

Восточные тонкости... в производстве мяса

Массовый импорт КРС обеспечит возможность экспорта мясной продукции в страны Евразии и США

Разработка специальной программы по увеличению поголовья породного крупного рогатого скота понадобилась на востоке Казахстана, чтобы создать условия для регулярной поставки мяса на экспорт. Пока восточноказахстанские животноводы не готовы подписать контракты на вывоз продукции даже на минимальный объем в 10 тыс. тонн говядины в год.

Екатерина ГУЛЯЕВА

Буренок не хватает

2018 год стал в животноводстве Казахстана переломным: удалось найти новые рынки сбыта мясной продукции. Соответствующие международные меморандумы и договоры о сотрудничестве были подписаны и подкреплены финан-

совыми средствами. Отныне казахстанскую говядину будут подавать на столы в странах Азии, Европы, США и в Китае.

Однако восточноказахстанские животноводы оказались не готовы к экспорту говядины в объемах, предложенных иностранными партнерами. 30 января прошел семинар-совещание по вопросам реализации концепции региональной программы развития АПК до 2022 года с сельхозтоваропроизводителями Семейского региона. На нем руководитель управления сельского хозяйства ВКО Аскар Жакупбаев обрисовал суть проблемы.

«На казахстанский рынок пришли оптовые фирмы, которые готовы подписать контракты на поставку не менее 10 тыс. тонн мяса КРС. Чтобы выполнить это условие контракта, нашим животноводческим хозяйствам пришлось бы пустить половину всего имеющегося скота под нож. Что недопустимо. Дру-

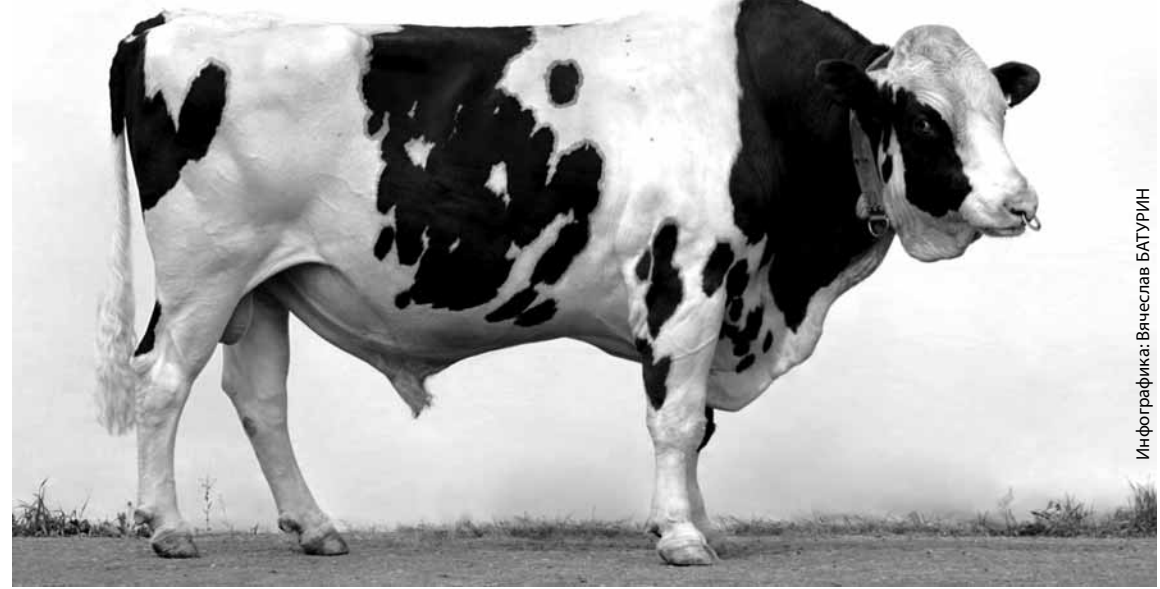
гими словами, нет пока в ВКО достаточного количества крупного рогатого скота, чтобы работать на экспорт с иностранными фирмами», – сообщил Аскар Жакупбаев.

По его словам, несмотря на субсидирование и льготное кредитование, животноводы не спешили увеличивать стада крупного рогатого скота. С 2012 по 2017 год ежегодный рост поголовья КРС в ВКО не превышал 5–6%. За пять лет на территорию области было завезено всего 4600 голов крупного рогатого скота. Для сравнения: только за несколько месяцев 2018 года, когда было принято решение об интенсивном увеличении поголовья породного КРС, в Восточный Казахстан из стран Европы и России было завезено 3200 голов, из них 1,5 тыс. голов пока находятся на территории России – проходят карантин.

«Я уверен, что уже в 2019 году мы завезем в ВКО не менее 20 тыс. голов КРС. Сейчас ведем перего-

ОТКОРМОЧНЫЕ ПЛОЩАДКИ СЕМЕЙСКОГО РЕГИОНА

1	2	3
КХ «Нур»	КХ «Баршатас»	ТОО «Агрофирма «Приречное»
Иртышский сельский округ	Иртышский сельский округ	Приреченский сельский округ
1 тыс. голов	1 тыс. голов	1,5 тыс. голов
2019 год	2021 год	2021 год
185 млн	150 млн	150 млн
собственные и заемные средства	собственные средства	собственные средства



Инфографика: Вячеслав БАТУРИН

воры с поставщиками из Канады, Австралии, Чехии, США и России. Параллельно идет сбор заявок на приобретение скота среди наших крестьянских хозяйств. Завоз скота из-за пределов Казахстана – вот тот локомотив, который даст толчок для нового рывка в развитии мясного животноводства в ВКО», – сделал прогноз на ближайшее время Аскар Жакупбаев.

Централизованный подход

Семейские животноводческие хозяйства примут активное участие в реализации областной программы. Так, при плане завоза 1100 голов КРС на 2019 год уже в январе собраны заявки на приобретение 1154 головы беспородного, породного и племенного скота.

Чтобы вновь не повторить ошибки прошлых лет, было принято решение подчинить работу всех хозяйств, занимающихся разведением крупного рогатого скота, четко разработанному плану по увеличению поголовья животных.

Теперь центральными игроками на рынке области станут крупные откормочные площадки, где будут выращивать не только собственных племенных бычков, но и животных более мелких крестьянских хозяйств. Уже в 2019 году в Иртышском сельском округе на базе КХ «Нур» построят первую в Семейском регионе откормочную площадку производительной мощностью 1 тыс. голов. Проект стоимостью 185 млн тенге будет реализован за счет собственных и заемных средств.

В 2021 году планируется построить еще две откормочные площадки в регионе: на базе КХ «Баршатас»

на 1 тыс. голов и ТОО «Агрофирма «Приречное» на 1,5 тыс. голов. Проекты оцениваются в 150 млн тенге каждый. Строить откормочные площадки крупные хозяйства намерены на собственные средства.

По словам руководителя отдела сельского хозяйства Семья Нурлана Шакабаева, к 2022 году на откормочных площадках должны содержаться до 24,5 тыс. бычков, которые дадут 12,25 тыс. тонн говядины.

«Особое внимание уделяется работе с мелкими крестьянскими хозяйствами, которые имеют менее 25 голов КРС. На текущий момент уже приняты проекты по увеличению поголовья скота в 123 хозяйствах. Приобретать скот они будут через оператора – КХ «Нур». С холдингом «Астана-Бизнес» уже подписан договор о сотрудничестве по поставке беспородного, породного и племенного скота мясного направления из США и Австралии», – сообщил животновод Семейского региона Нурлан Шакабаев.

Преимущества централизованной доставки скота в регион в том, что главам мелких хозяйств не нужно тратить время и средства на поездки за рубеж, чтобы заключить сделку по приобретению животных. Их доставят в регион, где они пройдут обязательный карантин и будут доращиваться на откормочных площадках или на пастбищах крестьянского хозяйства.

«Небольшим сельхозпредприятиям нет смысла приобретать дорогой породный скот. Выгоднее купить беспородное маточное поголовье по цене от 170 до 250 тыс. тенге за голову и бесплатно взять в аренду на несколько месяцев с откормочной площадки быка-производителя. И уже за полученное потомство,

которое будет относиться к категории породного скота, получать от государства субсидии в сумме 25% от стоимости животного», – посоветовал Аскар Жакупбаев.

Если в 2018 году поголовье породного скота в ВКО составляло 7600 животных, то к 2022 году его количество планируют довести до 14 600 голов – как за счет развития мелких и средних крестьянских хозяйств, так и за счет импорта породного КРС.

Как и где взять деньги?

Для реализации программы понадобятся средства. И государство готово предоставить животноводам ВКО «длинные и дешевые» кредиты по различным программам и направлениям. По информации Аскара Жакупбаева, в 2018 году была определена 31 финансовая организация ВКО, которая будет работать по кредитам, направленным на развитие сельского хозяйства в области. Государство готово субсидировать до 10% ставки по кредиту на пополнение основных средств и до 5% – на пополнение оборотных средств. Срок кредита – до 15 лет при приобретении КРС и до 10 лет – МРС.

Кроме того, в ВКО увеличена сумма субсидирования процентных ставок по кредитам с 1,5 млрд тенге в 2018 году до 3,2 млрд в 2019 году. В животноводстве мясного направления в 2019 году субсидии будут выплачиваться по четырем основным направлениям: селекционная работа, приобретение племенных бычков и маточного поголовья отечественных и зарубежных селекций, сдача бычков на откормочные площадки и откорм скота.

Мясное животноводство

СУБСИДИИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ В ВКО ЗА 2019 ГОД



Инфографика: Вячеслав БАТУРИН

С точки зрения науки

Железный характер, достижение четко поставленных целей и невероятная работоспособность – вот три кита, на которых зиждется секрет успеха Елены Борисенко. В планах предпринимательницы строительство большой теплицы круглогодичного цикла с использованием новейших сельскохозяйственных технологий.

Екатерина ГУЛЯЕВА

Елена Борисенко – представительница третьего поколения лесоводов в семье. Придя работать на лесосеменную станцию, она продолжила свои научные изыскания по вопросам выращивания посадочного материала с закрытой корневой системой. И уже в 2012 году, подытожив результаты опытов, защитила докторскую диссертацию.

В 2005 году семейством Борисенко в селе Озерки был взят в долгосрочную аренду земельный участок в 30 га. «Семейное дело мы начали с выращивания картофеля. У брата была свой трактор,

собрали в общий котел всю имеющуюся в семье семенную картошку, кто-то из соседей просто так поделился излишками, кое-что и прикупили. Набрали около 30 мешков. Этого хватило, чтобы высадить картофель на 1 га земли. Нам тогда казалось, что это огромное поле», – вспоминает предпринимательница.

Для того чтобы начать свое дело, кредитные средства не привлекались. Все делали собственными руками и на те деньги, что зарабатывали по месту службы. Старшее поколение семьи вкладывало пенсию, молодое – зарплату и собственную работу. В сумме вышло около 2 млн тенге. В самое горячее время, если рук не хватало, приглашали на помощь жителей Озерков.

В 2006 году часть своего земельного участка Елена Борисенко выделила под питомник хвойных и декоративных деревьев. Сейчас площадь посадок саженцев составляет 2,5 га.

На этой территории, в полном соответствии с наукой, произрастают: сибирская ель, пихта, лиственница, кедр, сосна обыкновенная, клен приречный и татарский, береза, серебристый тополь, бузина, липа, дуб черешчатый. Да даже такие экзотические для Вос-

точного Казахстана породы деревьев, как церция (Иудино дерево) и катальпа. Кроме того, есть целый ряд садовых сортов деревьев: яблони, урюк, ягодные кустарники. Широкие научные связи и постоянные командировки по питомникам помогают собирать семена самых разных сортов деревьев и кустарников.

«В открытых парках, дендрариях и лесных хозяйствах разрешается бесплатный сбор семян. Я побывала в подобных парках Крыма, нескольких городов России, Казахстана, где коллеги с удовольствием делятся семенами декоративных, плодово-ягодных и хвойных деревьев. Сейчас в моем хозяйстве произрастают саженцы около 180 видов», – рассказывает Елена Борисенко.

В 2015 году семейным подрядом установили две теплицы. В одной выращивают рассаду овощей и цветов не только для своих огородных полей, но и для продажи на рынке. А другую Елена Борисенко определила под деревья хвойных пород – кедр, ель, биоту восточную. Кстати, на то, чтобы вырастить саженцы хвойных деревьев, требуется от двух до 10 лет, потому что некоторым видам нужно два-

три года только для того, чтобы из семени появился росток. Это кедр и можжевельник. А вот плодово-ягодные деревья можно пересаживать на постоянное место уже в возрасте двух-трех лет.

По словам предпринимательницы, реализация саженцев декоративных и хвойных деревьев дает большую прибыль, чем продажа овощей. Особенно сейчас, когда на оптовом рынке Семья килограмм картофеля стоит от 30 до 40 тенге. Для сравнения, цена за один саженец хвойных деревьев – от 1 тыс. до 15 тыс. тенге. Конечная стоимость зависит от возраста и общего состояния дерева.

Особенно большим спросом декоративные деревья, выращенные Еленой Борисенко, пользуются в Астане. К ней приезжают за посадочным материалом представители различных фирм, специализирующихся на озеленении столицы. Также были продажи семян и посадочного материала сосны обыкновенной и пихты для предпрятий по озеленению и благоустройству Павлодара, Усть-Каменогорска и Алматинской области. Здесь цена ее товара на тендерах варьировалась от 150 тыс. до 1 млн тенге.



Елена БОРИСЕНКО, предприниматель

Да и многие семейчане приезжают в хозяйство «Лаукар» за саженцами, рассадой и цветами для своих участков и дач. Десяток саженцев капусты, томатов, перца и баклажан продавали весной 2018 года по 200–250 тенге. В целом это новое направление крестьянского хозяйства принесло прибыль около 100 тыс. тенге.

В планах предпринимательницы строительство большой профессиональной теплицы круглогодичного цикла с использованием новейших сельскохозяйственных технологий и зеленой экономики. Стоимость проекта – 12 млн тенге. Чтобы его реализовать, семья предпринимателей планирует привлечь кредитные средства с софинансированием из собственных доходов на 3 млн тенге.

Неистребимые стеномаратели

<< 2

А ведь достаточно хотя бы один раз выставить нарушителям счет по налогам, человек заплатит несколько сотен тысяч и после прекратит это безобразие», – полагает Олег Петрушин.

По словам предпринимателя, он неоднократно обращался и в маслихат Семья, и к местным властям, но понимания не нашел. Тогда, чтобы привлечь внимание к проблеме, он сам наклеил объявление на двери... акимата. В ответ руководитель отдела финансово-хозяйственной работы аппарата акима Семья обратился с заявлением в органы правопорядка. Но доказать наличие административного правонарушения в этом случае тоже не удалось. Тем не менее эта история лишь подчеркнула серьезность ситуации.

Полосы уберем и проблема решена?

«Действительно, этими желтыми листочками весь город обклеили. Этим во-

просом будем заниматься», – пообещал аким Семья Ермак Салимов. – Но также будем работать и с большими рекламными щитами. Чаще всего такие конструкции расположены на разделительной полосе центральных дорог. Нередко такая реклама имеет неприглядный вид – то пустая, без информации, то обрывки на ветру полощутся. Мы эту проблему решили очень просто. Начиная от аэропорта и заканчивая выездом на Павлодарскую трассу, мы на дорогах будем везде убирать разделительную полосу. Коснется это и ул. Глинки, и ул. Бозтаева. В основном именно на этой полосе и установлены рекламные щиты. Думаю, таким образом проблема будет решена», – констатировал глава Семья.

Он также отметил, что всех владельцев рекламных конструкций уже уведомили о предстоящих изменениях. Каким именно образом власти намерены решать вопрос несеместной расклейки рекламных объявлений – покажет ближайшее будущее.

Стабильные \$3 в несладком быте пчеловода

Почему для ВКО Китай является самым оптимальным партнером

В 2018 году пчеловоды Востока, производящие 70% товарного меда Казахстана, заключили контракт на экспорт продукции в Китай. Об условиях договора и проблемах развития медового бизнеса рассказал «Курсиву» председатель республиканской Палаты пчеловодства Валерий Касымбаев.

Оксана СОСНОВСКАЯ

– На каких условиях кооператив «Алтайский мед» заключил контракт с китайской стороной?
– Договор рассчитан на пять лет, объемы экспорта большие. Речь идет о 14 тыс. тонн меда за весь период. Поставлять будем в Сиань, Гонконг, Шанхай, Пекин, Урумчи по железной дороге и автомобильным транспортом. В конце прошлого года уже отправили первые партии, но сейчас в Китае Новый год, возобновим поставки только в марте. Таможенная цена килограмма меда – от 1 тыс. тенге, в зависимости от вида фасовки.

– Есть какие-то сложности?
– Одна из трудностей в том, что, по условиям китайской стороны, мед должен быть расфасован в стеклянные банки. Это позволяет направлять его сразу на прилавки супермаркетов. У нас в Казахстане нужную нам тару не производят. Приходится заказывать банки разного объема в Санкт-Петербурге, Москве. Это дает дополнительные временные и денежные затраты. Кроме того, такая стеклотара увеличивает вес товара (в отдельных случаях на 60%) и из-за дополнительных логистических расходов ведет к росту себестоимости продукции.

Еще один нюанс в том, что на момент заключения контракта наши пасеки не были готовы экспортировать продукцию в таких объемах. Сейчас идет техническое перевооружение, члены кооператива закупает дополнительные автоматические линии, занимаются увеличением производственных мощностей. Для сравнения, до 1 января 2015 года (когда Китай временно запретил импорт меда из Казахстана – «Курсив») мы отправляли в приграничные города КНР только 50–60 тонн в год.

– Сколько меда ежегодно производится в ВКО?

– У нас работают более 100 пчеловодческих хозяйств разного уровня, думаю, до 7 тыс. тонн товарного меда наши пчеловоды собирают. Большая часть реализуется на местных рынках. В Восточном Казахстане достаточно высокая культура потребления меда. Жители области покупают продукцию пчеловодства не только для себя, но и в качестве подарков.

– А если говорить о потенциале?

– В советское время только в нашей области производили около 30 тыс. тонн меда в год, так что нам есть куда расти... Но проблема в дефиците специалистов, людской потенциал тает. Среди моих коллег в основном люди пенсионного возраста, многим за 80. Уходят опытные пчеловоды, а достойной смены им пока нет. Школа подготовки и переподготовки кадров развита слабо. Наша региональная палата пытается решить этот вопрос: проводим работу с областными сельхозтехниками, колледжами. Привлечь молодежь в пчеловодство непросто, помочь в этом может рост спроса и цен на мед. Именно развитие экспорта способно положительно повлиять на популярность нашей профессии.

– В какие еще страны сегодня поставляют мед пчеловоды ВКО?

– Реализуем продукцию в страны СНГ, Монголию, Арабские Эмираты. Ежегодно по 20 тонн отправляем в Америку для русской церкви. Но логистика по всем этим направлениям тяжелая, речь о больших объемах не идет. Для ВКО именно Китай является самым оптимальным партнером. Кстати, на международном рынке экспортная цена килограмма меда не менялась с советских времен, держится на уровне \$3. Хотя раньше это была более весомая сумма, чем сейчас.

– Какие требования выдвигает китайская сторона к импортируемому меду?

– У Китая самые высокие требования на всем мировом пространстве. В Поднебесной хорошо организована защита прав отечественных товаропроизводителей. Китай экспортирует все подряд, а импортирует минимум – только новые технологии, сырье и эко-



Валерий Касымбаев: «Сегодня в области 100 пчеловодческих хозяйств собирают до 7 тыс. тонн товарного меда, тогда как в советское время в ВКО производили до 30 тыс. тонн меда в год»

гически чистые натуральные продукты. Поэтому качество нашего меда досконально проверяется – продукция соответствует всем требованиям заказчика.

– Какие еще факторы, кроме дефицита кадров, сдерживают развитие пчеловодства?

– Это только обывателю кажется – поставь улей и получишь деньги. Организация пасеки – достаточно затратное дело. Если брать около 100 пчелосемей, нужен первоначальный вклад не менее 5 млн тенге. Особенно на первом этапе важна поддержка государства. Сейчас много ездю по миру, отмечаю, что в развитых странах субсидированию сельского хозяйства уделяется большое внимание, так как это вопрос формирования

продовольственной безопасности. В Аргентине, к примеру, выделяются субсидии не только на ведение селекционно-племенной работы, как в Казахстане, но и на сданную продукцию. Как у нас на молоко.

– Предусмотрены ли в Казахстане какие-то другие виды субсидий, кроме упомянутых выплат на ведение селекционно-племенной работы?

– Нет, у нас, напротив, идет секвестирование бюджета в сфере поддержки сельхозотрасли, с января 2018 года отменили субсидирование на приобретение новых технологий и оборудования. Кроме того, снизилась и ставка субсидий на селекционно-племенную работу. Если в 2017 году промышленным пчеловодствам (от 100 пчелосе-

мей – «Курсив») выделяли по 10 тыс. на пчелосемью, то в 2018 году – уже только по 5 тыс. Возможно, именно это повлияло на сокращение числа крупных пасек. В 2017 году их было 64, а в 2018-м уже 57. Ставка субсидий на 2019 год пока не озвучена Министерством сельского хозяйства.

– Пчеловодство всегда сопряжено с рисками, страхуют ли современные пасечники пчел?

– Потребность в этом есть, и немалая, но страховые компании нам отказывают в полисе. Объясняют это тем, что у них нет узких специалистов в области пчеловодства. Разведение пчел, действительно, рискованное направление сельского хозяйства. Пчелосемьи подвергаются опасности, когда сельхоз-

Валерий Мухтарович КАСЫМБАЕВ, председатель республиканской Палаты пчеловодства Казахстана

Год и место рождения – 1955, с. Черновая, Катон-Карагайский район ВКО

Образование: Усть-Каменогорский строительно-дорожный институт (1980 год). Российская академия пчеловодства (Рязань, 2011 год).

Трудовой путь: 1980–1982 – заведующий автогаза-ражом Трамвайного управления Усть-Каменогорска;

1982–1989 – главный инженер Усть-Каменогорской областной государственной племенной станции МСХ Казахской ССР;

С 1989 года – индивидуальный предприниматель, пчеловод.

В 2003 году организовал КХ «Пасека», на базе которого в 2016 году создан сельскохозяйственный производственный кооператив «Алтайский мед». Сегодня в составе СПК 1,5 тыс. пасечников.

формирования проводят обработки полей от сорняка и вредителей. Если распыление осуществляют с авиации, на пасеки попадают пестициды и гербициды, которые убивают пчел. Было немало случаев, когда пчеловоды пытались решить конфликт с сельхозтоваропроизводителями в суде, но доказать вину крестьянина сложно.

– Какие задачи ставит Палата пчеловодства на 2019 год?

– Расширение пасек, увеличение количества пчелосемей, рост качества селекционно-племенной работы. Но главное – подготовка кадров не только в ВКО, но и в других регионах Казахстана, с подключением специалистов отечественных и российских научно-исследовательских институтов.

Уроки мужества и выживания

Студент из Семей на 30 тыс. тенге открыл собственный бизнес

Юношеское увлечение туризмом и пожарным делом привело студента одного из вузов Семей Аскара Садикова к идее открыть собственный бизнес – «Школу выживания». О том, как хобби переросло в бизнес-проект, он поделился с «Курсивом».

Екатерина ГУЛЯЕВА

– Аскар, когда вы увлеклись туризмом и пожарно-спасательными видами спорта?

– Мне было около 12 лет, когда я принял участие в городском слете дворовых клубов. Там выступали пожарные и курсанты «Школы юных спасателей», которые продемонстрировали, что они умеют. Я тоже захотел научиться подниматься по штурмовке, пользоваться альпинистским снаряжением, на время раскручивать пожарный рукав.

Видимо, мне очень не хватало мужского воспитания. И здесь я погрузился именно в среду школы, где велась подготовка для настоящих мужчин. Нас научили храбрости и умению находить выход из любой экстремальной ситуации.

Кстати, примерно в это же время я еще и осваивал основы лидерства, когда был президентом школьного самоуправления. Все полученные знания помогли мне определиться с будущей профессией. Я хотел стать предпринимателем, открыть собственное дело. Поэтому поступил на финансово-экономический факультет Казахского гуманитарно-юридического инновационного университета. И уже в этом году получил диплом финансиста.

– У вас уже открыт собственный небольшой бизнес, связанный с развитием туризма. Что он собой представляет?

– Я студент финансового факультета и интересуюсь развитием бизнес-инициатив. Поэтому когда мне предложили войти в университетскую команду Eplastus, я с удовольствием откликнулся. Ведь членом этого международного движения обучают основам предпринимательства. Каждый участник команды должен придумать свой проект. Я решил соединить увлечение туризмом с возможностью заработать на организации туристических походов и курсов выживания. Так возникли



Аскар САДИКОВ, предприниматель

проекты «Школа выживания» и «Школа мужества».

– Что же входит в курс «Школы выживания»?

– Конечно, учиться в ней два года, как это делается в «Школе юного спасателя», вовсе не обязательно. Мы с партнерами разработали собственный полугодовой курс, который поможет взрослому и ребенку получить все необходимые навыки выживания в дикой природе.

К примеру, наши курсанты в обязательном порядке отрабатывают навыки поведения человека при любых типах чрезвычайных ситуаций. Кроме того, без основ альпинизма тоже в походе не обойтись: учимся вязать узлы, пользоваться альпинистским снаряжением. Ну и, конечно, каждый турист обязан уметь оказать пострадавшему доврачебную помощь, уметь читать карту и чертежи, знать лекарственные растения, разбираться в грибах и разнообразии растительного мира, чтобы суметь прокормить себя при любых обстоятельствах.

Кроме того, в школе выживания даже учат правильно готовить пищу на костре. Ведь современный человек редко выбирается на природу и практически не владеет навыками, которые использовали наши предки, жившие на лоне природы.

– Где нашли средства для открытия школы?

– Первые деньги заработал сам. Подрабатывал официантом, продавал продукты в социальных сетях, брался за любую работу. В принципе, мне понадобилось всего 30 тыс. тенге, чтобы приобрести первое необходимое обо-



Аскар Садиков: «Преодоление себя, своих страхов, испытание на прочность, адреналин в крови – вот что мы предлагаем испытать в походе»

рудование: рюкзак, веревки и несколько карабинов. Этого на первое время хватало. Тем более каждый член команды проекта, а нас шесть человек, уже имел в своем запасе небольшой багаж туристического снаряжения.

– «Школе выживания» уже год. Что за этот период успели сделать?

– Наш проект вошел в число партнерских программ по развитию туризма государственного лесного природного резервата «Семей орманы». Результатом этого сотрудничества стала разработка разноплановых туристических маршрутов. Если клиенты предпочитают пешие прогулки по основному бору, мы предлагаем им 10-километровую прогулку по маршруту «Святой ключ». Это недалеко от Семей, занимает всего один световой день. При этом во время похода мы рассказываем туристам историю Святого ключа и женского монастыря, который в начале XX века здесь находился.

Зоологам будет интересен пеший маршрут по основному бору через поселок Шульбинск в 60 км от Семей. Здесь раздолье для диких жи-

вотных. И мы с туристами учимся различать их следы, оставленные на лесных тропах.

Для любителей альпинизма разработан маршрут через горы Архат в Абайском районе. Помню лазания по горам и осмотра пещер в них, можно полюбоваться на древние петроглифы и искупаться в горном соленом озере на привале. Думаем над новым проектом туристического маршрута в Катон-Карагайском районе. Скорее всего, он тоже будет связан с альпинизмом. Но здесь одним днем похода не обойтись. Чтобы осмотреть все красоты этого края, нужно не менее недели. А значит, и совсем другая организация похода: палатки, спальные мешки, провизия, подвоз и многое другое.

– То есть, помимо курсов обучения вы проводите и небольшие туристические походы?

– Да, но мы сразу предупреждаем своих клиентов, что жарить шашлык и удить рыбу в речке мы не будем. Потому что такой отдых они могут организовать самостоятельно и помощь профессионалов здесь не требуется. А вот когда новички впервые облачаются в

альпинистское снаряжение и совершают переправу через реку или пруд, зависнув над водной гладью, тут без инструктора не обойтись.

Преодоление себя, своих страхов, испытание на прочность, адреналин в крови – вот что мы предлагаем испытать в походе. И это привлекает не только молодежь, но и людей более старшего возраста. Иногда с нами в поход отправляются сотрудники какой-нибудь фирмы. Так они вырабатывают в своем коллективе особый командный дух и чувство локтя. Кстати, ни один поход не похож на предыдущий. Все испытания и игры на выживание или поиск кладов уникальны. Это наша изюминка.

– Насколько дорого принять участие в ваших походах, пройти обучение в «Школе выживания»?

– Обычно мы собираем по 1500 тенге с человека за участие в однодневном походе. Еще 250 тенге туристы платят за посещение особо охраняемой природной территории – ГУЛПР «Семей орманы». Курс выживания тоже различается по цене. Он может стоить от 1 тыс. до 50 тыс. тенге. Все зависит от длительности срока обучения, его сложности и насыщенности практическими занятиями на природе.

– После окончания университета вы намерены продолжить свой бизнес или есть другие планы?

– Мне кажется, я нашел свою нишу, в которой планирую развиваться в будущем. Это туризм в Восточном Казахстане. Тем более что сейчас это очень популярное направление в плане предпринимательства. Самая большая мечта – открытие большой туристической базы для активного семейного отдыха, направленного на оздоровление, экологическое и краеведческое воспитание. Конечно, это организация работы туристических маршрутов для альпинистов, пешеходов и велосипедистов. Там же думаю открыть конюшню – как для прогулок верхом, так и для занятий конными видами спорта.

Но все это требует серьезных финансовых вложений. И потому главным планом является поиск инвестора и надежного партнера.