



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

КУРСИВ | ВОСТОК

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№04 (23), ЧЕТВЕРГ, 7 ФЕВРАЛЯ 2019 г.

СИТУАЦИЯ:
АВТО, ДА НЕ ТО!

02

СИТУАЦИЯ:
НЕИСТРЕБИМЫЕ
СТЕНОМАРАТЕЛИ

02

ТЕМА НОМЕРА:
ВОСТОЧНЫЕ ТОНКОСТИ...
В ПРОИЗВОДСТВЕ МЯСА

03



ИНИЦИАТИВА:
СТАБИЛЬНЫЕ
\$3 В НЕСЛАДКОМ
БЫТЕ ПЧЕЛОВОДА

04

* Бриф-новости

Казна растет

Бюджет Усть-Каменогорска в этом году будет увеличен на 5% и составит 55,8 млрд тенге.

По информации акима областного центра ВКО Жаксылыка Омара, 30% всех поступивших в городскую казну средств будет потрачено на строительство, 29% – на обеспечение всем необходимым организаций образования, 23% – на развитие инфраструктуры.

По официальным данным, в этом году запланировано построить 235 тыс. кв. м жилья, из них 13 многоэтажек и 54 дома под ИЖС по программе «Нурлы жер».

Больше, еще больше

В экономическом суде ВКО на 60% увеличилось количество рассматриваемых дел. Это связано с ликвидацией бездействующих предприятий в судебном порядке.

За 2018 год список рассмотренных исков вырос с 5 до 8 тыс.

По словам председателя ВК межрайонного специализированного экономического суда Толенти Касимова, годовой рост исков на 3 тыс. дел связан с новыми требованиями Налогового кодекса о принудительной ликвидации некоторых юридических лиц.

Согласно данным департамента государственных доходов ВКО, количество бездействующих предприятий в области за 10 лет превысило 2,4 тыс.

Что касается вопросов качества рассмотрения исков в экономическом суде, то из 8079 решений только 626 было оспорено в вышестоящей инстанции. То есть решения по оставшимся 7400 делам, по мнению сторон, были законными и обоснованными.

Чтоб не утекал бюджет

Реализацию проекта стоимостью 2,7 млрд тенге начнут в 2019 году в Алтае. Предстоит провести реконструкцию более 110 км водопроводных сетей в центре города.

Проект рассчитан на несколько лет. Сумма финансирования на 2019 год – 301 млн тенге.

По данным акима района Алтай Нуржана Токсеитова, сети водоснабжения райцентра изношены на 85%, третья часть воды утекает в землю. Только за прошлый год коммунальщикам пришлось устранить 350 аварий. На восстановительно-ремонтные работы в 2018 году у КПП «ЗМЭП» ушло более 5 млн тенге.

В районе был разработан и проект реконструкции сетей водоснабжения западной части города. Его стоимость 2 млрд тенге, но он пока не получил финансовой поддержки.

Засудила акима

Акима города Семей Ермака Салимова суд приговорил выплатить ущерб горожанке за разбитые в ее квартире окна.

Дело по иску Елены Кулаковой рассматривалось в городском суде Семей. Она через суд потребовала возместить ей ущерб, нанесенный в результате взрывных работ на реке Иртыш во время паводков.

Напомним, весной 2018 года от взрыва льда на реке пострадали стекла в окнах близлежащих многоэтажек, где и находится квартира Кулаковой.

По решению суда, удовлетворившего иск горожанки, аким Семей Ермак Салимов будет обязан возместить ей ущерб в размере 446 289 тенге.

Воск на миллион

В Усть-Каменогорске со склада медового цеха похитили пчелиный воск.

Как сообщили в городском суде №2, кражу совершил работник пострадавшего предприятия. С территории склада мужчина вынес 30 мешков воска, весивших около 700 кг. Припрятав мешки в тайник, он начал сбывать свою добычу, периодически пополняя запасы.

Позже ревизия, проведенная на предприятии, показала недостачу продукта на 1 млн тенге.

Суд приговорил мужчину к двум годам ограничения свободы и возместил ущерб. Приговор еще не вступил в законную силу.

Тендер без рудиментов

Предприниматели из ВКО предлагают внести поправки в измененный закон о госзакупках

Выступая на семинаре в Усть-Каменогорске, бизнесмены ВКО раскритиковали систему госзакупок. В частности, речь шла о несовершенстве антидемпинговой тендерной политики, необходимости внедрения региональной привязанности для победителей конкурсов и вопросах поддержки предпринимателей области.

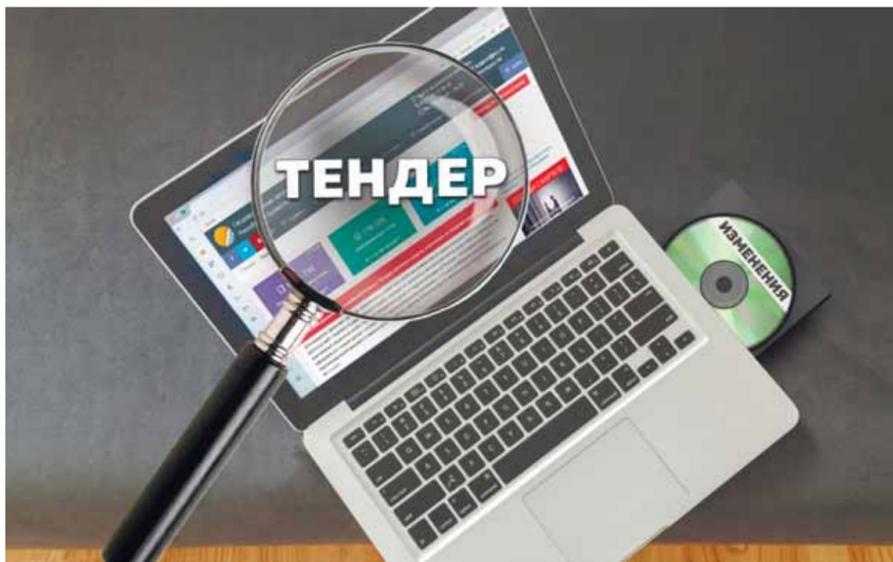
Ирина ОСИПОВА

Еще в январе «Курсив» писал о тонкостях Закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам госзакупок и закупок квазигоссектора». Несмотря на то, что нормативно-правовой акт вступил в действие месяц назад, некоторые важные правовые вопросы электронных торгов до сих пор остаются нерешенными.

Когда «свои» важнее

В частности, многих предпринимателей волнует региональная привязанность компаний, участвующих в конкурсах на производство работ на территории области. Ведь нередки случаи, когда тендер на строительство или технадзор выигрывают поставщики из западного или южного регионов. В этой связи предприниматели ВКО отмечают, что победителям тендеров из других регионов страны приходится нести дополнительные затраты по логистике, экономия на качестве.

Так, выступая на семинаре, директор экспертно-инжиниринговой компании ТОО «Облжиркомхозстрой» Жанар Каребаева подчеркнула, что необходимо предъявлять дополнительные требования к



Представители малого бизнеса ВКО считают, что новый закон о госзакупках не позволит им конкурировать с крупными компаниями. Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

участникам госзакупок, не имеющим производственных баз и не работающим непосредственно в регионе, где нужно будет вести строительство или технадзор.

Строительством и технадзором в свою очередь директор департамента законодательства государственных закупок Министерства финансов Сабит Ахметов парировал: «Для того чтобы успешно выполнять строительно-монтажные работы по договорам госзакупок, нет необходимости содержать большую автобазу, иметь сложную технику, коллектив. Есть такое понятие «девелопер». Это когда крупная компания, имеющая сильных менеджеров, проектировщиков, приезжает и выполняет

работы, используя местные фирмы для субподряда. Исходя из этого, запретить другим компаниям, не базирующимся в ВКО, участвовать в конкурсах на строительство здесь – нецелесообразно. Это в целом противоречит общемировым тенденциям на строительном рынке».

Не надо скидок?

Другая немаловажная проблема, озвученная подрядчиками, – новые антидемпинговые правила. Если раньше любой бизнесмен, подавший заявку на участие в конкурсе, мог выставить сумму на 30% и более процентов меньше от первоначальной цены за лот, то теперь Минфин четко определил порог. Отныне демпинг

возможен только на уровне 10%. С одной стороны, – это защита от поставщиков, выставляющих нереально низкие цены, с другой стороны, строители сомневаются в том, что их работа будет рентабельной.

Представитель строительной компании ТОО «Фирма Азия» обратил внимание на то, что цена на строительный объект основана на нормах о сметной прибыли для строителей в размере 8%. Однако, если поставщик при подаче заявления ради победы в конкурсе снижает цену на допустимые 10%, то в таком случае он автоматически будет осуществлять работу себе в убыток на 2%. А с учетом высокой стоимости многих объектов, минус

может быть ощутимым. Поэтому подрядчик предлагает снизить антидемпинговый порог до 5%.

«По бумагам все действительно так, как вы говорите. Но на практике происходит совсем не так. ПСД – это аксиома, в идеале цена на объект вообще не должна меняться. Все мы прекрасно знаем, что у нас на рынке есть компании, которые сами производят кирпичи, другие строительные материалы. Таким образом, за счет собственного производства они снижают, оптимизируют расходы и делают прибыль. Нужно к этому стремиться. Пока оставим 10%, в дальнейшем практика покажет. Когда у нас будут решены проблемы верного расчета ПСД, тогда, возможно, уберем антидемпинговый порог», – отвечает Сабит Ахметов.

Ничем не хуже

Убийством отечественных товаропроизводителей назвал новый закон о госзакупках директор ТОО «Казахстанский завод промышленно-бытовой химии» Алексей Гейн. Дело в том, что измененные статьи нормативно-правового акта позволяют заказчикам в технической спецификации указывать фирменные наименования и модели товаров, доступных на рынке. Раньше такого требования не было.

С точки зрения Сабита Ахметова, здесь ответ один: единственное, что должны делать отечественные производители, – это добиваться победы в этой конкурентной борьбе за счет качества своего товара. По словам директора департамента законодательства государственных закупок Министерства финансов, казахстанская система госзакупок признана поддерживать отечественного товаропроизводителя. Чтобы выигрывать, местным компаниям нужно быть конкурентоспособными.

СПК: быть или не быть?

Серьезной критике подвергли работу социально-предпринимательских корпораций

Представители мажилиса парламента РК обвинили СПК в том, что они не выполняют свою функцию, то есть не сглаживают сезонные колебания цен на основные продукты питания, и предложили отстранить корпорации от формирования стабфонда.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

Еще в середине января председатель комитета по аграрным вопросам мажилиса парламента РК Сапархан Омаров предложил на круглом столе, посвященном роли социально-предпринимательских корпораций в развитии МСБ в сфере АПК, ограничить их участие в формировании стабфонда.

По мнению мажилисмента, корпорации не справляются со своей главной задачей и не контролируют цены на продовольственные товары.

Актуально для ВКО

Для рынка продовольственных товаров ВКО высказанные парламентариями замечания весьма актуальны. Одно то, что на складах зачастую гниют овощи, предназначенные для стабфонда, а продукция не пользуется спросом у населения, поскольку реализуется дороже, чем товары на рынке, уже говорит само за себя.

Впрочем, с этими выводами в АО «СПК «Ертіс» не соглашаются. Здесь уверены, что действуют «в целях улучшения благосостояния народа, укрепления продовольственной безопасности страны».

«Курсив» попытался выяснить, в чем это выражается. Однако ответы, полученные на письменный запрос редакции за подписью председателя правления АО «СПК «Ертіс» Эльдара Тумашинова, причем с сильным



Продукция, находящаяся на складах, не пользуется спросом у населения, поскольку реализуется дороже, чем товары на рынке. Фото: Екатерина ГУЛЯЕВА

опозданием, мало соответствовали заданным вопросам.

На просьбу прокомментировать высказывание Сапархана Омарова о недостаточной работе СПК в плане сдерживания цен в АО «СПК «Ертіс» ответили почти дословно выдержкой с сайта корпорации. В ней указаны миссия и цели организации, а также год создания общества. Правда, было добавлено, что «при отстранении СПК от реализации программы начнется необоснованный рост цен на социально-значимые продовольственные товары».

Остановили рост?

В качестве примера своей продуктивной деятельности региональная СПК привела ситуацию

2018 года, когда в городах ВКО стала расти цена на сахар.

«Стабфонд области был закуплен сахар в количестве 680 т по цене 225 тенге, после доставки в Усть-Каменогорск и Семей произошла остановка необоснованного роста цен в регионе, что говорит о сильном воздействии на рынок продовольственных товаров в плане стабилизации цен», – утверждается в ответе.

Между тем в прошлом году цена на сахар стала расти даже раньше, чем ожидалось: вместо июня-июля стоимость продукта увеличилась еще в мае. Причем в местах оптовой реализации сахар можно было приобрести уже не за 215 тенге, а только за 230, а в рознице цена достигала и 270 тенге.

Чтобы остановить повышение стоимости продукта и ажиотаж

среди населения, были предприняты следующие «меры». Например, департамент Комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей МНЭ по ВКО выяснял обоснованность повышения цены. Представители власти собирали совещания и пытались заручиться обещаниями владельцев крупных магазинов о том, что стоимость продукта не превысит отметки в 240 тенге, а если возникнет дефицит, то будут завозить сахар из России и других стран.

Непослушные цены

Тем не менее цена сахара выросла. Пусть в небольших магазинах, но она достигла в тот период критической отметки в 270 тенге за кг. Более того, именно цены на сахар в ВКО были официально признаны одними из самых высоких в республике.

В октябре прошлого года АО «СПК «Ертіс» заявило о том, что прорабатывает вопрос включения сахара в продукцию стабфонда. Лишь с ноября в Усть-Каменогорске начали свою работу 12 торговых точек СПК, где, по сообщению пресс-службы акима города, «цена на сахар-песок была ниже, чем в остальных магазинах и не превышала 237–239 тенге за кг».

«В ноябре 2018 года был произведен закуп сахара, в тот период произошла остановка ТОО «Центральноазиатская сахарная корпорация». Естественно, это отразилось на поставках сахара. В тот момент, когда у поставщиков на складах закончился сахар, перекупщики стали приобретать его в России и Кыргызстане, устанавливая завышенную цену. В этот период было решено закупить сахар в стабфонд. И сразу упали цены у перекупщиков», – пояснили «Курсиву» в СПК «Ертіс».

При этом добавили, что на закупленный по 225 тенге сахар начисляется максимум 5–7 тенге

маржи, поэтому цена не должна была превышать 232 тенге.

Все стабильно

Не приняли в СПК «Ертіс» на свой счет критику мажилисмента Сапархана Омарова и по поводу гниющих овощей на складах.

По данным региональной СПК, в фонд корпорации у местного сельхозтоваропроизводителя ТОО «Агрофирма «Приречное» через АО «Универсальная товарная биржа Астана» закуплено 7500 т плодово-овощной продукции на общую сумму 374 млн 925 тыс. тенге по цене 49,99 тенге за кг (с учетом НДС и услуг по хранению). Для Усть-Каменогорска приобретено 3300 т плодово-овощной продукции, для Семей – 4200 т.

«В период межсезонья 2017–2018 годов произведена 100% реализация закупленной плодово-овощной продукции стабфонда, а именно 7500 т, в том числе 3650 т картофеля, 1550 т капусты, 900 т моркови, 250 т свеклы и 1150 т лука. Реализация товаров осуществлялась с 16 ноября 2017 года по 7 мая 2018 года по фиксированной цене в 109 торговых точках», – говорится в ответе корпорации.

Из сообщений 100% реализации в прошлом сезоне на период с октября 2018-го по май 2019 года было закуплено то же самое количество продукции.

Также в корпорации заявили, что сейчас занимаются выяснением причин другой проблемы. Например, в Семей продукция стабфонда не была востребованной именно из-за цены. Овощи корпорации на деле оказались дороже представленных на рынке, а потому и не пользовались спросом.

Как пояснили в СПК, сейчас идет мониторинг цен, а после примут меры, чтобы сравнять стоимость. Вполне возможно, морковь и капуста стабфонда скоро будут стоить не 65 и 72 тенге, а меньше.

Авто, да не то!

Зачем служебному автомобилю 294 л. с., 12 динамиков и панорамная крыша?

Акимат Астаны в 2018 году отозвался от содержания своего автопарка, пересадив чиновников на такси. Но госучреждения Востока пока продолжают закупать автомобили. «Курсив» выяснил, какой транспорт предпочитают в акиматах, управлениях и образовательных учреждениях.

Оксана СОСНОВСКАЯ

Сегодня поинтересоваться сделками, которые заключают госучреждения, довольно просто. Достаточно заглянуть на сайт госзакупок www.goszakup.gov.kz. «Курсив» изучил лоты, связанные с закупкой автотранспорта в ВКО, выявив самые дорогие и, напротив, бюджетные автомобили, которые пытаются приобрести в 2019-м и купили в 2018 году.

С начала 2019 года на сайте размещено более 20 лотов на покупку почти 40 легковых автомобилей. 10 внедорожников стоимостью 6,9 млн тенге каждый намерен приобрести департамент полиции ВКО. Но для нашего рейтинга они интереса не представляют, так как по цене находятся в середине списка.

Студентам и не снилось

Самые дорогие машины (по стоимости на 3.02.19) пытаются закупить областное управление, районный акимат и... два колледжа.

На третьем месте по размаху запроса – сразу два государственных учреждения образования, расположенных в Семее. Так, Геологоразведочный колледж нацелен на легковой автомобиль D-класса за 13,2 млн тенге.

В числе характеристик, указанных в документации лота, не только 180 л. с., автоматическая коробка передач и полный привод, но и подогрев кожаных сидений, контурная поддержка интерьера с возможностью выбора цвета, система бесключевого доступа, легкосплавные диски 7J x 19, полностью светодиодные адаптивные фары ближнего и дальнего света... Эти и другие многочисленные пункты, судя по ценам и комплектациям, представленным на сайтах автосалонов, ведут к серьезному удорожанию моделей.

Еще больший размах в заказе авто продемонстрировал Семейский фи-



нансово-экономический колледж им. Р. Байсеитова. Лот стоимостью почти 13,7 млн тенге «рисует» картинку мечты многих казахстанцев. Авто D-класса с мощностью двигателя не менее 280 л. с. и автоматической коробкой передач, с пакетом для плохих дорог, кожаным салоном, 3-зонным климат-контролем с электронным управлением, комби-фильтром, датчиком влажности и авторециркуляцией воздуха.

При этом в машине, по заявке заказчика, наряду с передними, боковыми и задними, должна быть и подушка безопасности для колени водителя. Добавьте сюда электрический парковочный тормоз, шумоподавляющие стекла, электрорегулировку и вентиляцию сидений, подрулевые лепестки переключения передач, аудиосистему с 12-ю динамиками и сабвуфером... Все это характерно для максимальной комплектации.

Столь взыскательное отношение государственных учебных заведений к автомобилям побудило провести анализ аналогичных закупок учреждений образования в 2018 году. Тем более что в рамках последней рабочей поездки в район Алтай заместитель акима области Асем Нусупова, посетив два

Самые дорогие автомобили, стоимостью 13,2 и 13,7 млн тенге, планируют приобрести геологоразведочный и финансово-экономический колледжи Семее.

Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

госколледжа, отметила их слабое оснащение. Замакима рассказала, что сейчас в ВКО разрабатывается программа модернизации системы ТипО, подчеркнув, что власти думают, как лучше вложить государственные средства, чтобы провести перезагрузку колледжей, добиться качества знаний и роста профессионализма выпускников...

В 2018 году, согласно лотам на сайте платформы госзакупок, колледжи Казахстана приобрели 19 автомобилей. Из них четыре купили учебные заведения ВКО. Только один заказчик (Педагогический колледж им. М. О. Ауэзова) может

ТОП-5 «авто-хотелок» госучреждений:

→ Авто F-класса, с рабочим объемом двигателя не менее 3778 куб. см и максимальной мощностью от 294 л. с.

→ Панорамная крыша, люк с электроподъемником

→ 3-зонный климат-контроль с комби-фильтром, датчиком влажности и авторециркуляцией воздуха

→ Функция проекции данных бортового компьютера на стекло

→ Аудиосистема в автомобиле с 12 динамиками и сабвуфером

похвастаться бюджетным выбором за 3,5 млн тенге. Индустриально-технологический колледж взял машину за 10,3 млн тенге, колледж транспорта – за 11,3 млн тенге, электротехнический колледж – за 12,3 млн тенге. Это самые высокие цены (в секторе системы ТипО) по стране. Все данные учебные заведения, как и два призера этого года, расположены в Семее.

Обратил на себя внимание и еще один лот из этого же города. Специализированная мужская школьной интернат «Жас Улан» им. Ш. Уалиханова в 2018 году приобрела автомобиль почти за 17 млн тенге (первоначальная цена лота – более 20 млн), став абсолютным рекордсменом прошлого года и опередив даже управление делами акима ВКО, закупившее три машины по 13 млн тенге каждая.

Руководству школы, судя по пунктам технической спецификации, удалось прикупить легковой автомобиль представительского F-класса, с рабочим объемом двигателя не менее 3778 куб. см и максимальной мощностью от 294 л. с. В числе дополнительных радостей – водоотталкивающее ветровое стекло с защитой от ультрафиолета, бортовой компьютер с функцией проекции его показаний на ветровое стекло. Впрочем, в салонах победителя конкурса АО «Азия-Авто» «Курсиву» не смогли подобрать авто с такими характеристиками.

Дамская машина для акима

На втором месте тройки ценителей хороших машин 2019 года – аппарат акима Жарминского района, решивший приобрести сразу два автомобиля за 15,2 млн тенге каждый. С одной стороны, акимат запрашивает автомобиль всего лишь малоразмерного класса А, который часто называют дамским, но, с другой, настаивает на нехарактерных для таких авто габаритах (не менее 4697 x 1882 x 1676) и двигателе мощностью минимум 180 л. с., работающем на бензине АИ-98.

Если закупка состоится, чиновники Жарминского района будут ездить на полноприводном авто с автоматической коробкой передач, кожаным

салонном, светодиодной оптикой, 3-зонным климат-контролем. В числе приятных, но не совсем понятно, каким именно образом влияющих на качество госслужбы опций машины, – память положения сидений, зеркала заднего вида и голосовой ассистент.

Для сравнения: уже в 2019 году лот о приобретении автомобиля разместил и аппарат еще одного районного акимата – Курчумского. Госучреждение планирует купить машину не дороже 9 млн тенге.

Первое место занимает областное управление государственного архитектурно-строительного контроля с лотом стоимостью почти 15,3 млн тенге. В ведомстве хотят купить черную машину с турбированным двигателем мощностью не менее 180 л. с., с автоматической коробкой передач, светодиодной оптикой, кожаным салоном и десятью динамиками.

Полное описание качества и характеристик товара занимает целый лист. Правило – «чем выше цена лота, тем больше требований к приобретаемому товару» – закономерно для всех заказчиков. В отдельных случаях прописывается даже цвет ручек, зеркал, наличие футляра для очков. Впрочем, если изучить автомобили и комплектации приглашенного поставщика, можно найти конкретную модель, описание и характеристики которой будут максимально совпадать с текстом документа технической спецификации...

В числе самых скромных госучреждений этого года – акимат Елтайского сельского округа Урджарского района с лотом стоимостью почти 3,4 млн тенге. По 4 млн тенге готовы отдать за транспорт два отдела Катон-Карагайского района.

В прошлом году именно сельские акиматы и районные отделы закупили самые дешевые автомобили, расположенные в ценовом диапазоне 2,7–5 млн тенге. Районные и городские акиматы приобретали более дорогостоящий транспорт. Впрочем, несмотря на общую тенденцию «чем статуснее ведомство, тем дороже авто», заказчики распорядились госсредствами по-разному. Так, если акимат Риддера взял одну машину за 14,6 млн тенге, то акимат Шемонайхинского района – две за 13,5 млн тенге.

Хитрость через запятую

Законодательная вилка тормозит развитие малого бизнеса в сельском хозяйстве ВКО

Парадоксальная ситуация сложилась в ВКО в вопросах предоставления земельных участков для сельхознужд. Чтобы оформить в пользование пару гектаров земли, по которой протекает хотя бы один ручеек, фермера вынуждают делать проект водоохраных полос и зон за свой счет.

Ирина ОСИПОВА

Переложили на плечи бизнеса?

Получить от государства участок для ведения бизнеса в сельской местности не так уж сложно. При одном условии. Если на этой земле не протекает ни речка, ни даже маленький ручеек, пересыхающий летом. Чтобы оформить документы на гектары «с водой», фермерам приходится самостоятельно заказывать проект установления водоохраных зон и полос в специальных проектных фирмах, а потом три месяца ходить по инстанциям для его согласования.

Цена вопроса для представителей малого бизнеса на самом деле не маленькая – от 200 до 600 тыс. тенге за проект. А учитывая тот факт, что после утверждения проекта кусочек земли в водоохранной зоне, находящимся на нужном участке, нельзя будет пользоваться, ситуация выглядит абсурдной.

Директор проектной фирмы ТОО «Жер проект», экс-руководитель территориальной земельной инспекции ВКО Владимир Соловьев указывает на то, что, согласно Правилам установления водоохраных зон и полос, заказчиками проектов являются местные исполнительные органы. А потом, через запятую, написано, что по отдельным водным объектам заказывать документы могут физические и юридические лица, заинтересованные в необходимости установления полос.

«Действительно ли все представители небольших фермерских хозяйств желают заказывать проекты за свой счет? Они вынуждены так делать потому, что эта работа не выполняется за счет бюджетных средств. За последние годы предоставление земель крестьянским и фермерским хозяйствам притормозилось. Люди возмущаются. Почему они должны делать проекты установления водоохраных полос самостоятельно? Ведь черным по белому написано – оформление бумаг должно производиться за счет госсредств», – высказывает свое мнение Владимир Соловьев.

Ни больше, ни меньше

Только за декабрь 2018 года акимат Восточно-Казахстанской области подготовил для согласования 15 постановлений об установлении водоохраных зон и полос небольших рек, ручьев без названий по готовым проектам. 13 из постановлений касались как раз земли для частных заказчиков – фермеров, предпринимателей из числа МСБ, чьи предприятия будут размещены неподалеку от рек.

По информации руководителя управления природных ресурсов и регулирования природопользования ВКО Мурата Кусаинова, в этом году лишь два проекта были выполнены за счет госсредств. Земля оформлялась для проектирования системы водо- и электроснабжения некоторых сел. Для этого из казны было выделено 11 млн тенге.

Согласно данным руководителя управления экономики и бюджетного планирования ВКО Сауле Улаковой, в 2019 году на установление водоохраных зон и полос по одному проекту предусмотрено 11,5 млн тенге. В 2020 и 2021 годах суммы будут немногим больше – 12,1 млн тенге и 12,7 млн тенге соответственно.

«Можно удешевить эти работы за счет собственности бассейна реки, крупных предприятий, можно объединиться и делать общие проекты.

Например, за проект водоохранной полосы длиной 5 км нужно заплатить 200 тыс. тенге. За аналогичный проект полосы длиной 50 км сумма будет уже около 600 тыс. тенге. Но ведь есть разница, один или 100 человек будут платить за один проект? Естественно, нагрузка идет на малый бизнес в сельском хозяйстве», – прокомментировал ситуацию «Курсиву» Владимир Соловьев.

Бывший глава ведомства, отвечающего за выделение земельных участков, не только критикует, но и предлагает. По мнению Владимира Соловьева, прежде всего нужно определить все водные источники области, а их более 2,5 тыс. Согласно положениям правил, государство должно самостоятельно установить водоохраные зоны и полосы. В первую очередь это необходимо для сохранения этих рек и установления на них специального режима водохозяйственной деятельности. Это позволит снизить нагрузку на предприятия сельского хозяйства и увеличить количество выдаваемых земельных участков в районах.

«Это действительно наболелший вопрос», – признал Мурат Кусаинов. – Мы обсудим его со специалистами управления земельных отношений, сельского хозяйства, Ертысской бассейновой инспекции».

Другая законодательная коллизия, мешающая продвижению малого бизнеса в сельском хозяйстве, – это несогласованность разных нормативно-правовых актов в части хозяйственной деятельности на территориях водоохраных полос. Например, правила указывают на то, что на данных территориях устанавливается режим ограниченной хозяйственности. В то же время НПА в сельхозсфере, по словам Владимира Соловьева, позволяют на берегах рек пасти скот и косить траву. Да и невозможно запретить животным подходить к водопое на пастбищах вдали от сел. Разве что огородить все берега заборами.

Неистребимые стеномаратели

Общественники Семее потребовали привлечь к ответственности предпринимателей, которые расклеивают рекламные объявления на столбах и заборах.

Алла РАДЧЕНКО

Не секрет, что реклама на специально предназначенных для этого стендах и щитах стоит денег. Поэтому многие представители микробизнеса предпочитают размещать объявления о своих услугах старым привычным способом – на стенах, столбах и заборах, мало заботясь о том, что они уродуют чужое имущество.

И город улучшить, и казну пополнить

Бороться с этой проблемой в Семее пытаются в течение нескольких лет. Общественники же напоминали, что такая расклейка рекламных объявлений может быть пресечена в рамках закона – и город можно сделать чище, и казну штрафами пополнить.

«Сегодня у нас все оклеено. Например, по ул. Б. Момышулы на каждом столбике висит желтая бумажка – объявление о возможности вызвать такси. Не то что на столбах, даже на фасадах жилых домов повсеместно расклеены объявления о распродаже товаров-конфискантов из Санкт-Петербурга. Этих людей нужно привлекать к ответственности», – заявил акиму Семее член городского общественного совета Николай Исаяев.

Подобные объявления не просто придают неприглядный вид городу, но и наносят урон фасадам зданий и объектам инфраструктуры. При этом статья 505 Кодекса РК об административных правонарушениях предполагает для субъектов МСБ за урон, нанесенный объектам инфраструктуры, штраф в размере от 30 до 40 МРП.

«Достаточно прочитать объявление, взять телефонную трубку,



Расклейщики таких объявлений должны заплатить штраф в размере 30 МРП. Фото автора

набрать номер, указанный в тексте, и выписать штраф. Можно обратиться в суд и потребовать, чтобы виновные в нарушении правил благоустройства очистили после себя стены, столбы и заборы», – подчеркнул общественник.

Ваше дело доказать

Но проблема в том, что нанесение урона инфраструктуре еще нужно доказать. А вот собственнику расклейки рекламных объявлений к ответственности привлечь сложно. Когда-то это нарушение было отдельно оговорено в правилах благоустройства Семее. Но пару лет назад приняли новые областные правила, в которых такой статьи не оказалось. После этого расклейщики с еще большей беспардонностью стали заклеивать чужие здания.

«Я уже более пяти лет пытаюсь бороться с этой проблемой. У меня небольшой магазин, приходится постоянно сталкиваться с тем, что мне на фасад приклеивают объявления то о покупке волос, то о распродаже и прочем. Меня возмущает: почему так варварски относятся к чужому имуществу. Ведь мне фасад тоже придется

менять. Я обращался в полицию, но у рекламодателей всегда есть отговорка. Либо уверяют, что они вообще не давали рекламы и никого не просили расклеивать объявления, либо говорят, что это происки конкурентов», – сетует семейчанин Олег Петрушин.

В итоге активный горожанин начал регулярно подсчитывать число таких уродующих город «наклеек», по его словам, даже был период, когда он совместно с другими активистами регулярно счищал со стен, заборов и столбов рекламные объявления. Предпринимателя возмущает, что авторы настенной рекламы не только уродуют город, но и не платят положенных налогов. Ведь какой бы ни была версия действующих правил благоустройства, Налоговый кодекс никто не отменял. А этот документ предполагает выплату налога за предоставление рекламных услуг.

«За четыре месяца в конце прошлого года я насчитал 355 рекламных объявлений. Это означает, что, по всей вероятности, в бюджет не уплачена сумма в размере более 850 тыс. тенге.

3 >>

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
КУРСИВ ВОСТОК

Газета издается с 23 августа 2018 г.
Собственник: ТОО «Алессо Partners»

Адрес редакции: А15Е3В3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/ц «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

Главный редактор:
Динара ШУМАЕВА
d.shumayeva@kursiv.kz

Зам. главного редактора:
Мақаш ТӨРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Изабел КАЕВЛЮВ
i.klevlov@kursiv.kz

Редактор кор. пункта
в Восточном регионе:
Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ
east@kursiv.kz

Редакция:
Екатерина ГУЛЯЕВА
Ирина ОСИПОВА
Оксана СОСНОВСКАЯ
Антон СЕРГЕНКО

Корректорское бюро:
Вера АН
Светлана ПЫЛИПЧЕНКО
Татьяна ТРОЩЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Айзоль ИБРАЕВА
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХИМЕТУЛИН
Орелай ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ
Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию:
Танат КОЖИМАНОВ

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

Служба распространения:
Рақиз АБДРАХИМОВ
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
№ 17441-Г, выдано 09 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дэуір»
РК, г. Алматы, ул. Кандықова, 17
Тираж 1000 экз.

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 территории 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

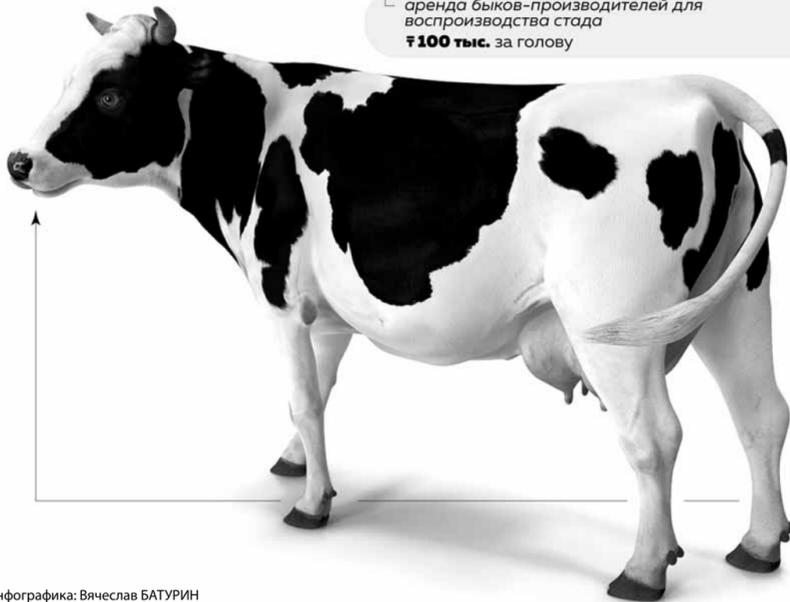
| 1 | 2 | 3 |
|--------------------------------|--------------------------|-----------------------------------|
| КХ «Нур» | КХ «Баршатас» | ТОО «Агрофирма «Приречное» |
| Иртышский сельский округ | Иртышский сельский округ | Приреченский сельский округ |
| 1 тыс. голов | 1 тыс. голов | 1,5 тыс. голов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



Инфографика: Вячеслав БАТУРИН

Мясное животноводство

СУБСИДИИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ В ВКО ЗА 2019 ГОД



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.

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. И 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 предпринимателя 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, выделяют 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 автогазотранспортным управлением 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.