



СИТУАЦИЯ:
СУРРЕАЛИЗМ ДЛЯ
НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

02

СИТУАЦИЯ:
КАК ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ
ИНВЕСТОРА

02

В ФОКУСЕ:
КОМФОРТНО ЕЗДИТЬ
ДОРОГО

03

НАШЕ ДЕЛО:
«ЖИВАЯ ЕДА»
НА ЗЕЛЕННОЙ ФЕРМЕ

04



* Бриф-новости

Выбор будет

Иза введения онлайн-системы страховые компании не закроют офисы. В ответе на запрос председателя правления страховой компании «Коммекс-Эмир» Олег Ханин отметил: «Исходя из опыта стран, где уже работает онлайн-страхование, ожидается, что его доля в общем объеме не превысит 3–5% в первые годы введения, поэтому вряд ли число офисов будет сокращаться. Онлайн-страхование – это еще один дополнительный канал продаж для удобства клиентов. Одному человеку удобнее прийти в офис продаж, другому – оформить полис через сайт».

По словам главы СК, сегодня е-полисы оформляют не только жители городов. Так, доля страхователей, проживающих в сельской местности, по итогам первого месяца работы системы составила 12%. Среди городов в онлайн-страховании, согласно анализу «Коммекс-Эмир», лидируют Алматы и Астана – на два мегаполиса приходится 60% от общего объема интернет-продаж. Далее следуют Алматинская область, города Актөбе, Костанай, Шымкент. Среди клиентов доля мужчин составляет 76%, женщин – 24%.

Есть с чего стартовать

В рамках проекта Zhas Project в 2018 году в СКО было подано 211 заявок от желающих начать свое дело. Из них финансирование получили 67 проектов. Как отметила руководитель областного управления по вопросам молодежной политики Ирина Тухватулина, общая сумма привлеченных в регион за полгода средств составила 118 млн тенге.

Не по карману

Построенный за 16 млрд голфф-клуб в Шучинске не удалось реализовать с третьей попытки. Согласно размещенной на сайте gosgeestr.kz информации, 100% акций АО «Каз-МунайГаз-Сервис NS», которому принадлежит клуб BURABAY, не продались по причине отсутствия заявок. Купить объект за 4,1 млрд тенге пока никто не вызвался. Первые торги были назначены на 20 ноября, тогда стартовая цена превысила 16 млрд тенге. Конкурс не состоялся, и его перенесли на начало декабря, а цену снизили до 12,3 млрд. Клуб BURABAY на территории Шучинско-Боровской курортной зоны был открыт в августе 2017 года. Мероприятие проводилось с участием президента страны.

На территории 103 га, из которых 40 га – это лесные насаждения, построено 18-луночное поле, пляжи, пирс и другие сервисные объекты.

Мини-НПЗ на территории экономической зоны

ТОО «Северхим» намерено реализовать на территории СЭЗ «Павлодар» проект по переработке мазутов и других тяжелых остатков нефтепродуктов с использованием установки нанокаталитического крекинга.

Стоимость проекта – более 1 млрд тенге. Сырьем для производства являются мазут и нефтешламы, которые будут поставляться ТОО «Павлодарский нефтехимический завод». Установки, рассчитанная на переработку 40 тыс. т отходов в год, собрана и апробирована в Бакинском институте нефтехимических процессов.

На первом этапе будет производиться печное топливо, которого только в области потребляется до 1,5 тыс. т в месяц, а затем – керосин технический, сырье для лакокрасочной промышленности, небольшое количество гудрона. Первоначально площадка под строительство данного производства рассматривалась на территории Атырауской области. Но, просчитав экономику, организаторы проекта решили, что это нецелесообразно по причине того, что рядом находится четыре таких предприятия.

«В Павлодаре конкуренция, конечно, меньше. Мы рассчитали, что радиус павлодарского рынка составит 600 км и охватит Павлодар, Астану, Караганду, Семей, Усть-Каменогорск, Омск и Ново-Сибирск», – отмечает директор ТОО «Северхим» Нариман Ахметжанов.

Прямым до Египта

Сможет ли открытие нового авиарейса вывести аэропорт Петропавловска из кризиса?

Находящийся под управлением ТОО «Airport Management Group» аэропорт Петропавловска, несмотря на статус международного, последние годы зарабатывал на обслуживании исключительно внутренних рейсов. Руководство воздушной гавани и профильные ведомства подсчитывают доходы и надеются, что нововведения позволят получить дополнительную прибыль.

Павел ПРИТОЛЮК

О планах открыть прямой авиарейс из самого северного города Казахстана до популярного курортного города Шарм-эш-Шейха объявил руководитель управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог Северо-Казахстанской области Владимир Балахонцев.

«Аэропорт Петропавловска совместно с авиакомпанией «Скат» и местной туристической фирмой проработал вопрос об открытии авиарейса в Шарм-эш-Шейх на период с июля по сентябрь», – сообщил Владимир Балахонцев на прошедшем 23 января текущего года заседании коллегии областного управления пассажирского транспорта и автодорог.

Международный – лишь на бумаге

В настоящее время петропавловский аэропорт хотя и имеет статус международного, отправляет рейсы в Астану, Алматы и Шымкент.



Власти СКО рассчитывают, что организация полетов из региона к мировому курорту сможет привлечь в область транзитных туристов. Фото: Вадим МУДАРИСОВ

Маршруты субсидируются из государственного бюджета. Как отметил г-н Балахонцев, в 2018 году на эти цели из республиканской казны было выделено 460 млн тенге. На коллегии управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог глава СКО Кумар Аксакалов отметил, что нагрузку на бюджет могла бы снять передача авиагавани под управление частным компаниям или зарубежным инвесторам. Возможно, тогда бы повысилась и доходность предприятия. А пока власти могут лишь рассчитывать на то, что новый рейс привлечет не только местных любителей курорт-

ного отдыха, но и путешественников из других регионов.

Ожидается приток транзитных пассажиров из близлежащих регионов Казахстана и приграничных областей России. Ведь не из каждого крупного российского города налажен такой маршрут. Из ближайшего Омска, например, чартерным рейсом можно улететь в тайский Пхукет, Утапао и вьетнамский Нячанг.

По словам руководителя управления пассажирского транспорта и автодорог СКО, петропавловский аэропорт за прошлый год обслужил немногим более 17 тыс. пасса-

жиров. И эта цифра для области является своеобразным рекордом. В 2017 году, когда завершилась реконструкция терминала и взлетной полосы, желающих добраться в другие регионы воздушным путем было на 13% меньше.

Через пень колоду

По словам директора АО «Международный аэропорт города Петропавловска» Марата Хасенова, особой популярностью пользуется маршрут до Алматы, растет пассажиропоток и в Астану. Зависимость от госбюджета уже сказывалась негативно на работе аэропорта. Напри-

мер, в начале 2017 года, проработав после масштабного ремонта всего две недели, воздушная гавань вновь закрыла двери. До Астаны и Алматы отсюда стало невозможно добраться из-за того, что затянулась подготовка нужной документации для получения дотаций. «Так как это субсидируемые маршруты, есть определенные процедуры на республиканском уровне. Новый год, новые договоры, новые контракты», – кратко пояснил тогда Марат Хасенов.

А в начале 2018 года стало известно, что местную авиагавань оштрафовали почти на 500 млн тенге за ненадлежащее исполнение обязанностей по обеспечению антитеррористической безопасности. Сотрудники ЛОВД определили, что территория порта не оснащена охранной сигнализацией, больше половины видеокамер не работают, как и система оповещения в случае ЧП. Это лишь малая часть нарушений. В суде представители АО «Международный аэропорт города Петропавловска» признались, что из-за нерентабельности предприятия у них просто не было денег на установку антитеррористической системы.

В январе текущего года общественные организации Петропавловска потребовали проведения обследования здания на доступность для людей с ограниченными физическими возможностями и назвали аэропорт неудобным для незрячих людей из-за отсутствия необходимых разметок и чрезмерной экономии на освещении помещений. На имя руководителя акционерного общества комиссией по мониторингу доступности объектов для инвалидов направлено письмо об устранении данных нарушений.

Что надует ветер?

Компания ERG приступила к ветромониторингу в двух регионах Казахстана

В декабре минувшего года Евразийская Группа запустила проект ветрового мониторинга в Актюбинской и Павлодарской областях. Измерения энергетического потенциала воздушных потоков будут проходить непрерывно на протяжении года. По результатам исследований и анализа параметров спрогнозируют выработку электрической энергии оптимальными моделями ветроэнергетических установок.

Марина ПОПОВА

В Павлодарской и Актюбинской областях установлено оборудование для измерения силы ветра. Как выяснилось, корпорация ERG изучает возможности для использования альтернативной энергетики и проводит мониторинг.

Пока собираются данные

Как отмечается в сообщении пресс-службы компании, на первом этапе проводится оценка ветроэнергетического потенциала регионов. На площадках неподалеку от городов Экибастуза и Хромтау установлены две мачты высотой 100 м, которые являются комплексами ветроизмерительного оборудования. Измерение скорости ветра проводится при помощи анемометров, а его направление – флюгерами. Помимо этого специальные датчики фиксируют температуру, давление и влажность воздуха для определения плотности воздушного потока. Система регистраторов собирает все данные, обобщает и запускает их в эфир.

Ожидается, что первые обобщенные результаты мониторинга будут получены спустя полгода работы. Предварительная оценка ветропотенциала позволит определить место строительства ветроэнергетического объекта. Площадки для эксперимента выбраны не случайно – они определены произ-



водственными группами, а также на основе специального технико-экономического исследования, проведенного в 2017 году.

По данным пресс-службы компании, на организацию площадки ветромониторинга в районе Экибастуза было затрачено около 35 млн тенге.

«В работе при выборе площадок размещения за основу был принят комплексный подход, учитывающий такие критерии, как эффективность, надежность электроснабжения, минимизация затрат на размещение ВИЭ вблизи собственных существующих сетей», – отмечается в распространенном сообщении.

Измерение скорости ветра проводится при помощи анемометров. Ветроизмерительное оборудование также исследует температуру, давление и влажность воздуха для определения плотности воздушного потока.

Фото: www.shutterstock.com/tonytao

Популизм или экономика?

Установка ВИЭ довольно затратная инициатива. Возникает резонный вопрос: чего больше в проекте ERG – популизма или экономики? В компании на запрос «Курсива» ответили следующим образом: «Исторические циклы перепроизводства и постоянное совершенствование технологий стимулировали снижение затрат на установку новых мощностей ВИЭ за последние 15 лет. По мере накопления опыта уменьшаются расходы и на эксплуатацию электростанций. Мировой опыт показывает, что страны используют

субсидии для программ ВИЭ на ранних этапах, а затем снижают их или вовсе отменяют. В 2017–2018 гг. во многих государствах были зафиксированы рекордно низкие цены на аукционных торгах».

Каковы эти цены, в компании не пояснили. Остается дожидаться первых результатов и затем делать выводы об эффективности зеленой экономики в данный период.

Напомним, в соответствии с указом президента РК «О концепции по переходу РК к зеленой экономике» доля альтернативных источников в общем объеме производства электроэнергии должна составить 30% к 2030 году и 50% к 2050 году.

На сегодня в Павлодарском регионе альтернативную энергетику использует лишь частное предприятие, работающее в области производства и переработки сельскохозяйственной продукции, – ТОО «Галицкое».

Побывав в Астане на EXPO 2017, директор предприятия Александр Касицин решил, что и ему пора шагнуть в ногу со временем. Впрочем, на отгонных участках, принадлежащих предприятию, уже были смонтированы мини-ветряки, позволяющие качать из скважин воду в пойлы для коров. Теперь же он на собственные средства приобрел оборудование в Германии, установив две электростанции мощностью 2 МВт – по мегаватту каждая.

После международной выставки в Астане, в январе 2018 года в Павлодарской области побывала турецкая компания «Энпрод», с которой, по информации местных властей, была достигнута договоренность о строительстве в поселке Шидерты ветрогенераторов мощностью 50 МВт на сумму около \$50 млн. Но планам так и не суждено было свершиться. Возможно, инвестор усомнился в силе и постоянстве ветра или в окупаемости ВИЭ. Во всяком случае, официально отказ заграничного бизнесмена от проекта никто не комментировал.

СУРреализм для налогоплательщиков

Первые результаты дифференциации налогоплательщиков по степени риска показали, что самые благонадежные оказались в меньшинстве

В департаменте госдоходов по Павлодарской области рассказали о первых итогах категорирования субъектов бизнеса в системе управления рисками (СУР), которая применяется с 1 января. Больше части исследованных к этой дате предприятий и предпринимателей региона присвоена средняя степень риска, к самым надежным отнесли лишь 7% налогоплательщиков. Они будут избраны от проверок и жестких требований при представлении отчетности.

Ирина АДЫЛКАНОВА

Применение системы управления рисками теперь закреплено в Налоговом кодексе. Важную поправку казахстанские бизнесмены и другие заинтересованные лица активно изучали и обсуждали задолго до того, как она вступила в силу.

1 января 2019 года СУР стала реальностью для предпринимателей и сотрудников органов госдоходов. Нацелена система на стимулирование бизнеса к прозрачности и дисциплинированности, так как попадание в число добросовестных субъектов гарантирует лояльное отношение со стороны органа госдоходов, и наоборот.

С другой стороны, электронный формат оценки субъекта минимизирует человеческий фактор и исключает предвзятое отношение отдельно взятого фискала к отдельно взятому бизнесмену. Категорирование проводится системой с применением более



трех десятков параметров, часть которых закрыта.

Первый срез по Павлодарской области показал, что в результате всестороннего анализа 19,1% изученных субъектов бизнеса попали в категорию с высокой степенью риска, 74% – со средней степенью и 6,9% – с низкой степенью риска. Отметим, что в региональном департаменте госдоходов «Курсиву» представили данные на 1 января по 17 410 налогоплательщикам. Это менее трети от числа зарегистрированных.

К налогоплательщикам с высокой степенью риска могут применяться меры взыскания налоговой задолженности в ускоренном порядке.

Фото: www.shutterstock.com/
Satori Studio

Теперь бизнесмены в «Кабинете налогоплательщика» могут ознакомиться с критериями, которые не являются секретными, таких 13. Сюда же поступает уведомление о присвоении категории. Периодичность обновления – два раза в год. «Нам поступило уведомление о попадании в категорию налогоплательщиков с низкой степенью риска. Хотя мы полностью и не знаем, какими параметрами система руководствуется. Наше предприятие всегда четко соблюдало налоговое

Предварительные результаты категорирования налогоплательщиков Павлодарской области (данные на 1 января 2019 г.)

Категории/риски	Количество и/п	%
Высокая степень	3356	19,1
Средняя степень	12 859	74
Низкая степень	1195	6,9
Всего	17 410	100

Источник: департамент госдоходов по Павлодарской области

законодательство. Но так, чтобы присваивали в связи с этим статус, дающий некую определенность, этого не было. Механизмы все были засекречены. С практической точки зрения отношение налоговиков будет лояльнее, даже если возникнет непредвиденная ситуация. Изменения, я считаю, пойдут на пользу бизнесу», – говорит представитель крупного предприятия общественного транспорта ТОО «Павлодарский автокомбинат» **Елена Панченко**.

В региональном департаменте госдоходов вторят: СУР стала основой выстраивания отношений контролирующего органа с налогоплательщиком на разных этапах налогового администрирования.

«Оценка проводится путем анализа базы отчетности субъектов, сведенной государственных органов, местных исполнительных органов с применением сразу 32 критериев. Создается объективная картина. Если система не выдала по предприятию никаких вопросов, то оно не проверяется, представляется расписка по уплате платежей, подключается элемент поощрения. То есть у него в каком-то роде льгот-

ное положение», – рассказывает в свою очередь руководитель управления разъяснительной работы ДГД по Павлодарской области **Галина Бирюкова**.

Наличие средней степени риска предполагает стандартную работу с субъектом бизнеса, а высокой – повышенное к нему внимание.

«При высокой степени риска включаются все предусмотренные законодательством меры контроля, а также мгновенное реагирование органов госдоходов в случаях ненадлежащего исполнения налоговых обязательств таким налогоплательщиком», – говорит представитель департамента.

До 1 января способы и меры принудительного взыскания применялись ко всем налогоплательщикам одинаково на основе единого порядка, без учета степени благонадежности. Обновления в кодексе дают законодательную возможность не ограничивать предпринимательскую деятельность добросовестного налогоплательщика при возникновении у него временных затруднений по уплате налогов, а к рисковому – применять меры взыскания налоговой задолженности в ускоренном порядке.

Как заинтересовать инвестора



Инвесторы из Италии планируют построить завод по выпуску присадок для нефтепродуктов и химических реагентов. Фото: Валерий БУГАЕВ

Глава региона **Булат Бакауов** постоянно напоминает руководителям городов и районов о необходимости уделять инвестициям первоочередное внимание, устранять административные барьеры перед теми, кто хочет вкладывать деньги в казахстанскую экономику. По итогам 2018 года объем привлеченных инвестиций составил 473 млрд тенге.

Марина ПОПОВА

За неделю две иностранные компании решили изучить возможности для работы в промышленной Павлодарской области. В том числе они обсудили перспективы с главой региона **Булатом Бакауовым**.

Китайцы – за спорт

Инвестиционная строительная компания Shaanxi Cool Chemical может вложить средства в возведение целого спортивного городка. Представителям иностранной фирмы и их казахстанскому партнеру ТОО «Универсал» предложили к реализации сразу несколько проектов которые можно реализовать в рамках государственно-частного партнерства. Это легкоатлетический манеж с трибунами на 1 тыс. мест стоимостью 6 млрд тенге, футбольный манеж за 1,4 млрд тенге и центр подготовки олимпийского резерва стоимостью 3,8 млрд тенге.

Немаловажно и то, что по каждому из предлагаемых проектов уже готова государственная экспертиза, выделен земельный участок для строительства. Ждали появления инвесторов.

Одна из схем финансирования строительства в рамках ГЧП, пред-

ложенная акимом области, – 50 на 50. То есть одна половина стоимости проекта будет оплачена из бюджета, другая – из собственных средств инвестора. Затраты последнему будут компенсированы уже после введения объекта в строй.

Как отметил президент Shaanxi Cool Chemical **Чжан Гао Чин**, его компания имеет более 30 филиалов по всему миру и ведет свою деятельность во многих странах, в том числе и в Казахстане. Недавно руководство компании заявило о намерении вложиться в строительство многофункциональной больницы в Северо-Казахстанской области.

Итальянцы в Павлодаре. Без приключений

В специализированной экономической зоне «Павлодар» планируют построить завод по выпуску присадок для нефтепродуктов и химических реагентов. Об этом намерены на встрече с руководством области заявили представители крупной итальянской корпорации **Chimes S.p.A.**

В ближайшее время компания приступит к разработке проектно-сметной документации будущего завода, в августе планируют приступить к строительным работам, чтобы к концу года запустить нужное для страны производство.

Данный проект важен по ряду причин, считает присутствовавший на деловой встрече председатель правления управляющей компании СЭЗ «Павлодар» **Айбек Турсынгалиев**.

«Во-первых, это первое подобное производство в Казахстане. Во-вторых, это одна из немногих транснациональных компаний, которая намерена реализовать проект в нашей области. Chimes S.p.A. имеет более 50 подразде-

лений по всему миру и является крупнейшей в мире по производству химических реагентов. Предприятие уже поставляло свою продукцию в Казахстан, у нее здесь сложились рынок сбыта», – отметил г-н Турсынгалиев.

Планируемый объем инвестиций на первом этапе составит 2,5 млрд тенге. Оборудование и технологии будут поставляться непосредственно из Италии. Нефтяные отходы для производства планируют закупать на Павлодарском нефтеперерабатывающем заводе.

Как отметил в ходе беседы с **Булатом Бакауовым** представитель итальянской компании **Альдо Спино**, он и его коллеги позитивно оценивают перспективу работы в Павлодаре.

К слову, на сегодня портфель СЭЗ «Павлодар» состоит из 16 проектов с общей суммой привлеченных инвестиций порядка 100 млрд тенге. Из них, в частности, 30 млрд тенге приходится на шесть новых проектов, один из них которых планируется запустить до конца 2019 года, а часть еще предстоит разработать.

Кроме того, еще 10 действующих на территории СЭЗ предприятий будут расширяться и наращивать объемы производства. Например, ТОО «Giessenhaus», выпускающее легированный алюминий, приступило к заказу нового оборудования, чтобы увеличить свою мощность почти в два раза. А ТОО «Вектор Павлодар», занимающееся производством легкосплавных автомобильных дисков, планирует в текущем году наладить в Павлодаре выпуск литья, приобрести рентген-оборудование для контроля качества, мехобработки, сверления и покраски. То есть здесь станут выпускать готовый продукт, который будет сразу поступать на реализацию.

Построить, чтобы угодить

Почему строительные компании не укладываются в смету при возведении жилья по госпрограмме, выяснял «Курсив»

140 тыс. тенге за 1 кв. м – такова самая низкая стоимость нового жилья в Костанайской области. Держится она на этом уровне несколько лет, чего нельзя сказать о ценах на строительные материалы. Чтобы купить квартиры смогли как можно больше костанайцев, в регионе по госпрограмме возводят в основном дома экономкласса.

Татьяна МОРОЗ

Минимальная стоимость квадратного метра жилья на первичном рынке в Костанайской области составляет 140 тыс. тенге. По этой цене покупают квартиры эконом-класса участники госпрограммы «Нурлы жер». Такие новостройки в прошлом году сдали в эксплуатацию в микрорайоне «Аэропорт» в Костане, их начали заселять в середине декабря.

Впрочем, по словам подрядчиков, задерживающих на объектах, сегодня они сталкиваются с серьезной проблемой – расходом на строительство растут, а сметы фиксированные. В результате экономия сказывается на качестве.

«Цена вопроса – 140 тыс. тенге за 1 кв. м, что означает 4-й уровень комфорта, самый низкий. Вы должны понимать, что в итоге получается. Но мы изыскали возможность поставить дорогие двери, настелить линолеум, натянуть французские потолки. Хотя этот класс не подразумевает поклейку обоев, у нас они есть. Если говорить о прибылях, то я скажу, что у нас практически все вышло в ноль», – рассказал на совещании в областном акимате директор компании «Агрофирма «Ирина и К» **Александр Корчинский**.

Он напомнил, что работает на строительном рынке региона с 2005 года. За это время фирма сдала больше 200 тыс. кв. м, половину – в рамках государственных жилищных программ. Директор подрядной организации подчеркнул, что стоимость квадратного метра по самому доступному для населения классу комфорта не менялась уже несколько лет, а вот цены на строительные материалы,



Директор ТОО «Агрофирма «Ирина и К» **Александр Корчинский**: «Строим дома на те средства, что предусмотрены госпрограммой». Фото автора

коммунальные услуги на месте не стоят. Растет и заработная плата сотрудников.

Как выяснилось, после заселения домов в микрорайоне «Аэропорт» компания уже приняла жалобы от новоселов по 150 квартирам из 280, по которым заключены договоры на покупку. Часть претензий обоснована, но многие вопросы, которые возникли по качеству жилья, застройщики считают несправедливыми.

«Основные жалобы на холод в квартирах дома № 19. Дом простоял в ожидании новоселов три месяца. Отопливался за счет бюджета, но в экономрежиме, температура держалась в пределах +15 градусов. Везде стоит автоматика. Когда запустили полностью, пошел мусор, фильтры стали забиваться, но сейчас все устраняется, все решается. Есть еще вопросы по регулировке окон, по сантехнике, но мы все устраняем. Это новый дом, и недочеты есть», – поясняет **Александр Корчинский**.

Новоселы получили квартиры по линии АО «Жилстройсбербанк», и в первые недели 2019 года стали звучать многочисленные жалобы на качество: кого-то не устраивала сантехника, у других прорвало трубы отопления, у третьих в комнатах низкая температура. А ипотечные договоры заключены на годы. Представители акимата Костаная иначе проблем тоже признали. Однако на совещании обсудили

лишь недоделки, не затронув вопрос корректировки затрат на строительство квартир.

«По микрорайону «Аэропорт» имеются замечания по двум домам, но у нас есть подрядчик, который дает гарантии на объекты. Сейчас все исправляется. Замечания там такие: у кого-то вздулся линолеум, протечка отопления, по санфаянсу, по крепежам – некачественные оказались», – поясняет заместитель акима Костаная **Айдар Хусанов**.

По его словам, в домах бригада подрядчика работает постоянно, исправляет все, на что жалуются люди. Ведь новостройки находятся на трехгодичной гарантии.

Дополнительная информация

Всего в 2018 году в Костанайской области по программе жилищного строительства «Нурлы жер» за счет всех источников финансирования построено 299,3 тыс. кв. м жилья, что на 13% больше, чем в 2017 году. Принято в эксплуатацию 3172 квартиры. В 2019 году план введена жилья обозначен в 330 тыс. кв. м, будет построено 38 многоэтажек

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
КУРСИВ | СЕВЕР

Газета издается с 28 августа 2018 г.
 Собственник: ТОО «Allisco Partners»
 Адрес редакции: А15Е3В3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
 Тел./факс: +7 (727) 346-84-41
 E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

Главный редактор:
 Дишара ШУМЯЕВА
 d.shumyayeva@kursiv.kz

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

Июль КЛЕВЦОВ
 i.klevtsov@kursiv.kz

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

Редакция:
 Альбинуль САГИТОВА
 Павел ПРИТОНЮК
 Жанар АХМЕТ
 Татьяна МОРОЗ
 Марина ПОПОВА

Коррекционное бюро:
 Вера АН
 Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
 Татьяна ТРОЛЕНКО
 Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел Kursiv Research:
 Айзуль ИБРАЕВА
 Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:
 Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
 Олег СПИВАК
 Аюль АХМЕТУЛЛИН
 Оксана ЖАКАЕВА

Дизайнер:
 Александр ИГИЗБАЕВ
 Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию:
 Тонат КОЖИМАНОВ

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

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

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

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

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

Комфортно ездить дорого

Петропавловские перевозчики просят местные власти о помощи

Власти Петропавловска за-прегли повышать тариф на проезд, но следят за тем, чтобы участники рынка общественного транспорта предоставляли качественные услуги. Сегодня возник вопрос отсутствия в автобусах условий для инвалидов. Перевозчики разводят руками и объясняют: денег на специализированную технику нет.

Павел ПРИТОЛЮК

Где спецподъемники?

Как сообщил «Курсив», в декабре прошлого года акимат Северо-Казахстанской области не позволил владельцам автобусных парков поднять стоимость своих услуг, хотя тариф последний раз менялся в 2016 году. Тогда цена выросла с 65 до 80 тенге. Собственники парков общественного транспорта в очередной раз заявили, что подобное сдерживание не дает развиваться предприятиям, работающим на рынке общественных перевозок. И вот в начале 2019 года на транспортников вновь обрушились с критикой.

Мониторинг доступности петропавловских автобусов для людей с ограниченными возможностями проводил североказахстанский филиал партии «Нур Отан». Исследование показало, что специальными подъемниками оборудованы только шесть единиц транспорта. И лишь одна из них работает исключительно по Петропавловску. Остальные пять следуют по маршруту через город в Кызылжарский район.

«До нового года у нас появились 15 новых автобусов, и ни один из них почему-то не оборудован спецподъемниками, не имеет нужного класса. Хотя все они прошли через фонд «Даму». Понятно, что такие автобусы дороже чуть-чуть, но принцип у них одинаковый. Вместо того чтобы тратить 1,5 млн на установку отдельного подъемника, почему бы сразу не покупать автобусы, где уже все это предусмотрено?» — обратился



после мониторинга к перевозчикам советник акима города Петропавловска по работе с инвалидами Игорь Коновалов.

Перевозчики не первый год твердят, что не имеют возможности обновлять парк.
Фото автора

Без помощи не обойтись

Владельцы автобусных парков парируют: сейчас стало трудно покупать даже обычные новые маршрутки, не говоря уже об оборудованных автобусах. Политика тарифообразования вынуждает парки экономить. Поэтому система и не меняется: на смену одним бюджетным вариантам, представляющим китайский автопром, приходят другие — точно такие же.

«Вопрос тарифообразования сейчас у нас в городе закрытый, а субсидирования пассажирских перевозок на сегодня нет. По этой причине каждый предприниматель, исходя из своих возможностей, строит эту политику», — говорит председатель Ассоциации «СКО Автотранспортный союз» Галина Семенова.

Впрочем, по словам г-жи Семеновой, даже транспорт китайского производства постепенно выходит из категории бюджетного ценового сегмента. Резкое повышение стоимости зафиксировано в этом году. Так, сейчас за одного «зайчика» необходимо отдать 21 млн тенге. Тогда как до нового года цена была

ниже — 17 млн тенге за единицу. Комфортабельные же автобусы с большей вместительностью и климат-контролем обошлись бы бизнесменам в 36 млн тенге за машину. На оформление необходимой документации и постановку транспорта на учет уходит еще 5 млн. Стоимость для местных перевозчиков, которых в административном центре СКО насчитывается 10, неподъемная. Так что закупать еще и автобусы со спецподъемниками бизнесмены не могут себе позволить даже при большом желании. Поэтому петропавловские перевозчики просят местные власти оказать им содействие в приобретении

хотя бы транспорта с доступом для инвалидов.

«Сейчас идут переговоры с БВУ. У предпринимателей нет необходимого залогового обеспечения, поэтому мы надеемся на поддержку ФРП «Даму». В случае его гарантий и если все механизмы заработают, то хотя бы три автобуса мы сможем заказать», — отмечает Галина Семенова.

Под грифом «Секретно»

Городской акимат и сам не раз заявлял о необходимости государственной поддержки автобусного бизнеса, но против категорично высказывалось областное руководство. Достоверно сегодня известно лишь одно: предварительно будет произведена оптимизация маршрутов.

В административный центр СКО пригласили столичную компанию «Астана LRT». В какую сумму обойдется работа аналитиков, аким Петропавловска Марат Тасмаганбетов на своей отчетной встрече с населением разглашать не стал. Однако, по его мнению, она поможет перевозчикам грамотно выстроить работу, а передвижение по городу станет более комфортным для населения.

«Работа, которая будет проведена по оптимизации, организации и созданию устойчивых рейсов, думаю, в том числе приведет к частичному субсидированию определенных маршрутов для приобретения автобусов, которые просят горожане. Второй вариант — применение механизма государственно-частного партнерства, чтобы дать возможность частнику приобрести более дорогой автобус. К концу года мы должны прийти к устойчивой схеме, по которой будем работать дальше», — отвечая на вопросы горожан, резюмировал Марат Тасмаганбетов.

Еще одной из целей заказанного местными властями исследования является изучение возможностей для внедрения в областном центре электронного билетирования. Систему хотят взять на вооружение уже в этом году.

Проекты без старта

Банкам не интересны выпускники госпрограмм развития предпринимательства

В Костанайской области участникам проектов по развитию предпринимательства нелегко найти средства для стартапов. Из 2311 выпускников «Бастау Бизнес» лишь 30% удалось начать свое дело, да и БВУ профинансировали только 9 соискателей. В чем причины отказов, выяснял «Курсив».

Татьяна МОРОЗ

Написать — не главное

В прошлом году 2311 жителей Костанайской области прошли обучение по госпрограмме «Бастау Бизнес», созданной для поддержки инициатив сельского предпринимательства. 1474 участника защитили бизнес-проекты, из них реализовали свои идеи 659. По данным курирующего программу регионального филиала НПП «Атамекен», состоявшиеся проекты профинансированы на общую сумму почти в 1,6 млрд тенге из различных источников.

«К настоящему моменту еще 32 заявки на 226,5 млн тенге находятся на рассмотрении», — уточнил в комментариях «Курсиву» директор Костанайского филиала палаты предпринимателей Мурат Абеннов.

Но, по словам г-на Абеннова, лишь 9 выпускников «Бастау Бизнес» получили микрокредиты в банках второго уровня на сумму 105,4 млн тенге.



«Действующие предприниматели могут участвовать в программе «Енбек». Раньше этого не было. Это даст нам хорошую поддержку, позволит увеличить количество участников и в городе, и в сельской местности. Следующий плюс — 8 тыс. МРП можно давать в одни руки. С таким капиталом и проекты могут быть больше».

Архмед МУХАМБЕТОВ, аким Костанайской области

«Вместе с тем очень острым остается вопрос финансирования стартапов банками. Им не интересен наш выпускник — начинающий предприниматель. А у микрофинансовых организаций нет операционных субсидий, что не дает им возможности участия в реализации государственной программы «Енбек» в городах», — подчеркнул глава филиала палаты.

В качестве причин отказов в выдаче займов начинающим предпринимателям финансовые организации указывают неперспективность проектов, плохие кредитные истории соискателей и дорогие в реализации бизнес-планы.

Где и как взять средства

По словам Мурата Абеннова, на реализацию большинства бизнес-инициатив (421) необходимы средства в сумме 1,1 млрд тенге были получены в Фонде финансовой поддержки сельского хозяйства (ФФПСХ). По линии «Аграрной кредитной корпорации» (АКК) еще 120 предпринимателей получили микрокредиты на сумму 440,9 млн тенге.

Напомним, АО «ФФПСХ» и АО «АКК» являются участниками ступенчатой системы распределения бюджетных средств, выделенных на поддержку предпринимательства. Министерство сельского хозяйства РК направляет возвратные транши местным исполнительным органам сроком на 7 лет с годовой ставкой 0,1%. Местные исполнительные органы (МИО) в свою очередь заключают договор займа с той же ставкой с АКК и ФФПСХ. «Аграрная кредитная корпорация» предоставляет заем под 2% годовых микрокредитным финансовым организациям и кредитным товариществам, которые далее наряду с АО «ФФПСХ» выдают микрокредиты с годовой ставкой вознаграждения не более 6% непосредственным участникам программы «Бастау Бизнес» на рентабельные проекты.

У участников программы «Енбек», планирующих реализовать стартовый бизнес, есть возможность получить и грантовое финансирование. Сумма небольшая — 240,5 тыс. тенге, но она также пользуется спросом. В 2018 году в Костанайской области было выдано 118 таких грантов на сумму 28,4 млн тенге.

Больше — лучше?

Делают власти и ставку на доступность льготного кредитования за счет бюджетных средств.



«...Очень острым остается вопрос финансирования стартапов банками. Им не интересен наш выпускник — начинающий предприниматель. А у микрофинансовых организаций нет операционных субсидий».

Мурат АБЕНОВ, директор Костанайского филиала палаты предпринимателей

В дополнение к действующим в этой системе микрокредитным организациям «Атамекен» открывает собственные. Например, МФО «Атамекен Костанай» в рамках программы «Енбек» за два года выдала 179 микрокредитов на сумму 509 млн тенге.

В декабре 2018 года в программу «Енбек» были внесены изменения. В число участников микрокредитования по второму направлению программы — «Развитие массового предпринимательства» — теперь включены действующие бизнесмены, которые зарегистрировались в качестве таковых не более трех лет назад. Упрощены и другие условия. Увеличена максимальная сумма кредита для развития якорной кооперации в сельских населенных пунктах и малых городах с 5 тыс. до 8 тыс. МРП, что составляет 20,2 млн тенге.

«Действующие предприниматели могут участвовать в программе «Енбек». Раньше этого не было. Это даст нам хорошую поддержку, позволит увеличить количество участников и в городе, и в сельской местности. Следующий плюс — 8 тыс. МРП можно давать в одни руки. С таким капиталом и проекты могут быть больше», — подчеркнул аким Костанайской области Архмед Мухамбетов.

В целом в прошлом году финансирование на сумму 2,64 млрд тенге получили 760 жителей области, обучившиеся по различным направлениям госпрограммы развития предпринимательства.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММЫ «БАСТАУ БИЗНЕС»

В КОСТАНАЙСКОЙ ОБЛАСТИ в 2018 г.



* АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства»

** АО «Аграрная кредитная корпорация»

*** Банки второго уровня

Инфографика: Вячеслав БАТУРИН

«Живая еда» на зеленой ферме

Вчерашние строители делают деньги на проросшей зелени

Тридцатиградусный павлодарский мороз не помеха для выращивания микрозелени. Бывшие работники строительной отрасли в пригороде Павлодара нашли все, что нужно для развития нового бизнеса: помещение с недорогой арендой и чистую воду из скважины.

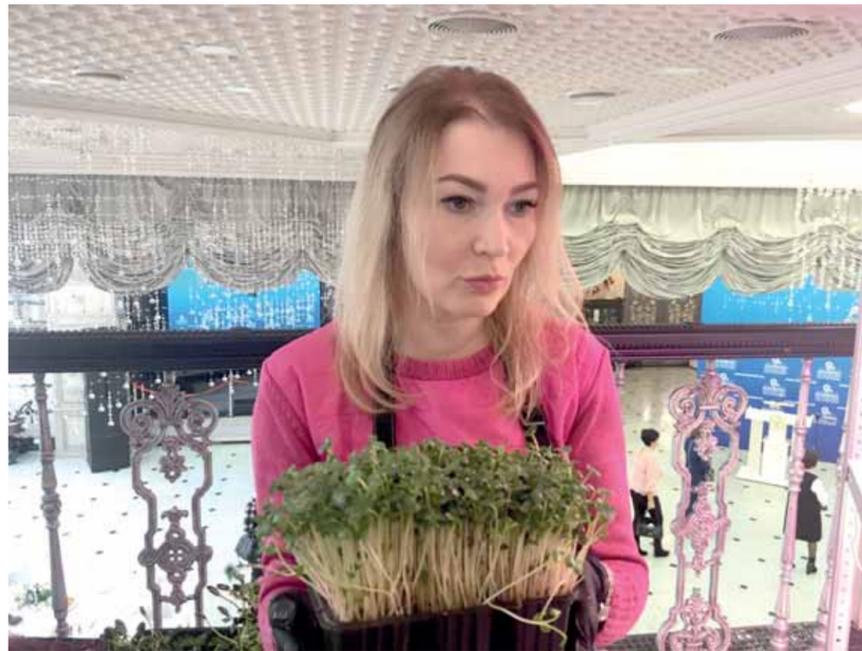
Марина ПОПОВА

Татьяна Иванкина и Константин Шлейхер успели познакомиться в строительном бизнесе, жили и трудились в Астане. Пока не решили заняться выращиванием микрозелени. Проект опробовали на столичных жителях, которым зелень пришлась по вкусу. Тогда молодые люди поняли, что дело надо ставить на широкую ногу – создавать настоящую ферму. Где этим заняться, как не в сельской местности, где чистая вода и дешевле производственные площади? Так они обосновались под Павлодаром в селе Мичурино. Сняли помещение площадью 500 кв. м и приступили к работе.

Здоровый бизнес

В Казахстане потребление «живой еды» в виде ростков и сока зелени еще в новинку, а в Европе не только модное направление, но и признанный наукой залог здорового питания. В нашей стране бизнесу есть куда расти. Спрос на сок ростков пшеницы «Витграсс», ростки руколы, базилика, гороха кукурузного, подсолнуха, дайкона, редиса еще невелик. Впрочем, павлодарские предприниматели уверены, что число потребителей будет расти. Пока товар в основном реализуется через интернет, причем не ограничивается Павлодаром.

«В Instagram есть отдельная страничка для Астаны и человек, у которого можно получить консультацию и приобрести товар. Недавно открыли страничку и для Алматы, так как появился интерес у населения. Вопрос логистики отработываем. К слову, о



вопросе здорового питания: очень продвинутые люди в Актобе, там высок интерес к нашей продукции. Возможно, в промышленном городе люди больше беспокоятся о здоровье», – говорит Татьяна Иванкина.

В планах открыть ресторан для веганов, чтобы продвигать идею здорового питания в массы и показать потребителю, как это можно вкусно приготовить. Сегодня павлодарские рестораны приобретают микрозелень у ИП «Зеленая ферма», но скорее с целью украшения блюд.

«Мы популяризируем наш продукт, знакомим с ним людей. Самый результативный канал привлечения – прямые продажи, когда мы сами выходим на клиентов», – рассказывает предпринимательница.

Пшеница прорастает быстро, выращивают ее без химических удобрений – только свет и вода. В месяц с каждой секции можно получить до 30 кг зеленой продукции, которая потом превращается в сок «Витграсс». К слову, такое производство безотходное – корни проросшей пшеницы используются в органической косметологии, в SPA-салонах.

По словам бизнес-леди Татьяны Иванкиной, всего в меню «Зеленой фермы» 25 видов микрозелени. В среднем в день предприниматели получают от трех заказов и больше. Цена на товар варьируется от 1 до 12 тыс. тенге.

Фото автора

ний – только свет и вода. В месяц с каждой секции можно получить до 30 кг зеленой продукции, которая потом превращается в сок «Витграсс». К слову, такое производство безотходное – корни проросшей пшеницы используются в органической косметологии, в SPA-салонах.

Дебет – кредит

На начальном этапе в бизнес были вложены собственные средства. Впрочем, расширение требовало новых инвестиций. Предприниматели успешно прошли курсы «Бастау Бизнес», после чего получили льготный кредит в размере 6 млн тенге под 6% через Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства по программе «Каспкер».

Приобретение сертификата на свою продукцию бизнесмены посчитали необходимым условием, поскольку речь идет о питании. Цена на его получение составляет порядка 99 тыс. тенге, документ необходим на каждый из продуктов.

В среднем в день выполняется от трех заказов и больше. Что такое один заказ? Это может быть баночка проросших злаков по цене 1 тыс. тенге за 200 г. А вот стоимость месячного курса напитка «Витграсс» (шоковая заморозка сока из 5–6-дневных побегов пшеницы) составляет 12 тыс. тенге. По оценке предпринимателей, их покупатели из разных слоев населения.

«Люди хотят быть здоровыми. Справедливости ради надо сказать, что не стоит делать из проростков панацею от всех болезней. Их просто необходимо добавлять в свой ежедневный рацион и тем самым обеспечивать организм необходимыми полезными веществами, витаминами и микроэлементами», – считает Татьяна.

Полюбили постоянным покупателям ростки редиса, подсолнуха, руколы. Ростки гороха хорошо берут местные рестораны для оформления, они не только полезны, но и красиво смотрятся на тарелке. Всего в меню «Зеленой фермы» 25 видов микрозелени.

Первый урожай

Татьяна вспоминает, как в столице начинали с малого, купив стартовый набор оборудования, что-то собирали сами. Первый урожай получали методом проб и ошибок. Он весь ушел на угощение для знакомых, соседей, друзей. Необходимо было опытным путем узнать реакцию людей, вкусовые предпочтения. Теперь они знают, что семена для посадки подходят далеко не все. Так, к примеру, те, кто занимается посевами на больших площадях, производят прорастание от вредителей. Для «Зеленой фермы» это неприемлемо.

Остаться на плаву

Костанайские тепловики отказались от ремонта инфраструктуры, чтобы снизить тариф

В Костаное теплоэнергетическая компания объяснила, как удалось на 11,5% снизить тариф на услугу вместо того, чтобы повысить, как планировалось. Оптимизировать расходы удалось в том числе за счет отказа от проекта по ремонту, который предполагалось реализовать вместе с ЕБРР.

Татьяна МОРОЗ

С начала года на 11,5% снижен тариф государственного коммунального предприятия «Костанайский теплоэнергетический комплекс» (ГКП «КТЭК»). Сегодня в областном центре он составляет 4821,12 тенге за гигакалорию, хотя еще в конце 2018 года планировалось утвердить размер оплаты в сумме 5449,96 тенге за 1 Гкал. Изменение в меньшую сторону касается только населения. Бюджетные учреждения и юридические лица

будут платить даже немного больше, чем в прошлом году.

Сохранить финансовое равновесие ГКП «КТЭК» планирует не только за счет бюджета и бизнесменов. Как объяснили «Курсиву» в компании, чтобы выполнить задачу по снижению нагрузки на население, пришлось отказаться от крупного инвестиционного проекта по ремонту сетей, который намеревались выполнить с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР).

«Мы искали возможности, сэкономили на собственных нуждах. Те мероприятия, которые планировались с Европейским банком реконструкции и развития, выполнять не будем. Или будем искать новые средства. Я имею в виду бюджетные, по государственным программам. Пока свои ремонты снизили до минимума, постарались найти золотую середину, но оставили финансы на ремонт самого необходимого. Конечно, большие работы по реконструкции выполняться не будут», – пояснил заместитель директора ГКП «КТЭК» Валерий Солодов.

Договоры по проектам модернизации систем тепло-, водоснабжения и водоотведения между ЕБРР и несколькими коммунальными предприятиями города Костаная были подписаны в 2016 году. Общая стоимость проектов – 10,8 млрд тенге, из которых 4,5 млрд тенге направлялись на теплоснабжение. Часть средств в размере 1,8 млрд тенге ГКП «КТЭК» уже вложило в замену оборудования, ремонт и реконструкцию коммуникаций. Но износ теплосетей в Костаное все равно остается высоким – 64%. Сроки возобновления масштабной модернизации на предприятии не назвали.

Как отмечает Валерий Солодов, тариф удалось снизить и потому, что другие коммунальные предприятия – АО «КазТрансГаз Аймак» и ГКП «Костанай-Су» – поступили так же. А они, в свою очередь, являются поставщиками услуг для теплоэнергетического комплекса.

«Газовики со своей стороны подошли принципиально к этому вопросу, снизили тариф на 20,2%, это основная причина, почему нам

тоже удалось это. ГКП «Костанай-Су» тоже понизило стоимость воды, поэтому наша экономия по этим статьям расходов составляет 413 млн тенге», – пояснил заместитель директора ГКП «КТЭК».

Также на предприятии надеются вернуть деньги, которые задолжали не расплатившиеся вовремя за услуги потребители. Задолженность костанайцев перед ГКП «КТЭК» на сегодня составляет 764 млн тенге. «Мы проанализировали работу прошлых лет и сделали вывод – неутешительный рост дебиторской задолженности в пределах 10–15% по сравнению с прошлым годом. За два года горожане нарастили новые долги – более 320 млн тенге», – рассказал «Курсиву» Валерий Солодов.

В прошлом году теплокомпания пыталась вернуть через суд 145 млн тенге долгов, в итоге КТЭК удалось получить лишь 64 млн. Теперь на предприятии думают над тем, как работать, чтобы получить прибыль.

Согласно предоставленной информации, в 2016 году ГКП «КТЭК»



Заместитель директора ГКП «КТЭК» Валерий Солодов: «Тариф снизили, но от больших ремонтов отказались». Фото автора

по статье доходов «Производство, передача, распределение и снабжение тепловой энергией» понесло убытки в сумме 456 млн тенге, в 2017 году – 257,7 млн тенге, итоги 2018-го еще подводят.

Дом у обочины

Как сельские предприниматели развивают гостиничный сервис

Хозяин небольшого предприятия по ремонту компьютеров из райцентра Успенка решил открыть новое дело. Юрий Курсаков следовал правилу, что бизнес, как и яйца, не следует ограничивать одной кареткой. Так в 70 км от города Павлодара появился первый хостел.

Марина ПОПОВА

Хостел для приезжих

Житель села Успенка Юрий Курсаков, 13 лет занимающийся ремонтом компьютеров, оргтехники и заправкой картриджей, три года назад задумался о новом направлении в бизнесе.

«Почему бы не заняться организацией места отдыха и ночлега для гостей нашего села? Ниша совершенно свободна. Негостиницу, конечно, но приличный хостел открыть можно. Так и решил», – поделился с «Курсивом» предприниматель.

Следующим этапом стало приобретение здания, определяющей

характеристикой явилось месторасположение. Юрию Курсакову по душе пришлось заброшенное помещение рядом с трассой, ведь основной клиент – это приезжие и те, кто движется по международной автомагистрали из Павлодара в Новосибирск и Алтайский край Российской Федерации. Он вложил в приобретение собственные деньги. Но чтобы сделать капитальный ремонт, провести необходимые коммуникации, закупить оборудование, потребовался кредит. Взял его по программе «Занятость-2020» в размере 2,7 млн тенге под 6% годовых. Предстоящей весной он проведет последнюю оплату.

В хостеле 10 мест, комнаты двух- и трехместные. Максимальная цена за проживание – 1600 тенге в сутки, которая снижается в зависимости от срока проживания. Чисто, уютно. Но есть одна проблема – нестабильная заполняемость.

«Январь – месяц для такого бизнеса, во всяком случае на селе, провальнейший. Наибольший спрос приходится на теплое время года. Дальнейшие планы на этот момент остаются. Экономия



Главная проблема развития бизнеса на селе – низкий спрос на услуги. Фото с сайта хостела

деньги, предпочтает кровати кабиню машины», – говорит предприниматель.

Его бизнес в основном ориентирован на командированных да тех, кто своим ходом путешествует и решил отдохнуть по пути. Но сказать, что бизнес провальней,

тоже нельзя. После того как будет произведен последний платеж по кредиту, появится даже небольшая прибыль.

«К сожалению, наши места с точки зрения туризма не привлекательны. Во всяком случае, никто этой сферой деятельности здесь

не занимается», – сетует владелец хостела.

В хорошее время сельская гостиница занята на 50%. Правда, за время работы ее посетили два иностранных туриста, путешествовавших по миру на велосипеде: один из Сербии, другой – из Швейцарии. Остались довольны.

В основном всю работу в хостеле Юрий делает сам. Единственный привлеченный работник – уборщица. У нее плавающий график. По мнению предпринимателя, главная проблема развития бизнеса на селе – это низкий спрос на услуги и отсутствие квалифицированных кадров.

По-домашнему

Впрочем, конкуренция и невысокий спрос на временное пристанище не испугали жителяницу того же села Ульяну Конкину. Идея возникла скорее спонтанно: она несколько раз по просьбе друзей и родственников принимала на постой людей, по разным причинам задержавшихся в селе.

«Так как я проживаю одна, то это не стало большой проблемой. Но эти случаи натолкнули меня на

Поэтому берутся только те семена, что производят небольшие фермы для себя. Вместо земли используется гидропоника, на проращивание уходит от семи дней. Например, у редиса всхожесть быстрая, у других семян этот срок может быть до 14 дней. Ростки бобовых (горох, нут, чечевица, люцерна) – богатый источник витаминов С, А, В1, В2, В3, В6, железа, марганца, кремния, бора, растительного белка. Такие проростки полезны при белковой, витаминной и минеральной недостаточности, атеросклерозе и нарушениях сердечного ритма, отеках почечного происхождения. Нут помогает людям, страдающим от лишнего веса, он восстанавливает гормональный баланс организма. Проростки фасоли обладают сахароснижающим, мочегонным и противовоспалительным действием.

А еще кролики

Не вся выращенная продукция идет на стол. Где-то есть спрос на верхки, а где-то – на корешки. Чтобы не выбрасывать ненужную зелень, Татьяна и Константин решили заняться кроликами. Остановились на породе фландр, самой крупной из кроличьих пород. Сегодня на ферме уже около 300 штук. В планах довести эту цифру до 1 тыс. голов.

Чем больше основатели фермы погружаются в бизнес, тем больше перспектив развития видят. Так, весной планируют запустить теплицу, где будут выращивать зелень к столу, тот же салат, укроп, петрушку. Спрос на эти продукты круглогодичный. Причем в летний период цена на салат составляет около 2 тыс. тенге за килограмм. В планах наладить работу так, чтобы выращивать зелень в теплице круглый год. Ну и, конечно, главная задача – продвигать здоровое питание в массы, открыв филиалы в Усть-Каменогорске, Шымкенте, Актау и Актобе. А там можно и в приграничные районы России наведаться.