры у вас. Считаю, что не все возможности были использованы для того, чтобы стабилизировать работу на данных предприятиях», – сказал г-н Аксакалов.

Техническая модернизация, которая в АО «ПЗТМ» уже началась с приобретения семи новых станков, должна была позволить увеличить общий портфель заказов в отрасли машиностроения с 20 млрд до 30 млрд тенге. Однако сейчас иные прогнозы.

«По портфелю заказов АО «ПЗТМ» в прошлом году проработало на 3,2 млрд тенге. Более чем на 2 млрд уже соглашения подписаны, в совокупности в первое полугодие 2019 года должны подписать на 4,6 млрд тенге», – прокомментировал заместитель акима СКО Даурен Жандарбек. У ЗИКСТО, по словам г-на Жандарбека, уже на финишной прямой заключение договора

на поставку 300 вагонов и полувагонов.

Кстати, помимо машиностроения в СКО по итогам I квартала 2019 года просела и химическая промышленность – на 6,5% за счет снижения количества производимого спирта ТОО «Петропавловский водочный завод БН».

Сработали в плюс

У двух других машиностроительных предприятий – АО «Завод им. Кирова» и АО «Мунаймаш» – с портфелем заказов сейчас проблем нет. На первом объеме выросли в этом году почти на 20%, на втором – на 10%. Как рассказал Аскар Сакипкереев, за I квартал 2019 года промышленным сектором области обеспечен выпуск продукции на 56 млрд тенге.

«В горнодобывающей промышленности объемы возросли в 1,8 раза и составили 589,5 млн тенге. Основная доля, или 67,2%, приходится на обрабатывающую промышленность, где объемы



Фото: Вадим МУДАРИСОВ

производства возросли с начала года на 3,3%», – проинформировал заместитель акима СКО.

Производство продуктов питания за I квартал текущего года местные заводы увеличили на 14,9% за счет роста изготовления растительных масел в 2,7

раза, продуктов мукомольной промышленности – на 17,5%, напитков – в 2,3 раза. Также рост объемов обеспечен в таких отраслях, как производство готовых металлических изделий – на 38,2%, мебели – на 26,7%, пластмассовых изделий – на 18,5%.

В погоне за Джобсом

В Павлодаре появилась площадка, где не боятся технологических экспериментов

Центр креативных идей ART-GARAGE открыли в Павлодарском госуниверситете. Здесь будут реализовываться нестандартные затеи студентов и молодых ученых. Насколько жизнеспособными окажутся их идеи, покажет время.

Марина ПОПОВА

Свобода для мысли

В Павлодаре в одном из вузов организовали площадку, куда могут прийти авторы самых разных проектов. Сотрудники Павлодарского госуниверситета им. Торайгырова говорят, что не претендуют на лавры Стива Джобса и Стива Возняка, которые вручную собирали первые компьютеры в гараже семьи Джобсов много лет назад. С тех пор мировые технологии, вышедшие из таких импровизированных студий, шагнули далеко вперед и конкурентов не замечают. Но инициаторы павлодарского проекта ждут отдачи от своего «гаражного стартапа».

«Он был создан для того, чтобы сотрудники нашей кафедры и студенты могли здесь развить свои идеи. За время формирования территории студенты, по их словам, приобрели много опыта и в плане менеджмента», – поделился с «Курсивом» старший преподаватель кафедры «Электротехника и автоматизация» Александр Нефтисов.

По его словам, первостепенный вопрос любого бизнеса – найти свою «жилку», не останавливаясь на полпути. А гараж больше всего подходит под реализацию технических идей: есть необходимое пространство, инструменты для работы и люди, готовые прийти на помощь.

Вода из воздуха

Изобретательский потенциал у вуза есть. Так, несмотря на то что



В «гаражном стартапе» есть необходимые инструменты для реализации идеи в реальности.

Павлодарский регион не испытывает дефицита воды, отдел коммерциализации вуза изготовил прибор, который может добывать воду из атмосферы несложным способом, затем конденсировать и использовать в качестве питья. Как рассказал «Курсиву» сотрудник отдела Вячеслав Монахов, на эту идею натолкнуло посещение отгонных участков, где он помогал устанавливать солнечные батареи и ветряки.

«На отгонах актуален вопрос снабжения водой. Да, можно сделать скважину, но это энергозатратно. Ветряной генератор стоит 250 тыс. тенге, самый простой – 150 тыс. тенге. Нашей установке электроэнергия не

нужна, достаточно ветра», – рассказывает он.

Установка портативная, и пока в сутки может давать только до пяти литров чистой воды. Конечно, таким количеством скотину не напоить, но, как считает разработчик, можно приобрести несколько установок либо сделать заявку на изготовление большего объема. Впрочем, установка еще в работе и есть над чем подумать. Есть и зимний вариант – вода из снега. По словам Вячеслава Монахова, Америку они не открыли.

«Данная технология была разработана в 80–90-х годах в Советском Союзе. Мы привнесли в нее свою «фишку» – озонный

очиститель воды. Стоимость установки – примерно 18 тыс. тенге. Бухгалтерия еще не окончательная», – говорит г-н Монахов.

Теперь дело за малым – выйти на покупателя. Этим в вузе занимается отдел маркетинга.

«Продать что-то всегда сложно, надо донести до людей свою идею, почему он им необходим. К сожалению, больше доверия к какому-то западному лейблу, чем к тому, что придумали наши изобретатели», – резюмировал спикер.

Научный подход

Среди последних проектов кафедры, которым здесь гордят-

ся, – электробайк, созданный на базе советского мотоцикла. Теперь он оснащен электрическим мотором, который заряжается от розетки. Заряда аккумулятора хватает на 150 километров при средней скорости до 90 км/ч.

«В нашу задачу не входит наладка линии по производству этой техники. У нас чисто научный подход. К тому же нет необходимой финансовой базы, для создания той или иной разработки подбираем готовые детали», – поясняет Александр Нефтисов.

Он отметил, что не все проекты живут долго, зачастую не хватает денег на развитие. Но те, что удержались, развиваются.

«Например, живет проект «Подвеска.kz». Это полиуретановая подвеска для автомобилей. Ребята освоили городской рынок и работают, спрос имеется. Но изначально это был магистерский проект. Студенты приходят к нам в стартап-магистратуру, чтобы реализовать себя. Или еще проект – цех по производству плитки из пластика и техногенных отходов», – говорит преподаватель кафедры.

Как уверяют вузовские ученые, аналогов ей нет. Во всяком случае, в Казахстане. Она может и зиму пережить, и под ударами лома остается в первоначальном виде. Для изготовления плитки открыли пункты сбора пластика. Из такой плитки уже выложена целая аллея возле главного корпуса вуза. По мнению маркетологов, это лучшая реклама и экспериментальная площадка.

Реальная практика

На вузовской площадке уже несколько лет работает павлодарская компания TKR Group, специализирующаяся на разработке и внедрении инновационных решений в сфере профессионально-технического образования. Два года назад фирма открыла свое представительство в Тюмени.

«Там есть технопарки, они поддерживают различные идеи, и мы им показали интересные. Выполнили несколько проектов для Павлодарского нефтехимического завода и привлекли внимание компаний из Тюмени, как известно, региона нефтяного. Нас пригласили для обмена опытом. Для российских компаний выполнили уже 10 заказов», – рассказал «Курсиву» коммерческий директор компании Александр Шанькин.

Не каждый гараж способен породить нового Джобса. И не столь важно, что каждое поколение студентов вновь изобретает велосипед. Главное, чтобы это была собственная модель.

Забанить бизнес

Сельских предпринимателей убеждают не забрасывать банное дело

Почти половина населенных пунктов СКО не имеет общественных бань и саун. Сложившуюся ситуацию областной акимат считает социальной проблемой. Глава региона призывает сельчан развивать этот бизнес. Между тем предприниматели отказываются от таких проектов из-за их нерентабельности. Траты на обслуживание заведений превышают доходы, особенно в селах, где имеются проблемы с водоснабжением.

Павел ПРИТОЛЮК

У бизнеса своя статистика

Власти СКО подняли вопрос нехватки в регионе банных комплексов. Как отметил на одном из заседаний областного акимата руководитель регионального департамента общественного здоровья Серикбай Касмакасов, бани и сауны имеются только в 50% населенных пунктов СКО. Причем основная часть из сотни заведений расположена непосредственно в Петропавловске, где жители не испытывают проблем с доступом к водным процедурам. Только в справочнике информационного портала invest.kz указано порядка 40 таких объектов в административном центре. Иная картина в районах и селах. По мнению представителя госоргана, отдаленные населенные пункты недоотягивают до утвержденных санитарных норм, что может вызвать ряд проблем социального характера.



Фото автора

Аким Северо-Казахстанской области Кумар Аксакалов считает, что ситуацию могут выправить местные предприниматели. Он дал поручение подчиненным отработать с частниками вопросы организации таких бизнес-объектов.

По данным, размещенным на официальном интернет-ресурсе областного управления энергетики и ЖКХ, из 664 сел централизованное водоснабжение налажено только в 382. Не оснащены водопроводом 282 деревни. Жители 264 сел пьют воду из колодцев и скважин. Привозную воду используют 18 сел

«Людам дешевле прийти в общественную баню, чем топить у себя. Это экономически целесообразнее. Многие, кто

живут в селе и не имеют собственной бани, всегда ходили в общественную. Такие заведения в районных центрах и центральных усадьбах должны быть обязательно», – заявил глава региона.

Пока местные власти настаивают на необходимости функционирования такого рода заведений ради соблюдения санитарных стандартов и нормативов, бизнесмены, исходя из собственных расчетов, не хотят браться за бесперспективные проекты. В отдаленных от областного центра населенных пунктах банное дело дорогостоящее, не пользуется спросом и не приносит прибыли. В этом признаются и руководители районных администраций. Как сообщили в акимате Мамлютского района, в городе Мамлютка общественная баня недавно закрылась по при-

чине нерентабельности. Предприниматель, занимавшийся бизнесом в административном центре Есильского района – селе Явленка, разорился и закрыл заведение. Такая же проблема и в Жамбылском районе. В полном объеме и без перебоев такие объекты работают в населенных пунктах, где невелик процент домохозяйств, имеющих собственные бани, и, главное, нет проблем с водоснабжением. Об этом «Курсиву» рассказали руководители нескольких таких центральных водопроводов нет более чем в 280 деревнях.

Нужен современный подход!

По мнению предпринимателя из Жамбылского района СКО Маржан Валиевой, банный биз-



Кумар АКСАКАЛОВ, аким Северо-Казахстанской области: «Людам дешевле прийти в общественную баню, чем топить у себя. Такие заведения в районных центрах и центральных усадьбах должны быть обязательно».

нес все же может быть привлекательным. Для этого необходимо подходить к делу комплексно. Свой проект в районном центре – селе Пресновка – г-жа Валиева будет запускать в начале лета. В успехе не сомневается.

«Мы приобрели помещение старой бани с подключенным водоснабжением, септиком, объект обеспечен электроснабжением. Сейчас завершаем необходимые ремонтные работы. Вложили в модернизацию 5 млн тенге собственных средств», – рассказала «Курсиву» бизнесвумен.

Определиться с выбором направления деятельности Маржан Валиева подвигли собственные наблюдения. В районном центре общественная баня закрылась давно, что доставило местному населению, не имеющему альтернативы, определенные неудобства. Ближайшее такого рода заведение лишь в областном центре, а это без малого 160 километров пути.

«Я сама уже четыре года страдаю без бани. Собственной нет у многих в селе. Поэтому люди с нетерпением ждут, когда наш проект воплотится. При этом цена 500 тенге за час для местных жителей является суммой доступной», – уверена г-жа Валиева.

Это средняя цена для районов. Например, в Петропавловске тарифы начинаются от 800–1000 тенге. А за час в сауне в областном центре просят 2 тыс. тенге.

По мнению Маржан Валиевой, современная общественная баня и на селе должна быть не только доступной в ценовом отношении. В заведении необходимо наладить соответствующий сервис, организовать спектр дополнительных услуг. Тогда и народ потянется.

«Нужно и вдали от города отходить от застарелых стандартов. Это не просто место, где люди могут мыться. К примеру, мы разместим фитобочку, салон красоты, кафе, детскую комнату – селе Пресновка – г-жа Валиева будет запускать в начале лета. В успехе не сомневается.

«Мы приобрели помещение старой бани с подключенным водоснабжением, септиком, объект обеспечен электроснабжением. Сейчас завершаем необходимые ремонтные работы. Вложили в модернизацию 5 млн тенге собственных средств», – рассказала «Курсиву» бизнесвумен.

Определиться с выбором направления деятельности Маржан Валиева подвигли собственные наблюдения. В районном центре общественная баня закрылась давно, что доставило местному населению, не имеющему альтернативы, определенные неудобства. Ближайшее такого рода заведение лишь в областном центре, а это без малого 160 километров пути.

«Я сама уже четыре года страдаю без бани. Собственной нет у многих в селе. Поэтому люди с нетерпением ждут, когда наш проект воплотится. При этом цена 500 тенге за час для местных жителей является суммой доступной», – уверена г-жа Валиева.