



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

КУРСИВ | ЗАПАД

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 16 (31), ПЯТНИЦА, 3 МАЯ 2019 Г.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ЧТО НАМ МЕШАЕТ
ПРОИЗВОДИТЬ СВОЕ?

стр. 2

ТЕМА НОМЕРА:
ТЯЖЕЛЫЙ ПУТЬ ЛЕГКОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ

стр. 3

ТЕМА НОМЕРА:
СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА
ДОЛЖНА БЫТЬ АДРЕСНАЯ

стр. 3

АКТУАЛЬНО:
ДЕТСАДОВСКАЯ КАРУСЕЛЬ

стр. 4

Бриф-новости

Наращивая товарооборот

За I квартал 2019 года объем товарооборота Атырауской области с Великобританией в стоимостном выражении составил \$90,5 млн, в натуральном выражении – 4,9 млн тонн, сообщили в управлении предпринимательства и индустриально-инновационного развития Атырауской области. При этом в соответствующем периоде 2018 года размер товарооборота между сторонами составил \$45,7 млн, или 1,8 млн тонн. С января по март 2019 года регион экспортировал в Британию продукцию на \$3,8 млн, а импортировал на \$86,7 млн.

Как отметил в ходе казахстанско-британского бизнес-форума первый заместитель акима Атырауской области Серик Шапкенов, на сегодняшний день в регионе работают 88 предприятий с участием британского капитала. В целом в Атырауской области, по его словам, созданы и успешно функционируют свыше 1 тыс. совместных и иностранных предприятий. Общий объем привлеченных в регион инвестиций за январь-февраль 2019 года превысил 619 млрд тенге.

Энергетическая независимость

ЗКО довела до 98% выработку собственной электроэнергии для нужд области.

По информации руководителя отдела развития энергетики управления энергетики и ЖКХ ЗКО Беймбета Мусина, в области было построено сразу три новых электростанции. Теперь производство электроэнергии осуществляют 5 предприятий – компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» б. в., АО «Жайык-теплоэнерго», ТОО «Уральская газотурбинная электростанция», ТОО «ЖайыкМунай», ТОО «Батыс Пауэр». За 2018 год производство собственной электроэнергии в ЗКО составило 2 млрд кВт/ч (при потребности области – 1,8 млрд кВт/ч), импорт из России – 36,7 млн кВт/ч. Российские киловатты закупаются лишь для отдаленных районов области Бокейорды и Казталовки – 36 млн кВт/ч в год. Причина тому – эти районы не имеют доступа к энергоподающим сетям местных электростанций.

Говоря о себестоимости собственной энергии, Мусин отметил, что для населения с начала 2019 года был снижен тариф на 10%: теперь за свет уральцы платят не 10,33 тенге за 1 кВт/ч, а 9,3 тенге.

На встрече с послом

Акиму Мангистауской области Ералы Тугжанов встретился с чрезвычайным и полномочным послом Исламской Республики Иран в РК Маджидом Самадзаде Сабером. В ходе встречи Тугжанов отметил, что регион активно сотрудничает с иранскими провинциями Мазандаран и Гулистан в торгово-экономическом плане.

«По итогам 2018 года торговый оборот между Ираном и Мангистауской областью составил \$41,9 млн. Для сравнения: в 2017 году этот показатель составлял \$26,7 млн. В том числе доля экспорта составила \$7,3 млн (в 2017 году – \$2,6 млн), а доля импорта – \$34,5 млн», – отметил глава региона. По его информации, на территорию Ирана из Казахстана экспортируется в основном продукция нефтегазовой и нефтехимической отраслей, а также продовольственные товары. На территорию Мангистауской области из Ирана ввозятся в основном строительные материалы, продукция бытовой химии, а также плодовоовощная и цитрусовая продукция.

«Атомные» тарифы давят

Передача атомного реактора в госсобственность может снять бремя его содержания с жителей Мангистау

Более 1,2 млрд тенге ежегодно тратится на содержание атомного реактора БН-350 в Мангистауской области. Реактор не работает уже около 20 лет, но бремя его содержания по-прежнему лежит на плечах жителей региона. Эти затраты включены в стоимость производства электроэнергии. А пока Министерством энергетики РК и АО «ФНБ «Самрук-Казына» рассматривается вопрос о передаче реактора БН-350 в государственную собственность.

Ольга ЗОЛОТЫХ

О том, что на протяжении почти двадцати лет оплачивают содержание выведенного из эксплуатации атомного реактора БН-350, жители Мангистау неожиданно узнали в прошлом году из открытого письма неправительственных организаций региона к акиму и прокурору области. Письмо стало требо-



Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

ванием разобраться в тарифообразовании. НПО указали, что в тарифе на электроэнергию, который, к слову, самый высокий в стране (17,29 тенге за 1 кВт/ч – Прим. «Курсив»), за-

ложены в том числе и затраты на атомный реактор.

В 2016 году затраты на содержание установки БН-350 предусматривались в размере 1,076 млрд тенге, в 2017 и 2018 годах

ежегодные расходы превысили 1,2 млрд тенге. Потребители продолжают оплачивать эти затраты через тариф, сообщили в своем прошлогоднем письме представители НПО. Авторы письма

считают, что для покрытия этих затрат были предусмотрены другие источники финансирования.

Так, по их мнению, согласно постановлению правительства РК от 22 апреля 1999 года № 456 «О выводе из эксплуатации реактора БН-350» в п. 4 говорится о том, что финансирование осуществляется по ежегодным сметам, исходя из затрат, определенных проектом. В соответствии с исполнительным договором между Академией наук РК и Министерством энергетики США от 18 ноября 1997 года «Относительно долговременного размещения ядерных материалов БН-350» финансирование по отдельным направлениям работ обеспечивает американская сторона, отметили в открытом письме НПО.

Также они указали, что в постановлении правительства было определено, что в 1999 году затраты в сумме 555 млн тенге, связанные с поддержанием реактора в безопасном состоянии, осуществляются за счет американской стороны. А в 2003 году стоимость вывода реактора из эксплуатации составляла 97 млрд тенге.

стр. 2 >

Кредитная история одной компании

На минувшей неделе судебной коллегией по гражданским делам Атырауского областного суда было рассмотрено гражданское дело по иску ТОО «Атаба» и ряда аффилированных компаний против кредиторов, представителей БВУ. Истцы ранее были признаны судом должниками, подлежащими реабилитационной процедуре. Однако самые крупные кредиторы – АТФ банк, Сбербанк Казахстан и Банк ВТБ – выступили против реабилитации этих предприятий.

Дулат ТАСЫМОВ

Девальвация и кредиты

Юрист четырех родственных многопрофильных компаний «Атаба», «Группа компаний Атаба», «Ануар Консьюмерс» и «Жанэль», специализирующихся в основном в сфере торговли и общественного питания, Серик Абай рассказал, что предприятия попали в сложную ситуацию и не смогли обслуживать свои финансовые обязательства в 2015 году, когда в Казахстане произошла девальвация национальной валюты.

«Так как основные займы компаний были в долларах, то это сказалось на их платежеспособности. Разрыв курсовой разницы увеличился и был непомерен для выполнения своих обязательств», – поясняет юрист. С его слов, руководство предприятий на протяжении года пыталось выстроить отношения с банками и добиться реструктуризации займов, сократить задолженность и отсрочить погашение. Однако банки отказали.

Тогда компаниями была предложена инициатива применить в отношении их как должников



Более 20 млрд тенге задолжала атырауская компания банкам второго уровня.

реабилитационную процедуру. Данная процедура позволяет компаниям в течение пятилетнего срока погасить задолженность и тем самым фактически реструктурировать долг, но уже в рамках законодательства – в рамках специального режима.

После двух лет судебных тяжб с переменным успехом в январе 2018 года специализированный межрайонный экономический суд (СМЭС) Атырауской области удовлетворил заявление работников предприятий-должников о применении реабилитационной процедуры.

«Банки пытались обжаловать решение суда, мотивируя тем, что у компаний есть возможность без реабилитации погасить задолженность. Однако этот подход более несправедливый по отношению к должнику, потому что забирается имущество должника и реализуется с торгов. И даже с дисконтом может реализоваться, как это было у нас на практике», – считает Серик Абай. По его словам, один из заложных объектов стоимостью 200 млн тенге кредиторы реализовали за 90 млн тенге.

Он отмечает, что должник хочет реализовать залоговое имущество по рыночной стоимости. При этом особенность реабилитационной процедуры в том, что она позволяет должникам снять все ограничения в виде арестов счетов, ограничений хозяйственности, позволяет компаниям-должникам полностью вести бизнес и, соответственно, погасить свою задолженность перед кредиторами.

«Однако кредиторам-банкам это не интересно. Поэтому они отказались утверждать план реабилитации и инициировали прекращение реабилитационной процедуры. Должники обжаловали протокол собрания кредиторов, СМЭС удовлетворил их прошение», – говорит Серик Абай.

Суд да дело

Однако Сбербанк и АТФ Банк были не согласны с этим решением, поэтому подали апелляционную жалобу, и суд удовлетворил их жалобу, отменив решение суда первой инстанции, отметил юрист должника.

ида Чикалина отметила, что на самом деле должники не предоставили план реабилитации и затягивают процесс погашения долгов.

В свою очередь, юрист дочернего банка АО «Сбербанк России» в Казахстане Асылбек Даулашов рассказал в суде, что не устраивает Сбербанк в подготавливаемом должниками плане реабилитации. «В частности, то, что основным источником погашения задолженности перед кредиторами является залоговое и незалоговое имущество должников. Но не было принято во внимание восстановление платежеспособности компаний. При этом реализация имущества должников не погасит всех требований кредиторов», – отметил Асылбек Даулашов.

Он сообщил, что задолженность компаний превышает все имеющиеся у них активы.

«В соответствии с законом план реабилитации должен содержать не только реализации активов, но и идеальные меры по восстановлению платежеспособности должника с графиком погашения. В данном случае

восстановления платежеспособности банк не увидел», – уточнил представитель Сбербанка.

На сегодняшний день компании «Атаба», «Группа компаний Атаба», «Ануар Консьюмерс» и «Жанэль», которые из-за однородности дела по требованию кредиторов отвечают как один ответчик, задолжали кредиторам выше 20 млрд тенге.

Самая крупная задолженность у предприятий перед Сбербанком – около 10 млрд тенге и \$7 млн и АТФ Банком – 6,2 млрд тенге. Также имеется задолженность перед Банком ВТБ Казахстан, Форте банком и АО «Казпрофинанс». По налогам компании в общей сложности должны 600 млн тенге, а по заработной плате – 7 млн тенге.

«Компании перестали оплачивать все свои обязательства в декабре 2015 года. Сейчас предприятия законсервированы. Объекты, которые находятся в их собственности, сдаются в аренду, чтобы сохранить рабочие места, имеющееся оборудование и объекты недвижимости. В этих компаниях работало около 4 тыс. сотрудников», – отметил Серик Абай.

Постановление апелляционной коллегии об отмене решения СМЭС судьей областного суда Гульнар Карабалина объяснила тем, что «действительно, были нарушены требования законодательства «О реабилитации и банкротстве». «Должниками своевременно не был представлен кредиторам план реабилитации», – отметила судья Гульнар Карабалина.

Между тем юрист компаний-должников Серик Абай заявил, что они намерены продолжить судебную тяжбу и подадут кассационную жалобу в ВС РК.

«Мы не отказываемся от своих обязательств. Но мы просим кредиторов не банкротить нас, а дать возможность реабилитироваться, совместно реализовывать залоговое имущество, находя на них покупателей, готовых заплатить по рыночной цене», – заключил юрист.

Тяжелый путь легкой промышленности

Можно ли спасти единственную в нефтяном регионе текстильную фабрику?

Уникальное для Атырау предприятие, осуществляющее полный цикл обработки, выпуска и реализации изделий из шерсти, столкнулось с большими производственными трудностями. Созданная по инициативе частного инвестора и поддерживаемая АО «СПК «Атырау» компания, по сведениям корпорации, перестала погашать долги по займам. Одна из главных проблем – отсутствие налаженной системы поставки сырья на производство.

Дулат ТАСЫМОВ

Пледы и одеяла

Как рассказал «Курсиву» менеджер департамента по управлению активами и дочерними, зависимыми организациями АО «СПК «Атырау» Руслан Кабиев, инициатором проекта «Комплекс по первичной обработке шерсти и производству шерстяных изделий» является физическое лицо – Сейтжан Балжигитов. СПК «Атырау» поддержала идею финансово, выделив заем на строительство производственных помещений и закупку оборудования фабрики.

Проект был реализован в два этапа: вначале был построен цех по первичной обработке шерсти – мойка и подготовка, затем введены в строй объекты по производству изделий из шерсти. Было закуплено и установлено оборудование, привлечены специалисты. Общая стоимость проекта составила свыше 3,1 млрд тенге. Управляющей компанией стало созданное для реализации проекта ТОО «Caspiy Lana Atyrau». 51% доли предприятия принадлежит инициатору проекта, 49% – АО «СПК «Атырау». По словам, г-на Кабиева, финансирование проекта велось соответственно принадлежащим сторонам долям. Фабрика полностью была запущена в 2015 году.

Проектная годовая мощность предприятия – переработка 100 тонн верблюжьей, 350 тонн овечьей шерсти и производство



Как оказалось, ТОО «Caspiy Lana Atyrau» сложно конкурировать с более дешевой продукцией из Китая.

400 тыс. погонных метров шерстяного полотна, из которого в дальнейшем выпускались одеяла и пледы. Было открыто 40 постоянных рабочих мест.

В чем проблема?

Выпущенная продукция потребителям понравилась. Но недавно стало известно, что предприятие перестало обслуживать свои финансовые обязательства.

«В последний раз они платили по нашему кредиту в 2017 году. До последнего времени мы как такового участия в жизни предприятия не принимали. Но, проведя анализ, увидели, что работа не налажена. Деятельность товарищества в данный момент приостановилась. Одна из главных причин – отсутствие сырья», – сообщил «Курсиву» Руслан Кабиев.

По его словам, проблемы завода возникли из-за слабого менеджмента, неумения вовремя договариваться с поставщиками шерсти.

«Мы увидели, что предприятие переживает не лучшие времена, и СПК пришла к выводу, что необходимо менять менеджмент предприятия. Мы хотим, чтобы это производство действительно

достигло своей проектной мощности, вышло на безубыточное состояние», – поясняет г-н Кабиев.

Дайте шерсти

Между тем в интервью «Курсиву» директор ТОО «Caspiy Lana Atyrau» Назгуль Есмаканова отметила, что предприятие не оставалось, что действительно, есть определенные сложности, но они все решаемы.

Сегодня объем производимой шерсти на фабрике составляет 30% от производительной мощности. «Мы делаем из шерсти пух и пряжу, создаем заготовку. И когда поступает заказ, из этого сырья производим конечную продукцию», – рассказывает Назгуль Есмаканова.

На складе фабрики есть готовая продукция, но не в том объеме, чтобы она просто так лежала. «Одеяло – такая вещь, которую может съесть моль или мыши. И мы не можем вот так набоб выпускать эту продукцию, лишь бы выйти на производственную мощность», – объясняет ситуацию руководитель предприятия.

Она рассказала и о ряде проблем, с которыми столкнулась

компания. Устранить их можно, по ее мнению, вместе с государством. В частности, г-жа Есмаканова считает, что проблему отсутствия сырья можно решить, включив шерсть в список продукции, закупаемой у крестьянских хозяйств сервисно-заготовительными центрами (СЗЦ), созданными при местных акиматах. «СЗЦ занимаются закупкой молока и мяса, и они финансируются государством по льготной программе. Мы просим, чтобы включили в эту программу и шерсть, чтобы был централизованный пункт сбора шерсти. В настоящее время мы своими силами делаем закупку шерсти, но этого мало», – говорит г-жа Есмаканова.

Сталкивается предприятие и с нелегальными скупщиками сырья, которые перепродают его китайским покупателям. «Большинство крестьянских хозяйств заинтересовано продавать шерсть китайцам за наличные деньги, нежели нам по договору, потому что они потом должны платить налоги. Если бы государство субсидировало часть суммы заготовителям сырья, то они, конечно, сдавали бы сырье официально», – продол-

жает бизнесвумен и добавляет, что такая практика применяется в Туркестанской области при закупке меринской шерсти. Caspiy Lana закупает верблюжью и шерсть грубошерстных пород овец.

Китайский дешевле

Продукция предприятия качественная, но, признаться, недешевая. Изначально фабрика создавалась с расчетом, что будет поставлять свою продукцию казахстанской армии, оснащать железнодорожные вагоны, специальные государственные учреждения, школы и интернаты.

«Но когда встал вопрос о ценовой политике, оказалось, что завозить из Китая дешевле. Выяснилось, что у нас в основном закупают полушерстяные одеяла по 3,5 тыс. тенге за штуку. А мы одеяло, из белой полутонкой овечьей шерсти продаем за 7 тыс. тенге. Когда нам говорят, что это дорого, мы объясняем, что качество нашей продукции намного лучше. И прослужит она более восьми лет, в отличие от китайской, которая годна только два года», – говорит Назгуль Есмаканова.

По ее словам, производить в Казахстане полушерстяные одеяла невозможно, поскольку у нас не выпускают синтетику.

«Ближайшие производители расположены в Беларуси и Китае. И синтетика, если ее сюда импортировать, стоит дороже, чем шерсть. Получается, смысла нет делать полушерстяное одеяло, поскольку стоимость его будет такая же, как и шерстяного», – убеждена собеседница «Курсива».

Директор Caspiy Lana Atyrau также отметила, что компания собирается открыть точки реализации в Москве и Шанхае. Продукция, созданная из натурального сырья, украшенная национальным орнаментом, очень нравится иностранцам. В Казахстане магазины работают в Нур-Султане, Алматы, Актау и Атырау.

«В Европе же хотят закупать не готовый товар, потому что у них есть аналогичная продукция, а сырье в виде пуха и пряжи. Конечная продукция будет продаваться в большей степени как

эксклюзивный товар, в подарочной упаковке», – отмечает она.

План – по плану

Что касается реализации сырья, то фабрика уже отправила образцы продукции собственного производства в Германию. Там они были протестированы, и немцы готовы приобрести шерстяную пряжу атырауского производителя.

«В марте мы заключили договор с итальянской компанией Vopatti. Они хотят, чтобы мы поставили подушки и стеганные одеяла, наполненные верблюжьим пухом, для общежития на 350 человек на Тенгизе. Сначала заказчик сделал пробную закупку, отправил ее в Италию, где провели тесты», – делится предпринимательница.

Проблему нехватки кадров компания решает сама. Она оплатила обучение 10 студентов в Московском государственном университете технологий и управления имени К. Г. Разумовского. В Казахстане, как выяснилось, не готовят технологов по шерсти, ткачих и прядильщиц.

Говоря о невыплатах по кредиту, Назгуль Есмаканова отметила, что компания не отказывается от своих обязательств.

«Недавно мы провели встречу с представителями акимата области и СПК, где пришли к консенсусу, что совместно с СПК будем реализовывать этот проект. Составим график платежей, который реально можем исполнять», – заверяет она.

Для справки отметим, что, согласно данным Казахстанского института развития индустрии, объем производства продукции легкой промышленности в РК в январе-декабре 2018 года составил 93,7 млрд тенге, что в номинальном выражении на 3,1% ниже аналогичного периода 2017 года.

При этом за 11 месяцев прошлого года по сравнению с аналогичным периодом 2017 года экспорт продукции легкой промышленности уменьшился на 15,7% до \$179 млн. Тогда как импорт продукции легкой промышленности за январь-ноябрь 2018 года составил \$1 млрд 281 млн, что выше аналогичного показателя 2017 года на 15,6%.

Социальная поддержка должна быть адресная

Социально-предпринимательские корпорации (СПК) в регионах получили разрешение определять время и количество закупаемых социально-значимых товаров и выдавать владельцам торговых сетей беспроцентные кредиты. «Курсив», выяснял, чем эти новшества полезны для бизнеса.

Алла ЗЛОБИНА

Новые нормы вступили в силу после подписания 2 апреля 2019 года Закона РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам развития бизнес-среды и регулирования торговой деятельности». Поясним: согласно поправкам, в деятельности стабилизационных фондов и СПК будут расширены полномочия по «самостоятельному определению времени и количеству закупаемого товара и его последующей реализации». Помимо этого разработаны новые меры по сдерживанию роста цен на социально-значимые продовольственные товары (СЗПТ).

Например, акиматам дана возможность предоставлять крупным торговым сетям беспроцентные займы сроком на один год. Исполнительные власти также могут устанавливать для них взаимные обязательства по реализации продовольственных товаров по себестоимости, то есть по цене ниже рыночной.



«Принятие решений о применении механизма стабилизации цен на СЗПТ в каждой области, а также вопрос: кому именно будут выдавать эти займы – в компетенции областной комиссии по обеспечению сдерживания цен. Типовые правила реализации этих механизмов разрабатывает сейчас Министерство сельского хозяйства», – сообщили в ответе на редакционный запрос «Курсива» в АО «СПК «Орал».

Впрочем, некоторые механизмы в пилотном режиме СПК уже прорабатывались в течение прошедшей зимы. До внесения изменений корпорации могли закупать оптом товары только у товаропроизводителей, а затем в сезон – продавать СЗПТ по низкой стоимости, сдерживая, та-

ким образом, цены. За качество и хранение отвечали поставщики.

Теперь же социальным корпорациям не нужно будет закупать социально-значимые товары – это сделают крупные торговые сети. Например, супермаркет продает муку по 100 тенге за кг. СПК предлагает продавать по социальной цене – 90 тенге за кг. 10 тенге компенсирует корпорация.

В списке социальных продуктов более 10 наименований. По мнению разработчиков поправок, новшество должно заинтересовать владельцев торговых сетей – это даст возможность привлечь больше покупателей недорогой продукцией и пополнить оборотные средства без банковских процентов.

«В 2018 году через торговые сети и на ярмарках, которые проводятся в Уральске, мы реализовали 702,6 тонны и 15 тыс. литров продовольственных товаров на сумму 83,8 млн тенге», – сообщил «Курсиву» заместитель директора АО «СПК Орал» Артур Доскалиев.

По данным корпорации, в 2018 году на сдерживание цен на продовольственные товары из местной казны было выделено 230,6 млн тенге. На эти средства в стабилизационный фонд ЗКО были закуплены: мука пшеничная – 194,6 тонны, подсолнечное масло – 96 тыс. л, сахар – 68 тонн, крупа гречневая – 60 тонн, рис шлифованный – 60 тонн, лопаточно-грудная часть говядины – 43 тонны, масло сливочное – 10 тонн, картофель – 1 тыс. тонн.

Точка зрения

Алмас ЧУКИН,

экономист:

«У любой управленческой задачи должна быть ясная цель. Тут она не совсем понятна – снижать цены на СЗПТ для населения. О каком населении идет речь? У нас магазины общие, и все имеют право покупать любой товар. Спецмагазинов, где отпускали бы товар по талонам, нет. Конечно, в новшествах проглядывает благородная цель: есть сезонные колебания цен, поэтому для людей снизим цены. Хорошо, идея благородная, давайте дадим торговым сетям на это деньги. Но кому дать? На все торговые сети денег не хватит. Я дружу с акимом, а мой конкурент – не очень. Дальше: в сезон МСБ ждет цен, а я, «пушистый», выкидываю дешевые овощи и ломаю всем цены. Получается, имею конкурентные преимущества за счет бюджетных денег. Когда происходят такие вмешательства, это сильно искажает рыночные механизмы. Потому что деньги со своей ценой и количеством – это регулятор экономики. Если у кого-то



появляются дешевые деньги, то это меняет ситуацию в торговых организациях. Для них цена денег – это все. По сути дела, они торгуют деньгами – не важно, что в них вложено. Одному дали в банке кредит под 14%, и он их заложит

в стоимость товара. А другая торговая сеть получила деньги под 0%. На весах оказывается дешевая морковь для населения и искажение свободной конкуренции в торговом пространстве. Нигде в мире никто не занимается производством дешевого картофеля. Есть только социальные магазины. Социальная поддержка должна быть адресная. А это не социальная помощь – придет обеспеченный покупатель и загрузит машину овощами и придет бедный со своими двумя авоськами. Кто больше получил помощь от государства? Эффективнее адресная помощь. К тому же эти механизмы просто кричат о коррупционных рисках. Этими мерами уровень жизни не поднимешь. Самый простой выход: меньше препонов ставить торговцам из Узбекистана, и они завалят наш рынок дешевыми овощами».

«На ближайшие три года на эти цели в ЗКО выделено 350 млн тенге. Наше управление как администратор стабфонда перечисляет деньги СПК. Они возвращаются после продаж. 230 млн – это та сумма, которая уже была законодательно», – пояснил «Курсиву» заместитель руководителя управления сельского хозяйства ЗКО Денис Умашев.

По его словам, в ЗКО средства на беспроцентные кредиты для займа субъектам предпринима-

тельства пока еще не выдавались. В то же время небольшие суммы могут давать сами СПК. И это, по словам г-на Умашева, уже практикуется в Нур-Султане. В управлении заметили, что новшество призвано сделать работу СПК и стабилизационного фонда гибче. Известно, что сегодня СПК по-прежнему сталкиваются с проблемами смешивания коммерческих и некоммерческих задач, а также убыточности некоторых социальных проектов.

Детсадовская карусель

В Уральске владелица частного детсада подала иск о взыскании с районного отдела образования 11,4 млн тенге

В 2019 году объем госзаказа, размещенного в 64 частных детских садах ЗКО, достиг 1,4 млрд тенге. Но в местной казне денег нет. Детсады на грани закрытия. Что происходит в сфере частного дошкольного образования и как предприниматели собираются решить финансовый вопрос, выяснял «Курсив».

Алла ЗЛОБИНА

Долги простите

Владельцы частных детсадов обратились в прокуратуру ЗКО и экономической суд. Первый иск подан 15 апреля от владелицы двух частных садов района Байтерек Айнура Султановой. Согласно актам выполненных работ, районный отдел образования задолжал ИП 11,4 млн тенге. «Нам сказали: забудьте долги прошлого года. А в поселке «Достык» нет даже государственного сада – только наш, где работает 8 сотрудниц, а посещают его 60 детей», – рассказала «Курсиву» предпринимательница.

Владельцы еще 61 детсада в суд обратиться не могут – им не подписывают акты выполненных работ. При этом долг по госзаказу перед ними составляет 89 млн тенге – он образовался после увеличения суммы подушевого финансирования. Дело в том, что 1 января 2018 года, согласно приказу министра образования о правилах подушевого финансирования, при наличии средств в местном бюджете частным детсадам в городе должны выплачивать 26 726 тенге за ребенка, и по 29 300 тенге – на селе. В октябре сумму госзаказа уве-

программы (отделы образования) подписывать отказались – денег в бюджете нет. Исключение составил отдел образования района Байтерек, где взяли на себя ответственность за выплату надбавки. Вследствие чего хозяйка двух детсадов Султанова смогла подать свое исковое заявление.

«Денег на выплату разницы нет. Есть договоры на прежнюю сумму, и они профинансированы. Задолженности и обязательств нет. С другой стороны, когда власть обязали финансировать госзаказ, то автоматически должны были сделать и перерасчет. Но эти деньги даже в бюджет закладывать не стали», – объяснили «Курсиву» в управлении образования ЗКО.

Не в шелках, а в долгах

Частники бьют тревогу: в конце мая заканчиваются договорные обязательства с администраторами программ. Аденег в бюджете по-прежнему нет. Предпринимателям предложили повысить тариф для родителей или закрываться. Но, по данным Ассоциации частных дошкольных учреждений ЗКО, на развитие бизнеса предприниматели взяли кредитов на сумму почти 1 млрд – на покупку, строительство и аренду зданий, приобретение оборудования и мебели. При этом в залоге оказались не только их дома и квартиры, но и недвижимость родственников.

Предприниматель Мурат Куанишкалиев каждый год заключает договор с горуправлением образования. Субсидии для его трех детсадов идут на зарплату, питание и коммунальные услуги. В 2016 году предприниматель взял в кредит 30 млн тенге под 28% – перепланировал кот-



Чтобы запустить свои проекты, местные предприниматели взяли кредитов почти на 1 млрд тенге.

он выплачивает 2 млн тенге за аренду трех коттеджей, еще 2 млн тенге уходит на погашение кредита. Кроме того, 130 тыс тенге в год уходит в СЭС за то, что санврачи берут в садах пробы. Фонд зарплат 45 работников составляет 2,5 млн тенге. Плюс налоги, фонд медстрахования. А субсидии от государства – 4,5 млн тенге. «Мы подсчитали: строить детсады и содержать за счет бюджета в четыре раза дороже, чем субсидировать частников», – говорит бизнесмен.

Проблему финансирования частных детских садов предпринимателям удалось обсудить с министром образования Куляш Шамшидиновой. Директор Западно-Казахстанского филиала республиканской Ассоциации дошкольных организаций Борис

130 млрд им выделяют дополнительно – на повышение зарплат педагогам. Я задал вопрос: а как же нам быть? Министр пообещала подумать», – рассказал «Курсиву» Лаврентьев.

Чтоб запустить свои детсады, Лаврентьев взял в кредит 100 млн тенге. Арендует коттеджи, один выкупил в селе Мичурино. Его четыре детсада посещают 200 детей. Долг по субсидиям – 56,5 млн тенге. 2 млн тенге идет на погашение кредита в банке, 1,2 млн тенге уходит за аренду, 4,2 млн тенге – это зарплата персоналу и налоги. «В месяц 8-9 млн тенге – это только платежи. Вся прибыль уходит на погашение кредитов. Есть фонд развития – 10%, но они полностью идут на обновление материальной базы. Потом наши

А если без госзаказа?

Предприниматели убеждены: если опираться только на оплату родителей, долгой ямы им не избежать. Например, уже дважды они провели повышение зарплат для своих сотрудников.

«У кого стаж, тарифная сетка растет – расходы увеличиваются. Если раньше фонд оплаты труда был 2,8 млн тенге, то сейчас 3,8 млн тенге. В июле будет новое повышение зарплат», – рассказывает Борис Лаврентьев.

Кстати, с его слов, дотации выплачиваются не в полном объеме. По методике должны получать на ребенка 27 502 тенге, а получают по 26 300. «1200 тенге не доплачивают. Умножаем на количество детей, получается приличная сумма – не менее 12 млн в год», – приводит расчеты Лаврентьев. В этом году он полностью обновил материальную базу садов – взял в кредит 12 млн тенге, надеясь на возврат долга по субсидиям.

Владельцы садов говорят: на социальном бизнесе 100% прибыли никто не заработает. Можно получить прибыль 10% или закрыть все по нулям. Но в основном это возможно лишь в том случае, если у предпринимателя несколько детсадов. Те, у кого один детский сад, уходят «в минус».

«В социальном предпринимательстве легких денег априори быть не может. Акимы приглашали, проводили круглые столы, говорили: открывайтесь – нам нужны частные детсады. Мы составляли бизнес-планы, просчитывали рентабельность», – вспоминает Лаврентьев.

Предприниматель обсудил с родителями вопрос новой оплаты за посещение его садов, но 45 тыс. тенге в месяц – оплата для них неподъемная. Ассоциация частных дошкольных учреждений ЗКО провела

Точка зрения



Евгения ИМАНГАЛИЕВА, руководитель отдела бюджетного планирования и бухгалтерского учета управления образования ЗКО:

«Проблема возникла в апреле 2018 года. Мы выносили эти вопросы на сессии областного маслихата, подавали бюджетные заявки в управление экономики. На каждой сессии этот вопрос обсуждался. Но деньги депутаты не дали. Тогда мы проанализировали ситуацию и поняли, что в 2019 году будет так же, если не хуже. В ноябре подали заявку в МОН на 1,3 млрд тенге – на город и три района. Но средства не выделили. 4 февраля подали заявку в управление экономики на уточнение бюджета ЗКО 2019 года. Но в марте на сессии ее опять не одобрили. Сейчас подали заявку уже на 1,4 млрд тенге – в Таскалинском районе открылось пять новых частных детсадов. 15 апреля отправили письмо в МОН: если на госпрограмму требуются дополнительные вложения, то финансирует их республиканский бюджет. В бюджетном кодексе это прописано. И там вроде согласились и одобрили, но не всю сумму, и пока это только предварительные разговоры. Все, конечно, понимают: более 800 человек могут остаться без работы, а около 4 тыс. детей – без мест в садах. Если мы до июня дотянем, то дальше уже чревато социальными волнениями и большими отрицательными показателями. Если частные сады начнут закрываться, мы госпрограмму дошкольного образования не выполним. Но МОН пересматривает свои позиции. Почему управление экономики и депутаты не нашли денег, не знаем. Со своей стороны мы все предприняли».

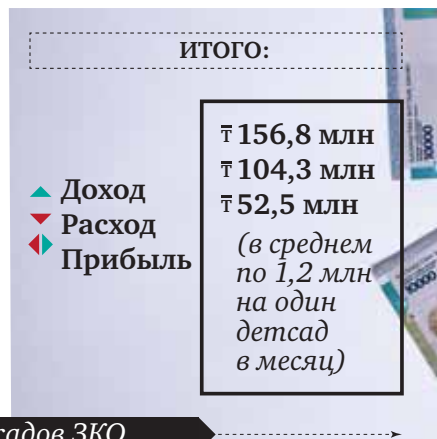
ДОХОДЫ И РАСХОДЫ 40 ДЧС



ОТЧИСЛЕНИЯ

КПН (3%)	72 млн
Налог с госзаказа (3%)	2,6 млн
Зарплата (768 сотрудников)	46 млн
ОПФ	4,6 млн
ИПН	45,6 млн
Соцотчисления + соцналог	5 млн
Медстрахование (1,50%)	691 254

+ выплата кредитов, расходы на питание и коммунальные услуги



По данным Ассоциации частных детсадов ЗКО

личили до 27 502 тенге и 30 149 тенге соответственно. Сноску «при наличии средств в бюджете» убрали, обязав местные власти финансировать частные детсады.

Эта разница и стала камнем преткновения: досоглашения на надбавку администраторы

теджи, которые взял в долгосрочную аренду. В залог отдал собственный и родительский дома. Плата за посещение в его детсадах составляет от 20 тыс. до 30 тыс. тенге в месяц. Новая надбавка должна была пойти на повышение зарплат. Ежемесячно

Лаврентьев попал на прием к министру во время мартовского визита последнего в область.

«Куляш Ногатаевна сразу сказала: 1,4 млрд у МОН нет. Их бюджет – 530 млрд, уже распределен: 300 млрд идут на среднее образование, а 200 млрд, плюс

дети каждый день едят свежие фрукты. Работаем мы только с прямыми поставщиками – так экономим», – рассказывает он.

К слову, почти у каждого предпринимателя по 6-12 детей из малообеспеченных семей посещают детсады бесплатно.

исследование рынка, согласно полученным результатам платежеспособность родителей в среднем составляет 20-25 тыс. тенге на ребенка. Причину своих бед предприниматели видят в неправильной бюджетной политике. Тем временем, согласно официальным данным, в электронной очереди ЗКО сегодня числятся более 22 тыс. детей, чьи родители ожидают мест в детских садах. «Мы неоднократно говорили, что здесь есть и коррупционный момент. Полтора года мы пытаемся добиться справедливого отношения, ведь государственные и частные сады уравниваются законодательно. Но когда мы обращаемся к депутатам, в бюджетную комиссию – даже ответа не получаем», – разводит руками руководитель Ассоциации частных ДО ЗКО Хайдар Капанов.

Информационное сообщение

Сведения о размере оплаты, условиях и порядке предоставления площади для агитационных материалов в газете «Курсив-Запад»

Товарищество с ограниченной ответственностью «Altco Partners» – собственник газеты «Курсив-Запад» (далее – Издатель) – в соответствии с Конституционным законом Республики Казахстан от 28.09.1995 года «О выборах в Республике Казахстан» и Указом Президента Республики Казахстан от 9 апреля 2019 года «О назначении внеочередных выборов Президента Республики Казахстан» информирует зарегистрированных кандидатов, участвующих в выборах Президента Республики Казахстан 9 июня 2019 года, об условиях предоставления площади для размещения материалов по предвыборной агитации.

в выборах Президента Республики Казахстан 9 июня 2019 года, площади для размещения агитационных предвыборных материалов. Подписание кандидатом или доверенным лицом договора с ТОО «Altco Partners» о предоставлении площади является согласием кандидата на принятие услуг, связанных с проведением предвыборной агитации.

Обращение должно содержать:

1. Регистрационный номер, дату и время письменного обращения.
2. ФИО кандидата, ФИО доверенного лица, подающего письменное обращение.
3. Документ, подтверждающий полномочия лица на подачу письменного обращения, – удостоверение личности кандидата (доверенного лица), удостоверение кандидата (доверенного лица), выданное уполномочен-

ным государственным органом, иной документ в соответствии с законодательством РК.

4. Указание планируемого объема площади и времени ее предоставления, вида агитационных печатных материалов не позднее чем за 2 (два) календарных дня до даты планируемого выхода.

5. Подпись кандидата либо доверенного лица.

Письменные обращения принимаются с 6 мая 2019 года до 4 июня 2019 года включительно, кроме выходных и праздничных дней, по адресу: г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, б/ц «Нурлы Тау», блок 5А, офис 119.

Публикации должны содержать информацию об их оплате, ответственных за выпуск материалов лицах, источниках финансирования, фамилию лица, предоставившего информацию.

Очередность размещения печатных материалов устанавлива-

ется Издателем в порядке поступления письменных обращений.

Агитационные материалы предоставляются Издателю в виде статей за два дня до даты публикации и должны быть подписаны лицом, уполномоченным на подписание договора.

Издатель вправе отказать в размещении агитационных материалов в случае, если усмотрит в них провозглашение идей: насильственного изменения

конституционного строя, нарушения целостности республики подрыва безопасности государства, разжигания социальной, расовой, национальной, религиозной, сословной и родовой розни, культуры жестокости и насилия, а также создания не предусмотренных законодательством военизированных формирований и на иных основаниях, предусмотренных законодательством.

Издатель вправе отказать в размещении агитационных материалов в случае наличия в них информации, способной нанести ущерб чести, достоинству и деловой репутации кандидата или политической партии.

Условия и порядок предоставления площадей, указанные в настоящем сообщении, могут корректироваться в соответствии с требованиями уполномоченных органов.

Оплата осуществляется на основании счета, выставленного ТОО «Altco Partners», в течение 3 (трех) банковских дней от даты выставления такого счета. Оплата осуществляется на банковские реквизиты ТОО «Altco Partners», указанные в соответствующем договоре.

Генеральный директор
ТОО «Altco Partners»
М. Б. КАИРБЕКОВ

Стоимость размещения агитационных материалов:

№	Формат публикации	Цена за 1 кв. см, с учетом НДС
1	Размещение агитационных модулей/макетов на 1 (первой) странице (не более 500 кв. см)	220 тенге
2	Размещение агитационных статей на 1 (первой) странице (не более 500 кв. см)	275 тенге
3	Размещение агитационных модулей/макетов	175 тенге
4	Размещение агитационных статей	220 тенге

• Все агитационные статьи будут выходить под плашкой «Выборы»
• Работа журналиста оплачивается из расчета 3 тенге за 1 знак без пробелов
• Скидки за объем или кратность размещения кандидатам не предоставляются