



**СИТУАЦИЯ:**  
СУБСИДИАРНАЯ  
БЕЗОТВЕТСТВЕННОСТЬ

стр. 2

**ТЕМА НОМЕРА:**  
МИННОЕ ПОЛЕ ДЛЯ ТУРИСТОВ

стр. 3

**ТЕМА НОМЕРА:**  
17,5 МЛРД ТЕНГЕ –  
ДЛЯ АЛАКОЛЯ

стр. 3

**БИЗНЕС:**  
КАК НОВИЧКУ СТАТЬ  
МИЛЛИОНЕРОМ

стр. 4

## Бриф-новости

### В помощь Арысы

В Усть-Каменогорске создан штаб по сбору гуманитарной помощи эвакуированным жителям города Арысь, пострадавшим в результате взрывов, 24 июня.

Аким ВКО Даниал Ахметов призвал представителей крупных предприятий, сельхозформирований, коллективы государственных и частных учреждений перечислить в качестве благотворительности любую сумму.

Решено создать специальный координационный штаб, который будет аккумулировать собранные средства, вещи, продукты питания, средства гигиены, воду, стройматериалы. Пункты приема помощи открыты в городской мечети Усть-Каменогорска, в партии Nur Otan.

### «Енбек» поможет

В ВКО идет освоение кредитных средств, выделенных в рамках второго направления программы продуктивной занятости и массового предпринимательства «Енбек».

«На сегодняшний день принято 423 заявки на сумму более полутора миллионов тенге, 111 заявок находятся на рассмотрении. Уже одобрено 59 заявок на сумму 274 млн тенге», – рассказал исполняющий обязанности руководителя управления сельского хозяйства ВКО Владимир Гайламазян.

Напомним, более 3 млрд тенге из республиканского бюджета выделено в 2019 году на микрокредитование ВКО по программе «Енбек».

### Квартира за миллион

В Семей задержана квартирная мошенница, обещавшая 51-летней жительнице города приобрести жилье по бюджетной программе, сообщили в пресс-службе департамента полиции ВКО.

Доверчивая семейчанка отдала мошеннице 1 млн 350 тыс. тенге, но новоселье так и не справила. С заявлением женщина обратилась в полицию Семей.

Стражи порядка задержали 27-летнюю безработную женщину. В отношении нее заведено досудебное расследование.

### ДТП с последствиями

Бывший оперуполномоченный районного отделения ДКНБ по ВКО пытался доказать в суде, что был уволен незаконно. Помимо восстановления на работе он потребовал от департамента компенсации морального вреда в размере 1 млн тенге.

Бывший оперуполномоченный считает, что внеплановую аттестацию провели с нарушениями и его дважды наказали за один и тот же проступок. Ранее капитана привлекли к дисциплинарной ответственности, объявив предупреждение о неполном служебном соответствии. Причиной наказания стало ДТП, совершенное на служебной машине.

Как было установлено в суде, весной 2018 года сотрудник совершил ДТП, повредив служебный автомобиль и чужой забор. За то, что не обеспечил сохранность госимущества, его привлекли к дисциплинарной ответственности. Но, по данным ответчика, позднее, в рамках служебного расследования, выяснилось, что машину оперуполномоченный забрал домой ночью, накануне аварии, не имея на это разрешения руководства.

Попытка скрыть факт несанкционированного выезда была расценена как нарушение контракта о воинской службе. Это стало основанием для увольнения. Суд счел доводы ответчика убедительными и в удовлетворении иска отказал.

Решение суда вступило в законную силу 10 июня, как указано на сайте Судебного кабинета.

**Несколько инвестпроектов иностранных партнеров в сфере здравоохранения, транспорта, агропромышленного комплекса в Восточно-Казахстанской области реализуются с большим опозданием. Или не реализуются вовсе. «Курсив» узнал, по каким причинам инвестиционные намерения бизнесменов из-за рубежа остаются лишь на бумаге.**

Ирина ОСИПОВА

### Промежуточные итоги

В сентябре прошлого года в Усть-Каменогорске прошел крупный инвестиционный форум Altay Invest-2018. В областной центр Восточного Казахстана приехали экономисты, бизнесмены, топ-менеджеры крупных компаний из 18 стран. Меморандумов и соглашений было подписано на общую сумму 295 млрд тенге. Кроме того, власти ВКО подготовили кейсы на 110 инвестпроектов на общую сумму 880 млрд тенге, которые можно было бы развивать на территории области.

С тех пор прошло почти девять месяцев, но некоторые из озвученных амбициозных планов по масштабным проектам до сих пор не дошли до стадии реализации. Исключением является зарекомендовавший себя зарубежный кредитор – Евразийский банк реконструкции и развития, который

уже не первый год выделяет средства для крупных инфраструктурных проектов ВКО. За счет заемных средств ЕБРР в городах и селах Восточного Казахстана ремонтируют дороги, закрывают промышленные отвалы, покупают новые автобусы, меняют трубы канализации и уличные фонари. К слову, предыдущий инвестфорум, состоявшийся в 2016 году,

также показал большой процент «выбровок» первоначальных планов. Из данных, озвученных в прошлом сентябре акимом региона Даниалом Ахметовым, по итогам мероприятия Altay Invest-2016 заключено свыше 30 соглашений на общую сумму 253 млрд тенге, из них реализовано всего шесть проектов на сумму 1,3 млрд тенге.

### Ждем и снова ждем

Одним из самых крупных запланированных проектов государства в сфере здравоохранения области является строительство в Усть-Каменогорске многопрофильной больницы на 300 мест. Стоимость объекта, согласно данным Регионального центра ГЧП ВКО, составляет 25,2 млрд тенге.

О планах по возведению здравницы за счет средств турецкого инвестора – компании АО «Saridaglar» – было заявлено еще два года назад. В 2017 году, после подготовки и корректировки ТЭО, документы были направлены для утверждения в Министерство нацэкономики.

стр. 2 &gt;



Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

## Когда долги не греют

### 920 млн тенге составила дебиторская задолженность в ВКО только за коммунальные услуги

**Серьезные проблемы в подготовке к отопительному сезону выявили в городах и районах Восточно-Казахстанской области: на сегодняшний день в Усть-Каменогорске снизилась ежедневная продажа угля, не готовы к предстоящей зиме жилые дома и учреждения, а в Риддере и вовсе до сих пор так и не приступили к ремонту котельной.**

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

### Котельной быть?

Подготовка к отопительному сезону началась во всех населенных пунктах ВКО, однако идет она разными темпами.

О результатах проводимой работы рассказала «Курсиву» исполняющая обязанности руководителя управления энергетики и жилищно-коммунального хозяйства ВКО Алма Кайрканова. По ее словам, проблемная котельная «Центральная», оставившая прошлой зимой жителей Аягоза в морозы без тепла, сегодня передана в коммунальную собственность города, что гарантирует, по ее словам, обеспечение людей теплоснабжением. В данный мо-



Фото: Екатерина ГУЛЯЕВА

мент на котельной проводятся ремонтные работы.

Пожолая ситуация наблюдается и в Алтае – КТП «Тепловодцентр» к началу зимы обещает закончить обновление оборудования и тепловых сетей на котельной. Стоимость работ – более 100 млн тенге.

«По области на сегодняшний день к предстоящему отопительному сезону подготовлены девять котлов из 55, 13 гидроагрегатов из 27, четыре турбоагрегата из 15, 27 автономных котельных из 100. Из 962 объектов образования готовности подтверждена только у 299,

из 581 объектов здравоохранения – у 254 и из 4975 многоэтажных домов – у 519», – говорит Алма Кайрканова.

В Риддере, по ее словам, вообще даже не приступили к ремонту котельной, что возмутило акима ВКО Даниала Ахметова. «Такое

положение дел на Риддерской ТЭЦ ставит серьезный вопрос о жизнедеятельности города и крупнейшего градообразующего предприятия. Поручаю создать комиссию, включить в нее всех специалистов и объективно разобраться в этой ситуации», – велел аким и определил новые сроки для завершения работ.

Так, обследование теплоисточников необходимо закончить до 1 июля, а создать запас твердого топлива и подготовить жилищный фонд к зиме – к 15 сентября.

### Долг долгу – рознь

Каменем преткновения в подготовке к предстоящему отопительному сезону стала дебиторская задолженность за коммунальные услуги.

На текущий момент она составляет 920,1 млн тенге. Вместе с тем на приобретение топлива для проведения отопительного сезона акимы городов и районов ВКО подали заявку на 951,2 млн тенге.

По словам акима, к примеру, дебиторская задолженность у КТП «Теплокоммунэнерго» города Семей составила 351 млн тенге, а предприятие просит 477 млн тенге. Аналогичная ситуация наблюдается и в Курчатове, где требуется 91 млн тенге, а задолженность составляет 14 млн тенге.

стр. 2 &gt;



## СИТУАЦИЯ

## Субсидиарная безответственность

Система господдержки не успевает за ростом объемов сельского хозяйства в ВКО

Сельхозтоваропроизводители Восточного Казахстана оказались в затруднительном положении. Бюджет задолжал фермерам, по разным подсчетам, от 11 до 14 млрд тенге субсидий. Но деньги они получить не могут. Учитывая отсутствие финансирования, цифровая платформа для бизнеса в АПК Qoldau даже не принимает электронные заявления.

Ирина ОСИПОВА

## За выпитое молоко

На минувшей неделе на заседании в Палате предпринимателей ВКО «Атамекен» фермеры подняли проблему недофинансирования молочной отрасли. Люди сдают молоко на перерабатывающие предприятия, но субсидии от государства получить не могут.

По данным пресс-службы палаты, в 2019 году на поддержку молочного животноводства в ВКО выделено 823 млн тенге. Из них 513 млн тенге направлены на выплату прошлых годовых долгов, оставшиеся 310 млн тенге уже выплачены в I квартале этого года. «С 10 апреля в связи с отсутствием средств на удешевление производства молока сельхозтоваропроизводители области не имеют возможности даже подать заявку. Согласно действующим правилам, при отсутствии финансовых средств заявки не принимаются, а электронные заявления, поданные по истечении трех месяцев, не публикуются. В результате производители молока оказались полностью лишены мер госу-

дарственной поддержки в этом году», – сообщает пресс-служба Палаты предпринимателей ВКО «Атамекен».

Аналогичная ситуация складывается и по другим направлениям субсидирования в сельском хозяйстве. Убытки терпят и те, кто занимается мясным животноводством, семеноводством. Председатель постоянной комиссии по вопросам агропромышленного комплекса областного маслихата депутат Ержан Нурбаев аккумулирует все обращения фермеров по проблеме.

«Задолженность в сельхозотрасли перед предпринимателями сложилась на уровне от 11 до 14 млрд тенге, из них 6–7 млрд тенге – долги перед животноводцами. Деньги выплачиваются, но этого недостаточно. На семеноводство дали всего 800 млн тенге, а общая потребность – уже 1,8 млрд тенге. Планировали бюджет один, а в процессе программа поменялась, изменились цены, отсюда – возрастающая потребность в деньгах. Поэтому бюджет на субсидии нуждается в корректировке», – отметил в комментариях «Курсиву» Ержан Нурбаев.

## В чем причина?

Конкретизируя данные по молочникам, депутат приводит такой пример. Если раньше фермеры получали субсидии на удешевление из расчета 25 тенге на один литр молока, то сейчас цена в некоторых хозяйствах поднялась до 35.

«Есть план, а есть сверхплан. Люди в селах все больше начинают покупать скот, технику. И эта динамика «тащит» за собой увеличение продукции, что в свою очередь вызывает рост объемов субсидий. Хорошо, что наше сельское хозяйство подни-



По данным цифровой платформы для бизнеса Qoldau.kz

мается на другой уровень, но под этот рост теперь нужно финансы «подтягивать». Например, сельхозтоваропроизводитель покупает хорошие дорогие семена в надежде, что государство вернет ему часть затрат. Он вкладывает деньги, проведит посевную, обращается за субсидиями, а ему не дают. А фермер уже залез (в долг – «Курсив»), понадеялся на государство», – говорит Ержан Нурбаев.

С этого года все заявки на выплату субсидий подаются исключительно в электронном виде через единый реестр – систему Qoldau. Большой плюс новых методов работы с сельхозтоваропроизводителями – сокращение коррупционных рисков. Просто нет человеческого фактора. Все

автоматизировано. Но у Qoldau есть и свои минусы.

«Во многих селах у нас плохой интернет. Кроме того, мелкие фермеры не знают о том, что имеют право на субсидии, и не понимают, как правильно оформить документы через электронные сервисы. В некоторых районах крестьяне даже платят по 50 тыс. тенге за консалтинговые услуги частным фирмам, чтобы правильно заполнить в электронном формате те или иные формы. Хотя все эти услуги можно получить бесплатно через наши районные центры поддержки предпринимательства», – сказала на заседании рабочей группы Общественного совета ВКО эксперт отдела развития АПК региональной Палаты предпринимателей

«Атамекен» по ВКО Галиябану Сигаева.

Но более серьезная проблема при работе фермера с Qoldau – невозможность хотя бы подать заявку в случае, если средства по определенной программе субсидирования кончились. По прежней схеме у человека могли принять документы, чтобы в дальнейшем, когда появится финансирование, выплатить деньги. Теперь же скотовод, который не знает, достаточно ли заложили средств в бюджет на субсидии, должен подавать заявку, получать отказ и снова пытаться.

В настоящее время в электронном реестре заявок Qoldau по Восточно-Казахстанской области в разделе «Субсидии по животноводству» с 12 по 18 июня вынесе-

ны отрицательные решения на заявки 66 крестьянских хозяйств.

## Достучаться до министров

Один из таких фермеров, который даже не смог отправить заявку, руководитель КХ «Жомарт» из города Зайсан, написал обращение на блог-платформу министра сельского хозяйства с просьбой разобраться в проблеме. Руководитель ведомства Сапархан Омаров в ответ на жалобу фермеров напомнил, что субсидирование животноводства осуществляется в пределах средств, выделенных местными бюджетами.

«Таким образом, при освоении утвержденного объема субсидий определенного направления в текущем месяце заявка в информационной системе формироваться не будет. Следует отметить, что при выделении дополнительных средств из местного бюджета или перераспределении с других направлений вы можете подать заявку», – написал Сапархан Омаров.

Когда набравший вопрос обсуждался между членами постоянной комиссии по вопросам АПК областного маслихата, депутаты предложили детально разобраться, почему вырос такой большой долг по субсидиям перед сельхозтоваропроизводителями. Решено отправить письмо акиму области Даниялу Ахметову и направить инициативную группу в Министерство финансов и Министерство сельского хозяйства.

«Нужно просить о дополнительном финансировании из республиканского бюджета, потому что областной бюджет не выдержит такую нагрузку. Чуда не произойдет, ведь бюджет уже сбалансирован. А сумма необходима большая», – заключил Ержан Нурбаев.

## В иллюзиях инвестиционных ожиданий

&lt; стр. 1

Больницу должны были построить за два года, а потом передать в эксплуатацию концессионеру на 27 лет. Вернуть иностранному партнеру вложения бюджет намерен в течение 15 лет. Региональные власти взяли на себя обязательство предоставить земельный участок и подвести к нему всю необходимую инфраструктуру. Но дело застопорилось. По информации, предоставленной «Курсиву» в управлении здравоохранения области, строительные-монтажные работы так и не были начаты – между Казахстаном и турецким инвестором до сих пор не решен вопрос по снижению валютных рисков в рамках концессионного договора.

А ведь именно об этом обязательном для инвесторов условии говорил еще в сентябре прошлого года на инвестфоруме представитель Турции, административный заместитель генерального директора АО «Sagidaglar» Иззет Унсал. По его словам, в Казахстане должны быть приняты законодательные меры, которые позволят нивелировать перепады курсовой разницы.

В Министерстве нацэкономики поправки в законодательство, касающиеся крупных инвестпроектов, еще находятся на стадии разработки. Если до мая 2020 года нормотворческая работа не будет завершена, то к этому сроку ТЭО по усть-каменогорской больнице устареет. В таком случае бюджет должен будет вновь

По итогам инвестфорума Altay Invest-2018 было подписано меморандумов и соглашений на общую сумму 295 млрд тенге. Власти ВКО подготовили кейсы на 110 инвестпроектов на общую сумму 880 млрд тенге

выделять средства на разработку новой, актуальной технической документации.

Аналогичный пример – строительство моста через Бухтарминское водохранилище в Курчумском районе ВКО. Потенциальных инвесторов отпугивает дорогостоящий проект (35 млрд тенге) с потенциально низкой рентабельностью и отсутствием гарантий компенсации валютных рисков. Едва ли не каждой иностранной делегации власти региона «сватают» идею строительства переправы. Индийцы, турки, китайцы, японцы рассматривали предложение, но желания участвовать не выразили. Евразийский банк реконструкции и развития даже направлял в Курчум эксперта, чтобы на месте оценить потенциал. Оценил... и вынес решение – в инвестициях отказать.

## Шейх передумал

Из потенциально успешного в проблемный превратился проект строительства крупного агрокомплекса в Бородулихинском районе ВКО. В рамках роуд-шоу форума Altay Invest был подписан меморандум между районным акимом и руководством компании ТОО «ЭкоАгроГрупп»,

которая должна была управлять птицефермой. На предприятии намеревались выращивать индейку, прежде всего для экспорта продукта в ОАЭ, а также для реализации на казахстанском рынке. Инвестором выступал арабский шейх, член королевской семьи Эмиратов Халиф ибн Халид. Предполагалось, что он вложит в строительство около \$45 млн.

Директор ТОО Светлана Тынянова в интервью «Курсиву» тогда сообщила, что работы идут по плану. Строительство комплекса из фермы по выращиванию индейки и перерабатывающего цеха должно было быть завершено в 2020 году. Однако ситуация поменялась.

«По состоянию на середину июня реализация проекта приостановлена по причине финансового затруднения частного инвестора из ОАЭ. В настоящее время ведется поиск нового инвестора», – сообщил руководитель управления ветеринарии Восточно-Казахстанской области Рамиль Сагандыков.

## Чуть позже

В число ожидающих своей очереди вошел проект создания в Усть-Каменогорске многофункциональной лаборатории инспекции качества мясной продукции, которая будет экспортироваться в Китай. Предприятие создается совместно с китайскими партнерами, готовыми вложить в оборудование 11 млн юаней (618 млн тенге). Акимат ВКО со своей стороны

предоставил здание, выделил 264 млн тенге на его ремонт и покупку мебели.

Открытие уникального сертификационного центра, согласно плану, озвученным в управлении сельского хозяйства ВКО, должно было свершиться еще в декабре 2018 года. Но дело затянулось не по вине региональных властей.

По информации Рамиля Сагандыкова, в настоящее время на уровне Министерства сельского хозяйства идут подготовительные работы по подписанию соглашения в виде обмена нотами по поставке оборудования китайской стороной. Только после завершения всех согласований соседи из Поднебесной оснастят лабораторию техникой по своим стандартам.

По итогам инвестфорума Altay Invest-2016 заключено более 30 соглашений на общую сумму 253 млрд тенге, из них реализовано лишь шесть проектов на сумму 1,3 млрд тенге

Для Восточного Казахстана создание лаборатории – это шанс резко увеличить экспорт мяса. Если сейчас крестьянские хозяйства области отправляют на реализацию за рубеж лишь около 2,5 тыс. тонн продукции (данные 2018 года), то после открытия казахстанско-китайского сертификационного центра объем экспорта может быть увеличен до 20 тыс. тонн. Новый срок ввода объекта в эксплуатацию – декабрь 2019 года.

## Когда долги не греют

&lt; стр. 1

«Район Алтай при задолженности в 102 млн тенге подает заявку на 109 млн тенге! Я считаю, это необоснованно. Заявки не будут приняты. Рассматриваться они будут только в случае погашения существующей дебиторской задолженности», – резюмировал Даниял Ахметов.

## Цена – прежняя

Непросто складывается ситуация и с приобретением угля. Пока население не торопится запастись твердым топливом. По самым приблизительным данным, на сегодняшний день приобретено в два раза меньше угля, чем в прошлом году. В целом по региону потребность в твердом топливе составляет 3551 тыс. тонн.

Цена на него для населения должна будет остаться прежней: 3585 тенге для технического и

коммунального угля с разреза АО «Каражыра», стоимость топлива для населения в Усть-Каменогорске не должна превышать 8900 тенге, в Семее – 7400 тенге, Аягозе – 8900 тенге, Шемонаихинском районе и районе Алтай – 9200 тенге.

Но главной проблемой стоимости черного золота остается для населения отдаленных районов области – в прошлый отопительный сезон жители Урджарского, Зайсанского и Тарбагатайского районов вынуждены были приобретать твердое топливо в два раза дороже его отпускной цены.

В целом, по данным управления энергетики и жилищно-коммунального хозяйства ВКО, потребность в угле в отопительный сезон составляет 2,3 млн тонн для теплосточников, 1,1 млн тонн – для населения, почти 130 тыс. тонн – для бюджетных организаций.

Наименование предприятия	Дебиторская задолженность (млн тенге)		
	2018 год	2019 год	Отклонение +/-
<b>ВСЕГО</b>	<b>1025,2</b>	<b>920,1</b>	<b>-105,1</b>
ГКП «Өскемен Водоканал»	88,4	137,3	+48,9
АО «УК ТС»	49,3	65,8	+16,5
ГКП «Теплокомунэнерго», г. Семей	403,3	351	-52,3
ГКП «Тепловодоцентральный», г. Алтай	149,2	102,4	-46,8
КГП «Теплоэнергия», п. Глубокое	11,2	15,3	+4,1
КГП «Аягос су»	1,3	5,8	+4,5
ГКП «КМЭП», г. Курчатов	29,5	14	-15,5
КГП «Шемонаихинский водоканал»	32,1	29,5	-2,6
ГКП «Семей Водоканал»	216,4	161	-55,4
АО «Риддер ТЭЦ»	44,5	38	-6,5

По данным управления энергетики и ЖКХ по ВКО

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ ВОСТОК

Газета издается с 23 августа 2018 г.  
Собственники: ТОО «Altco Partners»  
Адрес редакции: А15ЕВ3, РК,  
г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7,  
б/ч «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119  
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41  
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Содержание лицензировано  
THE WALL STREET JOURNALГенеральный директор/  
Главный редактор:Марат КАИРБЕКОВ  
m.kairbekov@kursiv.kzРедакционный директор:  
Александр ВОРОТИЛОВ  
a.vorotilov@kursiv.kzЗам. главного редактора:  
Виктор АХРЕМУШКИН  
v.akhremushkin@kursiv.kzРедактор проекта  
«Курсив-Регионы»Мадия ТОРЕБАЕВА  
m.torebaeva@kursiv.kzВыпускающий редактор:  
Татьяна НИКОЛАЕВА  
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редакция:

Екатерина ГУЛЯЕВА  
Ирина ОСИПОВА  
Оксана СОСНОВСКАЯКорректура:  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ  
Вера АНАналитический отдел  
Kursiv Research:  
Асель МУСАПИРОВА

Арт-директор:

Екатерина ГРИШИНА

Верстка:  
Елена ТАРАСЕНКОФотографы:  
Олег СПИВАК  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Офелия ЖАКАЕВАДизайнер:  
Александр ИГИЗБАЕВ  
Виктория КИМ

Коммерческий директор:

Анастасия БУНИНА  
Тел.: +7 (701) 989 85 25  
a.bunina@kursiv.kzРуководитель службы  
по рекламе и PR:Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ  
Тел.: +7 (707) 950 88 88  
s.agabek-zade@kursiv.kzНац. отдела распространения:  
Ренат ГИМАДИНОВ  
Тел.: +7 (707) 766 91 99  
rgimadinov@kursiv.kzПредставительство  
в Усть-Каменогорске:РК, г. Усть-Каменогорск,  
ул. М. Горького, д. 21, офис 304  
Тел.: +7 (7232) 24 15 38  
E-mail: east@kursiv.kzЗам. главного редактора  
в Усть-Каменогорске:

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,  
для физических лиц – 65138Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан.Свидетельство о постановке на учет  
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.Отпечатано в типографии РПИК «Дауір».  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 1000 экз.

# Минное поле для туристов

## Как меры защиты бизнеса могут навредить потребителям?

В мае-июне текущего года в Восточном Казахстане начали активную работу 330 баз отдыха. «Курсив» узнал, кто контролирует состояние туробъектов и с каким сюрпризами могут столкнуться отдыхающие.

Оксана СОСНОВСКАЯ

### Бюджетная альтернатива Черному морю

Бухтарминское водохранилище и Алаколь ежегодно посещают сотни тысяч туристов, в числе которых и граждане России. Анализ более 40 отзывов, размещенных в сети, показывает, что большинство отдыхающих привлекают природные условия Восточного Казахстана. Россияне отмечают низкую стоимость путевок, называя Бухтарму (водохранилище) бюджетной альтернативой Черному морю.

К минусам пляжного отдыха в Восточном Казахстане туристы относят низкий уровень сервиса на базах, их санитарное состояние: редкий вывоз ТБО, отсутствие системы канализации. Местные жители, в свою очередь, недовольны тем, что окрестности туристических зон зарастают несанкционированными свалками.

Если на Алаколе за последние несколько лет властям удалось навести порядок, то Бухтарминское водохранилище все еще напоминает муравейник, живущий по своим законам. Представитель гостиничного комплекса «Аквармарин», юрист Анет Ахметжанов, отмечает, что на побережье водохранилища в районе Голубого залива есть проблемы с системой канализации, обслуживающей одноименные базу и жилой массив. Направлены соответствующие обращения в надзорные органы.

По словам юриста, уже несколько лет очистные сооружения не работают, периодически происходит сброс отходов в один из заливов водохранилища. В доказательство он представляет



Более 15% баз отдыха в ВКО не будут проверять на соблюдение санитарных норм.

фотографии заросших деревьями очистных сооружений и видео 2017 года, на котором зафиксирован факт слива канализационных стоков в воду.

О других проблемах, связанных с санитарным состоянием побережья, говорит предприниматель Владимир Ефанов. Его ИП занимается вывозом ТБО с зон отдыха.

«С нами заключили договоры около 50 баз, а их на побережье более ста. Самостоятельно владельцы оставшихся туристических объектов мусор на полигон не вывозят. Итог – растущие свалки на побережье. Лет 10–15 назад базы отдыха строго проверяли контролирующие органы, ни одна из них не смогла бы получить разрешение на открытие без заключения договора на вывоз ТБО», – рассказывает он.

Предприниматель сам занимается туристическим бизнесом и на своей базе перед открытием сезона по собственной инициативе проводит полную ревизию хозяйства. Нанимает водолазов, чтобы исследовать дно, специалистов для оценки состояния электросети, обрабатывает зону

отдыха от клещей. По его словам, на все это уходит около 300 тыс. тенге, но траты позволяют не опасаться за жизнь отдыхающих.

### Защита бизнеса во вред потребителю?

Судя по отзывам туристов, далеко не все собственники туробъектов проходят полную предсезонную подготовку. «Курсив» обратился с запросом в областное управление туризма и внешних связей, чтобы выяснить, кто и как часто проверяет туристические объекты.

Исполняющая обязанности руководителя ведомства Меру-

ерт Ниязова отметила, что базы подлежат государственному санитарно-эпидемиологическому контролю и надзору. Положительное заключение проверяющего органа дает им право на эксплуатацию.

В департаменте контроля качества и безопасности товаров и услуг ВКО эту информацию подтвердили, уточнив, что проверки проводятся в рамках полугодового графика. В этом году они стартовали в июне, когда на пляжах уже были туристы.

«Проверки баз проводятся в соответствии с действующими санитарными правилами, ре-

гламентирующими требования к обеспечению питьевой водой гарантированного качества, условиям питания, проживания, вентиляции помещений, транспортировке и хранению отходов, стирке белья», – пояснил «Курсиву» руководитель департамента Газез Сулейменов.

В прошлом году, по данным главы ведомства, плановые проверки не проводились в связи с изменениями Предпринимательского кодекса РК. Не смогут оценить санитарное состояние всех баз специалисты и в 2019 году. Закон запрещает проверять хозяйствующие субъекты,

работающие менее трех лет. В категории новичков – более 50 объектов.

Чтобы попасть в разряд начинающих, не обязательно строить и открывать новую базу. Как поясняют сотрудники налоговых органов, достаточно пройти перерегистрацию бизнеса. По словам представителей проверяющих структур, недобросовестные предприниматели, избегая проверок, могут использовать меры господдержки и защиты бизнеса в корыстных целях, от чего в конечном итоге пострадают потребители.

Работающие недавно базы не проверяют и специалисты ДЧС ВКО на предмет соблюдения правил пожарной безопасности. Впрочем, инспекторы контролируют в плановом порядке только объекты высокой степени риска, способные разместить 100 и более человек.

### Проблемы есть, жалоб нет

Внеплановую проверку могут инициировать сами потребители услуг. Но, как поясняют в контролирующих органах, это возможно при наличии конкретных фактов нарушения прав, причинения вреда здоровью человека, нанесения ущерба окружающей среде.

Также физические лица вправе заявить о нарушениях, которые способны причинить вред жизни и здоровью, если их не устранить. В идеале обратившийся в госорганы должен предоставить в доказательство фото- и видеоматериал.

Как показывает статистика, отдыхающие редко пользуются правом подать жалобу. В рамках рассмотрения обращений физических лиц в 2018 году сотрудники департамента контроля качества и безопасности товаров и услуг проверили четыре базы отдыха. На одной из них, по словам Газеза Сулейменова, были выявлены нарушения санитарных норм – отсутствие производственного контроля и несоблюдение товарного соседства при хранении продуктов питания. Штраф составил 48,1 тыс. тенге.

Туристы и жители района Алаколя, где находится большинство баз Бухтарминского водохранилища, считают, что решить существующие на побережье проблемы смогут не единичные обращения в госорганы, а придание рекреационной зоне, по примеру Алаколя, особого статуса и миллиардные инвестиции.



\*Приняла ВКО за I квартал 2019 года

По данным управления туризма и внешних связей ВКО и департамента контроля качества и безопасности товаров и услуг ВКО

# Особенности местного туризма

## 17,5 млрд тенге необходимо на берегоукрепительные мероприятия на побережье Алаколя в ВКО

Концертная площадка как в Юрмале, пятизвездочный отель, целебная вода, доставленная по уникальной австрийской технологии, и дополнительные выделенные 250 млн тенге на развитие туризма на берегу Алаколя. Эти грандиозные планы по продвижению побережья могут так и остаться только планами, если в ближайшее время не найдут средства на берегоукрепление.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

### Чтоб в воду не кануло

В ВКО развитию туризма на Алаколе уделяется немало внимания: только за последние два года в благоустройство побережья «пестрого озера» вложено 5,2 млрд тенге. По словам руководителя управления туризма и внешних связей ВКО Марата Кабакова, нет даже смысла сравнивать побережье Алаколя с тем, что было, к примеру, всего три года назад. Однако имеются и пока не решенные проблемы.

«Приходится признать, что берегоукрепление на Алаколе остается большой проблемой. Ежегодно в некоторых местах на побережье до 8–10 метров смывает водой. Все понимают, что если не укреплять берег, то вливать такие средства в развитие туризма – бессмысленное занятие. Нами разработан проект по берегоукреплению. Его стоимость – 17,5 млрд тенге. Деньги большие. Проблема еще в том, что местные исполнительные органы не имеют права финансировать мероприятия по берегоукреплению. Это прерогатива МЧС», – пояснил «Курсиву» Марат Кабаков.

В данный момент, по его словам, в этом направлении ведутся работы. ПСД будет откорректирована с учетом поэтапного строительства. Берегоукрепление побережья предполагается путем устройства волноломов с волноотбойниками параллельно берегу на расстоянии от него 100–150 метров. И, конечно, ведется укрепление берега. В этом году дополнительно уже были установлены железные шпунты – специальные пластины вдоль набережной, которые сдерживают берег. Специалисты называют эти меры вполне действенными.

### Всех посчитаем!

Еще одной проблемой, которая серьезно мешает развитию туризма на берегу «пестрого озера», остается попытка самих владельцев баз и санаториев скрыть истинное количество отдыхающих. Согласно официальной статистике, предоставленной управлением туризма и внешних связей ВКО, в прошлом году отдыхающих было зарегистрировано не более 120 тыс. человек.

«На самом деле их 500–600 тыс. человек, в том числе и однодневные туристы, которых вообще никто не считает. Предприниматели скрывают истинные доходы. Налоговые сборы по Алаколю в 2017 году составили 35 млн тенге, в 2018 году – уже 65 млн тенге. Это результат агитационной работы с предпринимателями – людям объясняют, что эти деньги к ним же и вернутся – в виде благоустроенной набережной, проведения канализации и электричества. Бизнесмены стали прислушиваться, но какой огромный теньевой бизнес!», – говорит Марат Кабаков.

Кстати, выявить истинное количество туристов пытались уже давно. Например, в прошлом году был составлен договор с сотовыми компаниями, которые

предоставили статистику по количеству абонентов, посетивших озеро. Но, во-первых, было выявлено наличие только казахстанцев, к тому же на Алаколе еще достаточно слабый интернет, поэтому по техническим причинам этот способ не оправдал себя на все 100%. А вот, к примеру, на Бухтарминском водохранилище удалось выяснить, что вместо официально заявленных 60 тыс. туристов берег за сезон посещают 134 тыс. человек, и это только казахстанцы!

### Радон в помощь

Совсем по другим причинам пришлось притормозить проект по строительству водовода для доставки радоновой воды к базам и санаториям, реализация которого могла бы сделать отдых на побережье круглогодичным.

«Проблема развития туризма на побережье еще и в том, что сезон длится всего 70–75 дней. Удлинить его возможно, если удастся провести воду с радоном от санатория «Барлык Арасан» к остальным базам. Это 18 километров и очень сложная технология. Планировали начать работу уже в этом году, но оказалось, в Казахстане нет опыта в построении подобных сооружений, впрочем, австрий-

цы, у которых есть опыт в этой сфере, готовы делиться своими знаниями. Сейчас оформляются документы, и наши специалисты едут ознакомиться с технологией», – рассказал «Курсиву» Марат Кабаков.

Речь идет о курорте Бад-Гаштайн, расположенном в Тироле. Здесь действует водовод, который за 50 километров подает радоновую воду, сохраняя ее целебные свойства. А это не просто – вода не должна соприкасаться с воздухом, взбалтываться. Подобную технологию хотят внедрить и в Восточном Казахстане, тогда санатории смогут работать все 365 дней в году, а это новый виток развития туризма на Алаколе.

### Отдадут землю в хорошие руки

Определенным новым этапом в благоустройстве побережья станет и реализация крупных инфраструктурных и инвестиционных проектов, начатая уже в текущем году. Только на разработку ПСД было выделено более 120 млн тенге.

На протяжении 2021–2022 годов планируется реконструировать взлетно-посадочную полосу в аэропорту, расположенном в селе Урджар, стоимостью

строительно-монтажных работ – 6 млрд тенге. Проектом предусмотрены увеличение длины полосы до 2800 м, расширение ее до 45 м, установка свето-сигнального оборудования. Кроме этого, 1,1 млрд тенге выделено на строительство 15 километров водопроводных сетей и водозаборных сооружений, 1,9 млрд тенге – на возведение канализационных сетей, 2,4 млрд тенге – на строительство линий электропередач. Все эти инфраструктурные мероприятия будут реализованы, чтобы «оживить» 60 гектаров побережья, где планируется возвести сразу 24 гостиницы.

«Цель – привлечь дополнительные инвестиции в развитие туризма. Победителю конкурса будет предоставлено 2 гектара земли, на которых он в течение трех-четырех лет обязан будет возвести 3-х или 4-звездочную гостиницу. Первоначально земля будет отдана во временное пользование, затем – после введения объекта в эксплуатацию – в частную собственность», – пояснил Марат Кабаков.

Первые три участка выставлены на конкурс, итоги подведут уже в конце июля. Единственное требование к участникам – их платежеспособность.



## БИЗНЕС

# Бизнес-рывок с пустым карманом

## Как новичку стать миллионером и партнером компаний-гигантов

Чуть более года назад активы молодой фирмы из Усть-Каменогорска, решившей работать на рынке систем безопасности, равнялись нулю. Итоги последней капитализации – 84 млн тенге. «Курсив» выяснил, в чем секрет такого успеха и как новички справились с проблемами.

Оксана СОСНОВСКАЯ

### 100 конкурентов – это плюс

Рынок систем безопасности продолжает расти. Как отмечают его игроки, процесс повсеместной автоматизации дает толчок развитию их бизнеса. Сегодня даже в небольших магазинах и офисах устанавливаются видеокмеры, различные датчики, появляется интерес потребителей к масштабным проектам умных зданий. Соответственно увеличивается количество фирм, работающих в этом направлении.

Полтора года назад два жителя Усть-Каменогорска – друзья Павел Кормин и Саят Кусанов – решили основать свою компанию, специализирующуюся на слабых системах. Начиная с нуля, имея в активе, как говорят они сами, только амбиции, молодость и компетенции.

Коммерческий директор ТОО «Qsystems» Павел Кормин рассказывает, что еще в вузе, обучаясь на финансиста, сделал выбор в пользу предпринимательства. Раскрутил несколько бизнес-проектов, в последнее время занимался торговлей. Его партнер, ставший директором фирмы, имел опыт работы в компании, специализирующейся на IT-технологиях и автоматизации.

Сняв за 20 тыс. тенге офис, парни оборудовали его своей личной техникой, взяли в команду пони-

мающего инженера и занялись привлечением клиентов.

«Предварительно провели анализ работы конкурентов. Когда мы открывались, нашли в интернете 83 фирмы, работающие в выбранной нами сфере. Но мы знали, что спрос на слаботочные системы будет только увеличиваться. Ежегодно рынок вырастает на 30%. Сегодня у нас уже более 100 компаний-конкурентов», – делится предприниматель.

Они поясняют, что именно наличие стольких бизнес-соперников заставляло выкладываться максимально. Выбирая помещение под офис, в первую очередь узнавали, можно ли будет им пользоваться ночью.

Совладельцы бизнеса практически жили на работе, забывая о семье и отдыхе, но несколько месяцев фирма приносила только убытки. Чтобы зарекомендовать себя, предприниматели брались за любые заказы, в частности ехали на другой конец города устанавливать одну камеру в небольшой ларек, активно занимались привлечением клиентов, беспрерывно готовили документацию для участия в различных конкурсах и тендерах. Именно эта работа через полгода привела их к заветной точке безубыточности.

### Одно решение – и ты в черном списке

«Реальные объемы работ получились в рамках госзакупок, занимались обслуживанием систем видеонаблюдения, пожарной безопасности учреждений образования и здравоохранения. Новые технологии сегодня внедряют в социальной сфере, в промышленности, не стоит забывать о таких масштабных проектах, как «Сергек», поэтому интересных нам конкурсов проводится много», – говорит Павел.

Первым гособъектом стала школа в Уварово, обслуживание



За год предприниматели из ВКО построили бизнес стоимостью в 84 млн тенге.

которой ежемесячно приносило 15 тыс. тенге. Часть дохода уходила на дорогу до села, но предприниматели заверяют, что не ждали мгновенной прибыли, запасались опытом и наращивали количество благополучно закрытых нарядов.

Молодые компании часто жалуются на то, что не могут получить тендер, так как их задавливают крупные фирмы. Но, по мнению усть-каменогорцев, если грамотно подходить к процессу участия в закупках госуслуг, один из 10 конкурсов выиграть вполне реально, что для начала неплохо.

«Никогда нельзя знать наверняка, сможешь ли выиграть, но повышает шансы взвешенный подход. Прежде чем разместить заявку, всегда проводим анализ деятельности заказчика, приглашенного поставщика и в целом

рынка, на который хотим зайти. Это трудозатратно, но дает результаты. Впрочем, получить подряд – полдела, нужно выполнить данные обязательства, не сорвать сроки. Одно неверное решение, одна неподписанная бумага – и ты в черном списке», – отмечает коммерческий директор.

### Многорукий многоног

Среди проблем, с которыми пришлось столкнуться владельцам компании, – кадровый вопрос. О перспективах специальности, связанных с новыми технологиями, активно рассказывают школьникам в рамках профориентации, но готовых специалистов IT-сферы, по словам бизнесменов, сегодня единицы. Как отмечают в Qsystems, пока многих выпускников вузов приходится переучивать.

«Профессионалы на рынке есть, но это чаще люди в зрелом возрасте, с хорошей работой. Нужно либо переманивать их у конкурентов, либо воспитывать свои кадры. Второе нам ближе, изначально хотели набрать увлеченных молодых ребят, готовых расти вместе с компанией», – рассказывают владельцы фирмы.

Партнеры с интересом наблюдают за опытом крупных европейских и отечественных компаний, участвующих в процессе подготовки кадров. Они говорят, что в будущем готовы вкладывать средства в обучение персонала, намерены заключить соответствующий меморандум с университетом.

Сегодня в фирме работают 12 специалистов, но во время крупных заказов привлекаются внештатные сотрудники. Залогом успеха своего детища друзья

считают грамотное распределение обязанностей и эффективное делегирование полномочий.

Саят ведет документооборот, решает юридические вопросы, Павел занимается маркетингом, работающий с ребятами с первых дней главный инженер Арман Касенов отвечает за производственные моменты.

«Все начинающие предприниматели поначалу похожи на этих многоруких многоногов, которые все делают самостоятельно. Но если хотите вывести бизнес на новый уровень работы, нужно не бояться делегировать полномочия подчиненным. Каждый специалист должен заниматься своим делом и нести за это ответственность», – советуют в фирме.

Еще одним секретом успеха здесь называют постоянный анализ деятельности компании. Что принесло убытки, что – прибыль, почему? Ответы на эти вопросы помогают избежать многих ошибок.

«Поначалу это была такая бухгалтерия на колени – сколько вложили, сколько получили. После подключили элементы аналитики, стали делать выводы, просчитывать капитализацию. Если ровно год назад в фирму было вложено 350 тыс. тенге, то сегодня уже 84 млн. Мы продолжаем инвестировать в развитие. Для того чтобы претендовать на крупные тендеры, нужно иметь свободный капитал на закупку оборудования – своеобразную финансовую подушку безопасности. Чем дороже лот, тем объемнее она должна быть», – говорит Павел.

Сегодня в числе партнеров компании такие крупные предприятия, как УК ГЭС, KAZ Minerals, КТЖ. Есть интерес со стороны состоятельных жителей области, желающих наделить свой дом или бизнес-здание интеллектом. Стоимость такой работы, по словам предпринимателей, не имеет потолка.

# Перспективы развития бизнеса в 2019 году

Международная аудиторская компания «Делойт в СНГ» провела исследование финансового климата Казахстана. 63% респондентов оптимистично оценивают перспективы развития своих организаций. При этом каждая пятая компания ожидает снижения численности сотрудников. В исследованиях особое внимание уделяется вопросам внедрения инноваций, уровню неопределенности при принятии стратегических решений, а также торгово-экономическим отношениям с иностранными партнерами.

Алем МАКСУДОВ

Целевой аудиторией исследования «Делойт» по финансовому климату Казахстана стал топ-менеджмент ведущих компаний, представляющих ключевые сектора экономики.

Отвечая на вопросы о финансовом климате страны, большинство представителей компаний в РК (63%) оптимистично оценивают перспективы развития своих организаций. Уверенность в росте доходов компании выразили 69% респондентов.

Увеличение выручки ожидается в среднем на 14%. И больше половины респондентов (54%) ожидают сохранения капитальных затрат на уровне 2018 года. Однако при этом лишь 37% имеют планы по увеличению данных затрат в 2019 году.

### А перспективы-то есть

Согласно исследованию, каждый третий представитель бизнеса в Казахстане (34%) говорит о том, что их компания планирует увеличить штат. При этом о росте заработной платы заявляют 40% опрошенных. В то же время каждая пятая компания (20%)

ожидает снижения численности сотрудников.

Как правило, респонденты отмечают лишь три привлекательных для них источника финансирования: внутренние источники, привлечение казахстанских и иностранных инвестиций и государственное финансирование.

Внутренние источники финансирования интересны прежде всего компаниям с выручкой от 6 до 50 млрд тенге. А вот доля тех, кто отметил привлекательность иностранных инвестиций, выше среди респондентов из крупных компаний. Тогда как получение кредита в банках в Казахстане является прежде всего актуальным источником финансирования для 67% компаний потребительского сектора. Представители компаний производственного сектора и добывающей промышленности делают ставку на государственное финансирование. Наконец, такой источник финансирования, как выпуск ценных бумаг (акций и облигаций), является наиболее привлекательным для компаний финансового сектора экономики.

Любопытный факт: исследование «Делойт в СНГ» показали, что оценки финансовых перспектив представителей бизнеса в Казахстане несколько выше, чем представителей бизнеса в России и Азербайджане (на 29 и 14 пунктов соответственно). При этом наиболее оптимистичными оказались представители компаний, занимающихся высокими технологиями, а также те, чья выручка колеблется от 6 до 50 млрд тенге. Доля оптимистов на 17 п. п. выше среднего показателя. А вот представите-

ли потребительского сектора в своих оценках разделились: 43% респондентов оптимистично оценивают перспективы развития компании, тогда как другие 43% считают, что положение дел не изменится. К слову, самыми пессимистично настроенными оказались представители наиболее крупных компаний. Доля пессимистов – 25%.

### Неопределенность и риски

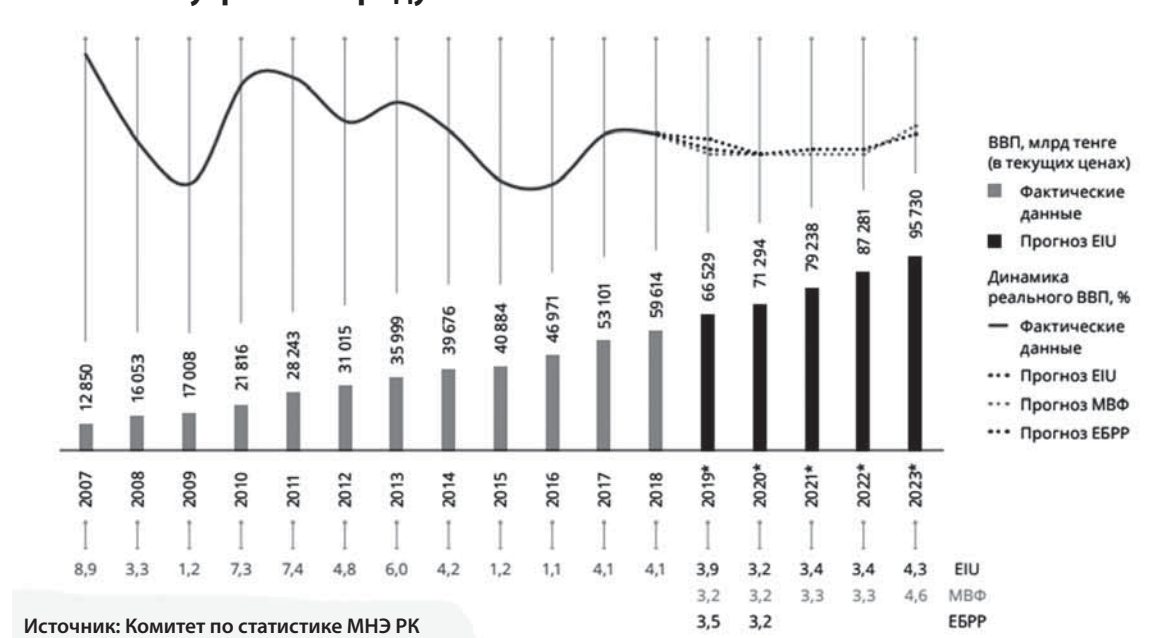
Участникам опроса также было предложено оценить текущую политическую и экономическую ситуацию с точки зрения неопределенности при принятии стратегических решений.

Эксперты из Казахстана оценивают уровень неопределенности при принятии стратегических решений как низкий: чистый уровень неопределенности равен 26 пунктам, что значительно ниже, чем в России (на 28 пунктов).

А вот доля тех, кто говорит о высоком уровне неопределенности в Казахстане, составила 37%. При этом о высоком уровне неопределенности заявили 80% респондентов из компаний сектора высоких технологий. Тогда как самый низкий уровень неопределенности характерен для компаний потребительского сектора: 86% экспертов данной отрасли отмечают низкий уровень неопределенности на рынке. С ними согласны представители компаний с годовой выручкой более 50 млрд тенге (87%).

Как правило, в топ-5 факторов риска входят: стагнация экономики Казахстана; снижение внутреннего спроса; ослабление

### Валовый внутренний продукт



тенге; геополитические риски, усиление государственного регулирования предпринимательской деятельности в РК и валютные риски. Кстати, исследования показали, что 84% компаний в Казахстане адаптируют свои стратегии именно к управлению валютными рисками. Здесь первое место занимают два подхода: включение в контракт валютной оговорки и диверсификация портфеля сделок относительно валюты (по 42% респондентов применяют в тенге. Как правило, это компании (60%), которые задействованы в отрасли высоких технологий.

Достаточно популярны также подходы, как увеличение оборотных средств, запасов капитала, а также хеджирование валютных рисков. К слову, диверсификация портфеля сделок, а также хеджирование являются популярными методами управления валютными рисками в компаниях финансового сектора (57%). И лишь 14%

респондентов из финансового сектора заявили о том, что их компания рефинансирует имеющиеся валютные кредиты.

### Потенциал за рубежом

Исследования «Делойт в СНГ» показали, что 86% компаний в Казахстане сотрудничают с иностранными партнерами из СНГ (80%), Европы (70%) и Азии (57%). При этом нарастить партнерство со странами СНГ и Европы планируют 67%. На текущий момент только 3% компаний в Казахстане сотрудничают со странами из Южной Америки, но расширить географию партнерства в данном направлении планируют 14% компаний.

В 2018 году товарооборот Казахстана составил \$93,5 млрд, что на 20% больше, чем в 2017 году. К слову, экспорт товаров из РК почти в два раза превышает импорт. Основными торговыми партнерами являются Россия (19–23% соответственно). Кстати, диверсификация портфеля стран и Италия (14%).

К ключевым категориям экспорта относятся: нефть и нефтепродукты – 70%; металлы и изделия из них – 14% и продовольственные товары – 5%. При

этом 75% экспортируемой нефти и нефтепродуктов приходится на страны Европейского союза. Более половины (53%) экспортируемых металлов и изделий из них отправляется в страны Азии. А половина экспортируемого продовольствия (51%) уходит в страны СНГ.

В топ-5 направлений экспорта, согласно исследованиям «Делойт», в лидерах оказалась Италия, где суммарная стоимость вывозимых из Казахстана товаров составляет \$11,7 млрд. На второй позиции Китай – \$6,3 млрд. Следом за ним разместилась Нидерланды – \$6,2 млрд. В Россию экспорт составляет \$5,2 млрд, во Францию – \$3,8 млрд.

Ключевые категории импорта: машины и оборудование – 40%; продукция химической отрасли – 16%; металлы и изделия из них – 13%. При этом 35% машин и оборудования покупают из стран Азии, 35% – из СНГ и 28% – из Европы. Продукция химической отрасли завозится в основном из стран СНГ – 43%. Больше всего (39%) приходится на Россию. Также из этой страны к нам поставляются металлы и изделия из них – 51%.