

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

КУРСИВ | СЕВЕР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 17 (35), ЧЕТВЕРГ, 16 МАЯ 2019 Г.

СИТУАЦИЯ:
ДЕНЬГИ ЛЕГКИМИ
НЕ БЫВАЮТ

стр. 2

СИТУАЦИЯ:
КОМУ КРЕДИТ
НЕ ПО СИЛАМ

стр. 2

В ФОКУСЕ:
ОТКРЫТЬ РЕКУ
ДЛЯ БИЗНЕСА

стр. 3

НАШЕ ДЕЛО:
ЗА МЕСТО НА ПОЛКАХ
МАГАЗИНОВ

стр. 4

Бриф-новости

Операция «Агитация»

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

Долг растет

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

Где больше заплатят

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

Поехали!

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

Движение вверх

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

Монополия на пути

В Казахстане не утихают споры между производственниками и владельцами железнодорожных тупиков

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

Марина ПОПОВА

Прав тот, у кого больше прав

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

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



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

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

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

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

отправляет грузы. Без транспортировки работа элеватора будет блокирована.

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

Все в судах

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

стр. 2 >

Растем, но медленно

Развитие промышленности дефицита электроэнергии не провоцирует

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

Алтынгүль САГИТОВА

В одной упряжке

В прошлом году уровень потребления электроэнергии в стране составил 103,1 млрд кВт*ч, впервые с 1990 года преодолев стомиллиардную планку. В стоимостном выражении объемы генерации достигли 1,2 трлн тенге, и почти вдвое был увеличен экспорт. Соответственно нарастили и производство – до 107,1 млрд кВт*ч. Министерство энергетики страны, составляя общий прогнозный баланс, ситуацию точно предугадало в части потребления. Что касается выработки, то, согласно документу, она должна была превысить 114 млрд кВт*ч, но вышло меньше.

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



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

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

«В 2018 году рост потребления наблюдался в динамике по

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

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

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

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

стр. 3 >

СИТУАЦИЯ

Деньги легкими не бывают

Несмотря на риски, онлайн-кредитование в Казахстане набирает обороты

По данным Первого кредитного бюро, на апрель текущего года портфель займов организаций, предоставляющих быстрые онлайн-кредиты, составил почти 61 млрд тенге, что на 21 млрд больше, чем в конце 2017 года. Однако финрегулятор предупреждает, что работа этих организаций им не регулируется.

Татьяна МОРОЗ



Фото: www.shutterstock.com/Yulia Grigory

Спрос на деньги

Популярность онлайн-кредитов объяснима. Для его получения человеку достаточно зайти в интернет и подать онлайн-заявку на получение займа, который оформляется в течение 15 минут без залога, комиссий и очередей. Согласно данным ТОО «Первое кредитное бюро», впервые выйдя на рынок в 2014 году, подобные компании уже в 2017-м имели кредитный портфель в объеме 39,8 млрд тенге, а в феврале 2019 года было выдано 8 млрд тенге.

Средний срок такого кредита составляет 45 дней, а средняя сумма займа – 54 тыс. тенге. Основная масса получателей – это молодые люди в возрасте от 18 до 24 лет, следующую категорию составляют казахстанцы в возрасте 25–34 лет. Но если говорить об общем кредитном портфеле в стране, который, по данным того же

ТОО «Первое кредитное бюро», составил по итогам февраля 2019 года более 23 трлн тенге, то при этом 92% от всего объема выданных денег приходится на БВУ, доля МФО составляет чуть больше 5% и 3% остается на другие кредитные организации, к которым и относится компания, выдающие онлайн-займы.

Возможности интернета делают услуги сервисов онлайн-займов

доступнее. Однако, по прогнозам, озвученным еще в прошлом году экс-главой Нацбанка Данияром Акишевым, к 2020 году количество заемщиков онлайн-кредитов достигнет примерно 1 млн человек, но 600 тыс. из них будут просроченными.

Нужны ограничения?

В костанайском филиале Национального банка РК жителям области рекомендуют осторожнее подходить к оформлению быстрого онлайн-кредита без подтверждения доходов. Дело в том, что деятельность кредитных компаний, которые занимаются оформлением подобных сделок через интернет, не контролируется Нацбанком, а значит, в случае чего помочь в разрешении проблемы финансовый регулятор не сможет.

Если деятельность БВУ и МФО регулируется в стране специальными законами, то кредитные организации работают на основе статей Гражданского кодекса РК, где говорится, что они имеют право производить выдачу займов без получения каких-либо лицензий.

«Очень часто такие организации называют себя микрофинансовыми, чем вводят казахстанцев в заблуждение. В случае воз-



Асет КУАНЫШБАЕВ, начальник отдела КФ РГУ «Нацбанк РК»: «Онлайн-кредиторы не контролируются финансовым регулятором».

никновения проблем заемщики обращаются к нам за помощью, показывая договор якобы с МФО. Но мы помочь им не можем. Решают они спор только в суде», – рассказал «Курсиву» начальник отдела контроля финорганизаций и защиты прав потребителей финансовых услуг КФ РГУ «Нацбанк РК» Асет Куанышбаев.

По его словам, ставки процента вознаграждения по онлайн-займам, предоставляемым физическим лицам, еще в недавнем прошлом доходили до 700–900% годовых. Но появлялись и другие издержки.

«Отдельные онлайн-компании, пользуясь недостаточной финансовой грамотностью граждан,

а также невнимательностью заемщиков, предусматривают в договоре условия, позволяющие необоснованно обогащаться за счет заемщика. Например, навязывается необходимость предоставления данных о поручителе или нескольких поручителях по обеспечению обязательств заемщика, за непредоставление которых взимается штраф. Встречалось и взимание с заемщика комиссий за услуги третьих лиц, которые находят потенциальных клиентов», – говорит эксперт.

Впрочем, несмотря на подобные условия договоров, количество заемщиков у онлайн-компаний растет. По словам Асета Куанышбаева, это связано с высокой кредитованностью населения.

«В стране около 12 млн человек экономически активного населения. Больше 5 млн человек из них имеют просроченные кредиты, и доля таких кредитов растет. Естественно, просрочка отражается в кредитной истории человека. Банки отказывают им в получении займов, и тогда люди обращаются в компании, которые занимаются оформлением «кредита за 15 минут». Среди заемщиков самозанятые, неформально занятые и лица, не имеющие кредитной истории», – пояснил Куанышбаев.

Новые поправки

Работа онлайн-кредиторов требовала вмешательства финансового регулятора, и летом 2018 года в Гражданский кодекс РК внесли ограничения: годовая эффективная ставка вознаграждения (ГЭСВ) в договоре займа теперь не может превышать 100%; размер неустойки за просрочку платежа не должен быть более 0,5% от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки, но не более 10% от суммы выданного займа в год. А предельный размер переплаты по займу не должен превышать сумму выданного займа. В случае несоблюдения данных ограничений договор займа в суде признается недействительным. Также стоит отметить, что эти требования введены в действие 16 июля 2018 года и не распространяются на договоры, заключенные ранее данной даты.

В настоящее время в целях исключения злоупотребления онлайн-компаниями положениями Гражданского кодекса Нацбанком анализируются и готовятся новые предложения для дополнительных изменений в законодательстве. К примеру, планируется исключить норму о том, что в расчет ГЭСВ не включаются платежи в пользу третьих лиц. А пока заемщикам рекомендуют внимательнее читать условия договоров и заранее адекватно оценивать свои финансовые возможности при оформлении кредитов.

Кому кредит не по силам

Начинающим бизнесменам выдадут больше 1,3 тыс. безвозмездных грантов

В 2018 году в СКО Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства выдал займов на 1,8 млрд тенге. В итоге 465 сельчан открыли свое дело, создав 700 рабочих мест. Но даже льготные кредиты не всем потянуть по силам. Таким людям сегодня предлагают безвозмездные гранты, число которых по сравнению с прошлым годом удвоилось.



Арсен УРАЗАЛИНОВ, бизнес-тренер НПП «Атамекен»: «В текущем году планируется выдача 1339 грантов, 356 из которых уже дошли до адресатов. Мы отмечаем, что в разных районах области разные направления бизнеса пользуются популярностью у населения. У каждого района области своя специфика».

Павел ПРИТОЛЮК

Безвозмездные гранты в размере 252,5 тыс. тенге сегодня могут получить сельчане, желающие начать свое дело, но не имеющие возможности взять кредит ввиду отсутствия дохода или залогового имущества. В 2019 году по сравнению с прошлым таких грантов для участников программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства станет минимум вдвое больше. Об этом в ходе брифинга, прошедшего 13 мая в региональной службе коммуникаций в Петропавловске, рассказал представитель североказахстанского филиала НПП «Атамекен». Главное условие – претенденту на получение денежных средств необходимо пройти обучающие курсы «Бастау» и доказать, что его бизнес-идея действительно заслуживает поддержки. По мнению представительницы финансовой организации, такая форма поддержки сельского предпринимательства продемонстрировала свою состоятельность.

В 2018 году был выдан 551 грант. «А в текущем году планируется выдача 1339 грантов, 356 из которых уже дошли до адресатов. Мы отмечаем, что в разных районах области разные направления бизнеса пользуются популярностью у населения. Если в Акжарском районе СКО гранты и кредитные средства направляются в основном на развитие животноводства, то в Кызылжарском, например, на развитие сферы оказания услуг. Появляются салоны красоты, швейные цеха и прочее. У каждого района области своя специфика», – отметил в своем выступлении перед журналистами бизнес-тренер палаты предпринимателей Арсен Уразалинов.

Что касается кредитов, то филиал АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» в 2018 году их было выдано 561 на сумму больше 1,8 млрд тенге. Это позволило дать старт своему бизнесу 465 североказахстанцам,

создавшим к тому же 700 новых рабочих мест. Ставка вознаграждения для займов в рамках программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства составляет 6%.

«В зависимости от кредитного продукта варьируются период, суммы, продолжительность льготного периода. Также в условиях кредитных продуктов фонда учтена специфика деятельности аграриев, в том числе сезонность и цикличность работ», – рассказал во время брифинга директор областного филиала Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства Аблай Нуркенов.

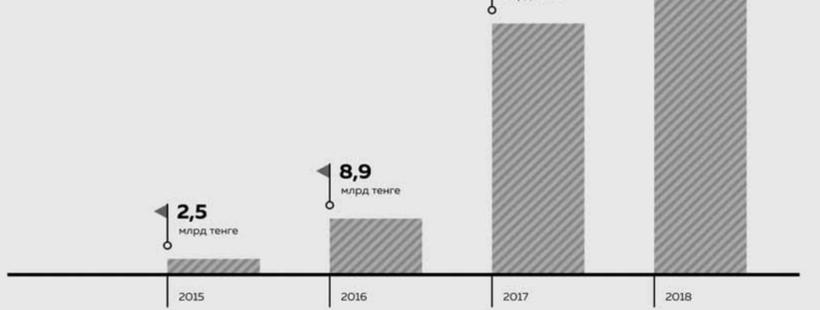
По словам спикера, в текущем году фондом планируется выдать займов почти на 3 млрд тенге, приоритетные направления для кредитования уже определены.

«Основными направлениями финансирования на текущий год определены кредитные продукты «Игилик», «Ынтымак», «Касыпкер», «Бирилик» и «Егынжай», программа кредитования «Сыбаға». Также планируется продолжить финансирование по программе «Ырыс», направленной на развитие молочно-товарных ферм», – подчеркнул Аблай Нуркенов.

Он сообщил, что заявки по программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на этот год фонд принимать уже начал. Для того чтобы получить кредит, сельчанам следует обратиться в районные центры занятости, пройти обучение основам предпринимательства. Получив сертификат и зарегистрировавшись в качестве ИП, можно составлять бизнес-план, доказывать его состоятельность и, в случае одобрения, готовить первичный пакет документов.

Впрочем, это все не является гарантией того, что льготный заем может получить любой. Ранее «Курсив» информировал о случаях отказа в выдаче кредита. Кстати, с этими фактами в финансовой организации обещали разобраться.

Суммарный объем онлайн-микрозаймов в Казахстане составил:



На апрель текущего года кредитные организации имели 574 тыс. контрактов почти на 61 млрд тенге

По данным ТОО «Первое кредитное бюро»

Монополия на пути

< стр. 1

А в начале 2019 года сразу 17 контрагентов железной дороги обратились в Палату предпринимателей Шымкента с жалобой на действия монополиста. Все они на протяжении многих лет пользовались одной и той же железнодорожной веткой, принадлежащей ТОО «Путь-транссервис». Между тем еще в ноябре 2018 года в адрес всех пользователей пришли письменные уведомления от «Центра транспортного сервиса» о смене собственника. Договоры на пропуск вагонов нужно было заключать с данной компанией. При этом прежний владелец не

планировал отказываться от собственности. В результате спор между двумя бизнес-субъектами парализовал деятельность всех предприятий.

Угля не ждите?

1 мая 2019 года оказалась в затруднительной ситуации крупная угольная компания из Экибастуза ТОО «Богатырь Комир» (СП казахстанского АО «Самрук-Энерго» и российской Объединенной компании «РУСАЛ»). Новый владелец подъездных железнодорожных путей, соединяющих предприятие со станцией Экибастуз-2, – ТОО «Арман Кала Лтд» – закрыл их на ремонт. В итоге филиал АО «КТЖ – Грузо-

вые перевозки» – «Павлодарское отделение ГП» уведомил о сложившейся ситуации местный акимат и прокуратуру. Как пояснили «Курсиву» в пресс-службе акимата Экибастуза, 4 мая железнодорожное сообщение было восстановлено. Но только на одном из трех путей.

Компания ТОО «Арман Кала Лтд», согласно информации, размещенной в интернете, образована в июне 2017 года в Алматы. В ноябре прошлого года были проведены публичные слушания, где обсуждался новый тариф на пользование путями в 2019–2023 годах. По имеющейся информации акимата Экибастуза, именно предлагаемая цена

вызвала спор между отправителем груза и владельцем дороги. Попытка «Курсива» взять комментарий у собственника путей результата не дала. Было предложено сделать запрос, причем сторонней организации, видимо, выступающей в качестве посредника. А вот заместитель генерального директора по связям с государственными органами ТОО «Богатырь Комир» Мирхат Мусанп сообщил «Курсиву», что у предприятия имеется контракт с АО «Национальная компания «Казахстан темир жолы», по которому они и работают.

«У нас все правовые отношения с ними. И если нам опять

перекроют дорогу, то будем это обсуждать с КТЖ», – пояснил Мирхат Мусанп.

Как сообщил изданию министр индустрии и инфраструктурного развития РК Роман Скляр во время визита в Павлодарскую область, все железнодорожные участки в стране находятся в частных руках. А значит, субъекты бизнеса должны договариваться между собой. И в случае несогласия выяснять отношения компания будет в рамках правового поля.

Что касается разреза «Богатырь Комир», то чиновник отметил, что сегодня уголь отгружается, работа идет.

«Они обязаны заключить с компанией, которая приватизи-



Роман СКЛЯР, министр индустрии и инфраструктурного развития РК: «Железнодорожные участки были отданы на приватизацию. Все взаимоотношения будут вестись в рамках правового поля. Эти предприятия являются субъектами монополии, они защищают свой тариф. Возможно, на первом этапе имеются некоторые шероховатости во взаимодействиях, но они в скором времени будут разрешены».

ровала пути, договор. Транспортного коллапса с вывозом угля никто не допустит», – заверил г-н Скляр.

ДЕЛОВЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ

КУРСИВ СЕВЕР

Газета издается с 28 августа 2018 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: А15ЕВВ3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, б/ч «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор/
главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz
Выпускающие редакторы:
Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор корп. пункта
в северном регионе:
Ирина АДЫЛКАНОВА
north@kursiv.kz

Редакция:
Алтынгуль САГИТОВА
Павел ПРИТОЛЮК
Жанар АХМЕТ
Татьяна МОРОЗ
Марина ПОПОВА

Корректорское бюро:
Вера АН
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Айгуль ИБРАЕВА
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ

Директор по развитию:
Танат КОЖМАНОВ

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел. +7 (701) 989 85 25,
a.bunina@kursiv.kz

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

Служба распространения:
Рашид АБДРАШИТОВ
Тел. +7 (727) 346 84 41

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 17444-Г, выдано 09 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РТИК «Дзуир».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, 17
Тираж 1000 экз.

Открыть реку для бизнеса И даром не надо?

Павлодарские речники мечтают о беспрепятственном плавании по Иртышу

В конце мая участники Евразийской экономической комиссии должны обсудить перспективы внутреннего судоходства. Основной вопрос для казахстанских и российских речных транспортных компаний – ликвидация преград, существующих в одном экономическом пространстве. Данная проблема выносится на высокий уровень не первый год. Но тема до сих пор не получила развития.

Марина ПОПОВА

20–21 мая в Москве пройдет 16-е заседание подкомиссии по водному транспорту и инфраструктуре Евразийской экономической комиссии. На нем будут обсуждаться вопросы по гармонизации законодательства в сфере внутреннего водного транспорта стран-участниц. Речь идет об устранении существующих препятствий в сфере водного транспорта стран ЕАЭС.

Как сообщил в ходе брифинга в Павлодаре заместитель председателя правления АО «Павлодарский речной порт» **Тулген Кулжанов**, там же будут рассмотрены вопросы Соглашения о судоходстве между государствами Таможенного союза. Оно позволит казахстанским и российским судам осуществлять свободный проход по всей акватории Обь-Иртышского бассейна – от Зайсана до Обской губы.

«Сейчас Иртыш на казахстанской стороне работает на треть от своих возможностей, как и наш порт. Наши суда могут ходить по акватории Иртыша до российского Омска, но не дальше. Если данный вопрос наконец решится, мы можем выйти на Обскую губу, у нас есть такая возможность. Российская сторона сможет пройти до Зайсана и дальше в Китай. Караваны пойдут до Китая, а из Китая до России и дальше до Северного Ледовитого океана. Река заживет бурно», – отметил спикер.

Куда стремятся?

Экономическое значение реки Иртыш для Казахстана существенно. В этом районе расположены крупные промышленные центры и города – Усть-Каменогорск, Семей, Павлодар.

В середине 1980-х годов из Омской области, Тобольска, Тюмени, Ханты-Мансийска в Казахстан речной флот перевозил около миллиона кубометров леса. Павлодарский речной порт



Павлодарские речники готовы выйти на Обскую губу.

был крупнейшей перевалочной базой, 90% грузов отсюда уходило дальше уже железнодорожным сообщением. Порт работал круглые сутки, в несколько смен.

Очевидно, что прошлого не вернуть, но активизировать работу порта и Иртыша в целом, по мнению речников, вполне возможно. Если узаконить проход казахстанских и российских судов в сопредельных государствах. Этот вопрос уже рассматривался в декабре прошлого года в Москве на 15-м заседании подкомиссии по водному транспорту. На нем был заслушан вопрос о готовности соглашения о судоходстве. К слову, в феврале текущего года данный документ был подписан в Алматы. Об этом сообщил «Курсиву» и. о. президента казахстанской Ассоциации предпринимателей морского транспорта **Николай Юдин**.

«Наконец мы его подписали в феврале в Алматы. 20–21 мая будем встречаться в Москве, чтобы протокольно все утвердить. Разрешение такое будет, но надо отработать порядок прохода по воде. Каждая из сторон должна разработать соответствующий порядок. Будет ли он общий, либо каждая сторона будет разрабатывать его для себя, пока неясно», – сказал г-н Юдин.

Как можно глубже

Самое активное движение по Иртышу ежегодно приходится на время природоохранных по-

пусков, когда река максимально полноводна – с конца апреля по июнь. За этот период российский флот, а заходит он в казахстанские воды баржами водоизмещением 3 тыс. т, старается перевезти большую часть грузов. Дело в том, что в так называемый межженный период, когда наступает время самого низкого уровня воды в реке, теряется экономика перевозок. Как сообщил «Курсиву» начальник участка флота АО «Павлодарский речной порт» **Виталий Крупнич**, в прошлом году глубина реки на отрезке в 200 км от казахстанско-российской границы до Омска составляла 1 м 35 см. А чтобы грузить баржу до краев, необходим минимум в 1 м 60 см.

«Приходится идти на недогруз, а это снижает прибыль. Для сравнения: если по большой воде баржи грузоподъемностью 3 тыс. т берут на борт на 2,8 тыс. т, то после спада воды – только 1,2–1,4 тыс. т», – отметил спикер.

Есть два варианта решения проблемы. Первый – активное движение судов по Иртышу, что приводит к естественному дноуглублению. Второй вариант, который используется сегодня только казахстанская сторона, – при помощи техники черпать песок со дна реки.

Российская сторона в решении этого вопроса принимает активное участие. Правда, только на стадии переговоров. В последний раз данную тему горячо обсуждали четыре года назад сенаторы

России и Казахстана в Омске. **Виктор Назаров**, на тот момент губернатор Омской области, подтвердил, что порядка 20 лет в регионе от пересечения границы с Казахстаном не ведется очистка русла реки.

«Раньше вода была самым дешевым способом доставки сыпучих материалов. Очистка и углубление дна – это федеральная функция. Мы сами не сможем провести очистку просто потому, что это будет признано нецелевым использованием средств. Предлагаю включить такие работы в проект решения комиссии. Через Омскую область грузопоток идет в Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий и Тюменский регионы. Так что здесь на трансграничное сотрудничество завязываются сразу четыре региона», – сообщил г-н Назаров журналистам в ходе форума.

По данным Николая Юдина, тема дноуглубления Иртыша будет обсуждаться также на координационном совете стран СНГ в мае в российском Ростове. «В прошлом году в Минске был поднят вопрос о дноуглублении Иртыша. Обещали, что вопрос проработает рабочий орган РФ. Сейчас мы спросим, что сделано», – подытожил спикер.

Пока тема в очередной раз обсуждается на всех уровнях, речные суда двух государств и в этом году торопятся перевалить больше грузов по Иртышу, пока позволяет вода.

В Северо-Казахстанской области местные власти настаивают на необходимости передачи объектов водоснабжения в частные руки. Однако бизнес не спешит принимать предложение. Из 175 водопроводов, построенных за годы реализации трех государственных программ, в доверительное управление предприятиям передано всего 92.

Дарья СТЕПИНА

Ежегодно на обеспечение североказахстанцев питьевой водой из республиканского и местного бюджетов выделяются миллиарды тенге. Так, по данным руководителя управления энергетики и жилищно-коммунального хозяйства СКО **Адилбека Аубакирова**, озвученным на совещании в областном акимате 6 мая, с 2011 по 2018 год в СКО было построено 1,9 тыс. км водопровода, на что из разных источников финансирования направлено 36,4 млрд тенге. Результат работы – вода появилась в 56 населенных пунктах, еще в 141 селе улучшено качество водоснабжения.

В 2019 году в СКО на решение проблемы отсутствия качественной питьевой воды выделено 9,1 млрд тенге, что на 40% больше, чем в прошлом году. Такое финансирование, по данным местного акимата, поможет реализовать проекты, направленные на улучшение ситуации в 32 населенных пунктах региона. Помощь будет оказана и частному сектору административного центра области. По данным акимата СКО, 72% индивидуальных домов не подключены к центральному водопроводу.

Сегодня проблема остается актуальной для жителей 255 сельских населенных пунктов. Однако даже там, где уже построены насосные станции, водоразводящие сети, групповые водопроводы, есть вопросы и к качеству подаваемой воды, и к эксплуатации введенных объектов. Пока большая часть оборудования и сетей находится на балансе местных акиматов. Областное руководство настаивает на том, что объекты водоснабжения нужно передать в частные руки, так как государство не может обеспечить должный уход.

«Государство – плохой менеджер. Надо передавать частнику. Это один из видов бизнеса. Пусть зарабатывают, создают условия для людей, больше объектов

подключают», – сказал аким СКО **Кумар Аксакалов**.

Между тем, как отмечает **Адилбек Аубакиров**, работа по передаче объектов водоснабжения в доверительное управление должным образом не проводится.

«Из 14 населенных пунктов в Айыртауском и Уалихановском районах, где были построены объекты водоснабжения, только в Уалихановском изготовлены документы и объявлен тендер на их передачу в доверительное управление. В остальных районах правоустанавливающие документы в полном объеме не изготовлены. Из 175 объектов, построенных за годы реализации государственных программ «Акбулак», «Питьевые воды», «Развитие регионов», в доверительное управление частным компаниям передано 92», – говорит г-н Аубакиров.

Руководитель областного управления энергетики и ЖКХ считает, что ответственность за низкие темпы работы полностью лежит на исполнительной власти, которая не спешит с подготовкой документов и передачей объектов бизнесу. Сами же главы районов называют другие причины.

Так, по данным акима района **Магжана Жумабаева Кайрата Омарова**, в прошлом году на вверенной ему территории конкурс на передачу четырех объектов водоснабжения в частные руки не состоялся: бизнес не подал ни одной заявки. С аналогичной проблемой столкнулись и другие районы СКО.

А в районе **Шал акына**, где не передано в доверительное управление восемь объектов, частник проработал всего один год, после чего вернул водопроводы в коммунальную собственность. В отделе ЖКХ акимата района **Шал акына** пояснили «Курсиву», что у иногороднего предприятия не оказалось техники и кадров на территории района, а единственный представитель фирмы находился в 170 км от района.

«Это алматинская фирма была. Они год проработали, потом отказались и ушли. Будем снова объявлять конкурс», – сказал аким района **Шал акына Нурлан Есимов**.

На заседании акимата глава региона **Кумар Аксакалов** раскритиковал работу своих подчиненных, поручил активизироваться и до конца года передать водопроводы, насосные станции, водоразводящие сети и локальные источники водоснабжения в частные руки, чтобы население и государство увидели эффект от потраченных миллионов.

Растем, но медленно

< стр. 1

В стоимостном выражении, по данным ЕнеурПром, производство, передача и распределение электроэнергии в этот период уменьшились на 13,9% и составили 286,2 млрд тенге. Отметим, что из всего выработанного в стране за январь и февраль объема электроэнергии более 40% пришлось на Павлодарскую область, большей частью на долю ТОО «ЭГРЭС-1».

Нужен выход за пределы внутреннего рынка

По мнению руководителя управления энергетики Павлодарской области **Ержана Иманзаипова**, причин для падения производства в отрасли несколько.

«В прошлом году объем выработки электроэнергии в нашей области составил 41,55 млрд кВт*ч, или на 10,1% больше к 2017-му. Здесь сказалось увеличение спроса со стороны южных регионов: Жамбылской и Туркестанской областей – в два с лишним раза, в Алматинской и Кызылординской – на треть больше», – сказал руководитель госоргана.

А причину повышения спроса на юге прокомментировала «Курсиву» начальник отдела по сбыту ТОО «ГРЭС-1» **Татьяна Макарская**.

«Во-первых, в прошлом году на ремонт приостанавливалась Жамбылская ГРЭС, во-вторых, это коммерческая закупка, а станции и предприятия ищут, где электроэнергия дешевле», – пояснила **Татьяна Макарская**.

Специалисты АО «Самрук-Энерго» в свою очередь сослались на рост промышленного сектора. В аналитической справке холдинга уточняется, что в Жамбылской области возросла добыча фосфатного сырья, увеличилось производство сахара, фосфора, фосфорных удобрений и портландцемента.

Так что надежды энергетиков севера на рост реализации электроэнергии после завершения строительства высоковольтной линии транзита «Север – Восток – Юг» оправдались в полной мере.

В прошлом году компания КЕГОС завершила крупнейший в отрасли инфраструктурный проект: ввод линий электропередачи увеличил транзит электроэнергии от северных электростанций до южных регионов Казахстана с 1450 до 2100 МВт.

И в самой Павлодарской области в прошлом году был зафиксирован рост потребления на 4,3%, до 19,27 млрд кВт*ч. Как считает **Ержан Иманзаипов**, это обусловлено ростом потребности ТОО «KAZ Minerals Vozshakol» (на 119,5 млн кВт*ч), ТОО «Богатырь Комир» (на 41,2 млн кВт*ч) и вводом в строй объектов бизнеса – производства колесных пар в ТОО «Проммашкомплект» и новых теплиц для выращивания томатов и роз в ТОО «Greenhouse-Qaztomat». Вместе с тем пока не реализованы планы по строительству промышленной зоны Экибастуза и завода по выпуску технического кремния в этом городе.

И все же на самочувствии отрасли отражается не только появление новых производств или прекращение деятельности заводов внутри страны, хотя в иные годы до 68% потребления электроэнергии приходилось на промышленность.

По словам **Ержана Иманзаипова**, в 2018 году из Павлодарской области энергия поставлялась в Российскую Федерацию от станции «Экибастузская ГРЭС-1» – в пределах 3,75 млрд кВт*ч. Этот фактор в немалой степени спо-

собствовал тому, чтобы удвоить показатели экспорта в целом по стране с 5,5% от общего уровня реализации до 10,1%.

В настоящее время вопрос возобновления поставок обуславливается торговым домом АО «Самрук-Энерго» и ПАО «ИНТЕР РАО ЕЭС». Но о серьезных договоренностях речи пока нет – возможно, причина в отсут-

ствии соответствующего спроса либо предпочтения отданы российским энергопроизводящим предприятиям.

Между тем сегодня общая мощность казахстанских генерирующих предприятий составляет 21,9 тыс. МВт, располагаемая – 18,9 тыс. МВт с учетом резервов, имеющихся у крупных энергопроизводящих организа-

ций. При этом данные по ВИЭ в общей выработке не числятся, так как их вклад на сегодня остается пока несущественным. Так, согласно отчету Казахстанской электроэнергетической ассоциации, за I квартал 2018 года в Казахстане было выработано более 29,3 млрд кВт*ч, из которых на солнечные и ветряные станции пришлось менее 0,5%.

Прогнозный баланс электрической энергии Единой электроэнергетической системы РК

в период 2018–2024 годов (млрд/кВт*ч)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
потребление	100,1	105,7	110,1	112,2	114,1	115,4	117,7
производство	114,5	112,1	116,4	119,7	122,4	123,4	129,4
существующие мощности	105,5	104,6	104,0	102,1	99,9	99,6	97,4
планируемые	9	7,4	12,4	17,6	22,5	23,8	31,9
из них ВИЭ	1,4	2,3	3,1	4,0	4,8	5,6	6,5

Источники: 1. Приложение 1 к приказу министра энергетики РК № 475 от 25.12.2017 г. 2. Приложение 1 к приказу министра энергетики РК № 10 от 18.01.2019 г.

НАШЕ ДЕЛО

За место на полках магазинов

Производителям из СКО сложно удержаться на прилавках крупных российских супермаркетов

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

Павел ПРИТОЛЮК

На большие рынки пробиться сложно

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

В конце прошлого месяца в рамках организованной в Петропавловске Службой центральных

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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



Лейла САЙДАШЕВА, генеральный директор ООО «ViZaVi Company»:

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

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

сийской продукции», – говорит г-н Вервикишкин.

Отвоевать место любой ценой

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

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

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

Свое лучше, но дальше

Турфирмы намерены подтолкнуть жителей Казахстана к путешествиям внутри страны

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

Татьяна МОРОЗ

Добро пожаловать!

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

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

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

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

Чем богаты, тем и рады

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

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



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

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

ства Северо-Казахстанской области Бейбут Казбеков.

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

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

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

Зарабатываем как можем

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

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

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

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

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

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

Структура денежных трат туристов по Костанайской области

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

По данным областного департамента статистики