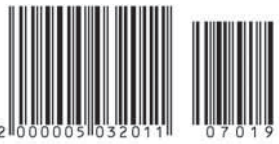


«Курсив-Север» №07 (25)

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

КУРСИВ | СЕВЕР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 07 (25), ЧЕТВЕРГ, 28 ФЕВРАЛЯ 2019 г.

СИТУАЦИЯ:
НАЛОГОВАЯ АМНИСТИЯ:
НЕ ПРОЙТИ МИМО

02

СИТУАЦИЯ:
ХОТИМ СУБСИДИЙ

02

В ФОКУСЕ:
ВНЕ ЗОНЫ ДОСТУПА

03

В ФОКУСЕ:
ДЕНЬГИ ВПЕРЕД

03



* Бриф-новости

И снова взятка

В Павлодаре по подозрению в получении взятки задержан исполняющий обязанности руководителя регионального департамента госдоходов Куат Бельгибаев.

«Специализированным следственным судом г. Павлодара по ходатайству органа уголовного преследования, поддержанному прокуратурой по Павлодарской области, санкционирована мера пресечения в виде содержания под стражей на 2 месяца», – сообщили в пресс-службе областного суда.

В отношении его подчиненного, руководителя управления по работе с задолженностью ДГД Мурата Жангазина, санкционирована мера пресечения в виде домашнего ареста на тот же срок. Общим инкриминируется ст. 366, ч. 3 Уголовного кодекса РК – получение взятки лицом, уполномоченным на выполнение государственных функций, либо приравненным к нему лицом путем вымогательства группой лиц. Максимальное наказание по данной статье – 12 лет лишения свободы. Напомним, прежнего руководителя департамента также задержали и арестовали по подозрению в получении взятки в сентябре 2018 года. Пока дело до суда не дошло.

Борьба монополиста с потерями

В текущем году в Петропавловске предприятие-монополист планирует реконструировать четыре тепломагистраль. Это даст возможность снизить потери тепловой энергии, сообщает пресс-служба АО «Севказэнерго». Помимо этого с начала 2019 года изменен график тепло-снабжения административного центра СКО с переходом на качественный режим регулирования.

«Такие изменения произошли благодаря ранее проведенному ремонту основных тепломагистралей города Петропавловска», – пояснили на дочернем предприятии «Севказэнерго» – в ТОО «Петропавловские тепловые сети».

Здесь отметили, что развитие коммуникаций зависит от перспективного плана застройки областного центра. Работы ведутся в рамках реконструкции за счет инвестиций и собственных средств предприятия.

Диверсифицировали

В Костанайской области сельхозформирования стали выращивать больше масличных культур и меньше пшеницы. Об этом сообщается на сайте акимата Костанайской области. По данным официального интернет-ресурса, на 2019 год намечен рост посевных площадей масличных культур на 23 тыс. га.

«В 2018 году площади под масличные возросли на 78,5 тыс. га и составили 429,8 тыс. га. А площади пшеницы снижены на 243 тыс. га и составили 3462 тыс. га», – информирует региональный акимат.

В прошлом году стали больше сеять фуражные, зернобобовые и кормовые культуры. В этом году выделенные под них площади сокращать не будут.

Главный подсудимый

Главного врача онкодиспансера Костанайской области Муслима Наурузова и его заместителя Даулета Бупежанова судят по обвинению в получении взятки в размере 4 млн тенге. По версии следствия, они неоднократно совершали тяжкие коррупционные преступления, связанные с проведением государственных закупок. К примеру, в октябре 2018 года к руководителю медучреждения обратился директор одного из ТОО, ранее поставившего диспансеру дезинфицирующие средства. Согласно материалам дела, предприниматель попросил заключить с его фирмой дополнительное соглашение, а за положительное решение вопроса передал денежные средства в сумме 180 тыс. тенге. 4 млн подсудимые якобы потребовали за беспрепятственную приемку реактивов и реагентов у поставщика. При передаче этих денег они и были задержаны сотрудниками антикоррупционной службы.

Анализ рынка – это наука, не терпящая неточностей

В СКО инициатива огородничества вызвала перенасыщение рынка и принесла убытки предпринимателям

2018 год в Северо-Казахстанской области отмечен массовым развитием огородничества. Местные власти специально предоставили земельные наделы, чтобы начинающие и опытные овощеводы помогли закрыть ежегодную потребность региона в местной продукции. Цены для населения действительно снизились, особенно на картофель. Однако на рынке корнеплодов возник переизбыток, и предприниматели понесли убытки.

Павел ПРИТОЛЮК

Перенасытили...

В СКО картофель минувшей осенью оптом продавали по 90 тенге за килограмм, сегодня – по 35 тенге. Падение стоимости второго хлеба обусловлено реакцией рынка на переизбыток корнеплодов, информируют в профильном госоргане.

По данным регионального управления сельского хозяйства, в 2018 году местные овощеводы увеличили площадь угодий под картофель на 8 тыс., до 40 тыс. га. При хорошей урожайности удалось собрать порядка 600 тыс. т овощей. Для сравнения: в 2016 году валовой сбор составил 523 тыс. т., а в 2017-м вышло куда меньше – 502,6 тыс. т.



Рекордный урожай в 600 тыс. тонн показал, как не хватает предприятий по переработке.

Фото: Вадим МУДАРИСОВ

Активнее заниматься огородничеством, в том числе картофелеводством, в прошлом году североказахстанцев призвали власти региона. В развитии овощеводства они не только видели способ пополнить запасы, но и ставили задачу решить проблему безработицы в сельской местности. Начинающим земледельцам предоставляли

свободные гектары, а с техникой им помогали местные сельхозпредприятия. План в итоге был перевыполнен – в огородничество ожидалось вовлечь 4960 человек, однако, по данным управления сельского хозяйства, в дело вошли 5430 сельчан. Многие занялись выращиванием неприхотливого корнеплода.

Сегодня здесь возник переизбыток картофеля. Но пока соседние регионы, имея отлаженные каналы поставок, не спешат в Северо-Казахстанскую область за продукцией. А местные бизнесмены жалуются на то, что экспорт сегодня заниматься тяжело. Так, например, кыргызский рынок сполна обеспечен

продукцией с юга РК. Для СКО картофелеводство стало проблемой еще и в связи с отсутствием специализированных хранилищ, где продукция могла бы лежать до повышения спроса. В текущем году в регионе появилось только одно, на 2 тыс. т. И это хранилище построено не только под картофель, но и для хранения другой продукции с полей.

Каждо-либо помочь овощеводам местный исполнительный орган сегодня не предложить не может. В управлении сельского хозяйства лишь говорят, что решать вопрос сбыта в перспективе помогут предприятия переработки. В СКО планируется построить завод по производству крахмала. Однако пока инвесторы конкретных проектов не предлагают.

Акимат не виноват?

Впрочем, в ближайшие две недели на 10–15 тенге картофель подорожать может, считает североказахстанский фермер Андрей Стрелец. 19 февраля текущего года в Казахстане вступил в силу запрет на ввоз подкарантинной продукции из Кыргызстана и Узбекистана. Впрочем, по словам бизнесмена, эти соседние государства и не являются главными поставщиками. К нам товар через их рынки поступает из Китая.

4 >>

Бизнес хочет гарантий

Строительство мини-маркетов в жилых районах Павлодара тормозят бюрократические препоны

В Павлодаре участники делового проекта «Магазин у дома» столкнулись с проблемами. Переданные им в субаренду земельные участки для развития малого бизнеса оказались вне закона. Чиновники создали рабочую группу и разбираются в юридической коллизии.

Марина ПОПОВА

Вместо газгольдеров

Павлодарские предприниматели могут лишиться земельных участков, переданных им в субаренду социально-предпринимательской корпорацией «Павлодар» (СПК «Павлодар») для развития малого бизнеса. Речь о небольших внутридворовых площадках, где ранее размещались газгольдерные установки. Оборудование постепенно вышло из строя и было запрещено к эксплуатации, его демонтировали.

Два года назад городской акимат решил отдать высвободившиеся земельные участки в аренду участникам проекта «Магазин у дома». Чиновники даже доходы подсчитали – планировалось установить ежегодную плату за 1 кв. м земли в размере 2,5 тыс. тенге. Занялась проектом СПК «Павлодар».

Особенности тендера

Из протоколов заседаний комиссий по распределению земельных участков, размещенных на сайте АО «СПК «Павлодар», следует, что первый конкурс по распределению участков под проект «Магазин у дома» состоялся в ноябре 2017 года. Шестнадцать потребовалось на согласование с коммунальными службами города и оформление правоустанавливающих документов.

В дальнейшем представители СПК отчитались о передаче под бизнес 64 земельных участков. Но как только предприниматели приступили к реализации своих планов, то сразу получили уведомления о расторжении заключенных договоров субаренды.



Как рассказал «Курсиву» предприниматель Тимур Абилкасимов, конкурс на земельные участки состоялся в апреле прошлого года.

«Я увидел перспективу в проекте, подал заявку. Ждал, и только 10 января года текущего были получены разрешительные документы. Но теперь городская прокуратура оспаривает наши права на эти участки», – говорит предприниматель.

Как пояснил в ходе брифинга заместитель акима Павлодара Аян Бейсекин, городская прокуратура усмотрела в данном факте нарушение. «Ранее данные земельные участки отводились под газгольдеры. Любое сооружение, расположенное на земельном участке, имеет неразрывное отношение к этому участку. Сами газгольдеры постановлением акимата области были отписаны областному управлению финансов, а земельные участки, на которых они размещались, находятся в ведении городского акимата, так как переданы в отдел земельных отношений», – пояснил спикер.

Причем, как уточнил чиновник, реализация участков происходила в

В строительстве мини-маркетов во дворах бизнесмены вкладывали до 8 млн тенге.

Фото: Константин СЭИС

несколько этапов. Часть из них была передана частникам еще в 2017 году через аукцион. И к ним претензий нет. Между тем, как считает заместитель акима города, права предпринимателей на данный момент никак не ущемлены и у них на руках действующие договоры.

«В рамках этих договоров они пока могут свободно вести работу. Представление прокуратуры города касалось взаимоотношений отдела земельных отношений и СПК «Павлодар». Все меры для решения проблемных вопросов примет рабочая группа. Есть четкое понимание, что предпринимателей в этом вопросе нужно поддержать», – заверил Аян Бейсекин.

Иной взгляд на ситуацию

«Заместитель акима города предлагает заниматься бизнесом дальше, но мне лично непонятно, как это можно делать. Дают нам пояснения: вы работайте, а мы постараемся все решить. Ключевое слово – «постараемся». Никто не дает гарантий. Нас увещевают: мол, найдем какие-то

пути решения и прочее. Популизм, никакой конкретики. Все предприниматели сейчас в ожидании», – говорит Тимур Абилкасимов.

По его словам, есть такие, кто уже вложил порядка 2 млн тенге в разрешительные документы.

«А что говорить о тех, кто уже построился? Поэтому, например, я не буду ни тенге больше вкладывать в строительство, пока в этом вопросе не будет поставлена точка. Хотя нас активно призывают строить. Социально-предпринимательская корпорация вообще заняла нейтральную позицию. Говорят, что все нормально, решают. Но результатов пока нет», – рассказывает спикер.

А прогноз-то был

Между тем городской акимат на днях вновь провел конкурс по предоставлению оставшихся земельных участков под проект «Магазин у дома». Было выставлено 26 лотов, заявки подали пять предпринимателей. В итоге решил участвовать один из них, и торги признали несостоявшимися. Вероятно, предприниматели ожидают, чем завершится история с землями, которые передавала в субаренду СПК «Павлодар». В конце марта конкурс пройдет повторно.

Представители СПК «Павлодар» еще в середине 2018 года утверждали, что в ходе реализации идеи могут возникнуть проблемы. На одном из совещаний руководитель отдела инвестиционных проектов Тимур Колосков отмечал, что отдел земельных отношений отказывается предоставлять освобожденные от газгольдеров земельные участки. Хотя, согласно ст. 44 Земельного кодекса РК, национальным компаниям земли под приоритетные инвестпроекты предоставляются без проведения аукциона, а проекты СПК таковыми не признаны в силу маломощности. Тогда же предлагалось решить проблему на региональном уровне, узаконив термин «инвестиционный проект» для тех, кто не требует больших финансовых вложений, но, безусловно, важны. Так что нынешняя ситуация была спрогнозирована.

Вне зоны доступа

В сентябре 2017 года павлодарское IT-предприятие по договору с городским акиматом запустило мобильное приложение для ЖКХ, а затем многофункциональную систему «Smart Павлодар». Однако сегодня электронные помощники не работают, контракт с городскими властями расторгнут. Почему так произошло, «Курсиву» рассказал директор ТОО «BFGgroup» Сергей Гольшев.

Марина ПОПОВА

— Вашу разработку популяризировал заказчик, то есть акимат Павлодара. С ее помощью можно было отследить работу КСК или очередь в детский сад. Почему сейчас приложение недоступно?

— Новое приложение просуществовало до ноября прошлого года. Потом нам сказали, что такой продукт людям не нужен, договор акимат расторг. С городскими властями у нас было заключено лицензионное соглашение на пять лет, то есть любая компания могла пользоваться нашими услугами, занимаясь поддержкой приложения на тендерной основе.

— Что пришло на смену приложению?

— Нам сообщили, что открывается фронт-офис Open Pavlodar, туда люди и будут обращаться. То есть получается, что электронная услуга не нужна. Кроме того, разорвали договор и по детским садом. Можно было получить электронное направление, теперь вернулись к старой схеме: в очередь родители становятся через егов, а за направлением обращаются в отдел образования. Хотя задачу по переводу в электронный формат поставило Министерство образования. Само ведомство дало рекомендацию по работе программы и интеграции с базами государственных органов. 1 августа прошлого года мы эту систему запустили. А примерно в конце октября нам сказали, что по данной услуге отношения разры-



Еще год назад мобильное приложение местных разработчиков имело успех у павлодарцев. Фото с сайта pavlod.kz

ваются. Причина — не устраивает дизайн сайта.

— Сергей, сколько посетителей пользовалось вашим продуктом?

— «Smart Павлодар» на момент закрытия имел 13 тыс. подписчиков, «Умный дом» — порядка 11 тыс., на очередь в детские сады подписаны были 14–15 тыс. человек.

— Как можно оценить эти цифры? Насколько хорош этот показатель?

— Если сравнить с продуктами, которые мы создаем для частных заказчиков, то понимаешь, что цифра реально хорошая.

— Расторжение контракта — это нормальная практика?

— Безусловно. Мы со своей стороны не стали что-то предпринимать, потому что почувствовали, что у нового руководства городской администрации интереса к нашему продукту нет.

— В чем состояла функция обслуживания?

— Прежде всего в поддержании работоспособности всей системы в целом, плюс бесплатная модернизация. Например, отдел акимата хочет запустить карту хоккейных

кортов. Мы получаем задание, внедряем новый раздел без дополнительной оплаты.

Хочу сказать, что мы на месте не топтались. Запустили два пилотных проекта, известных в республике. Один из них — по установке системы контроля и управления доступом (СКУД) в школе № 37. По отпечатку пальца ребенка пропусали в школу, а родители получали соответствующее оповещение. То же самое происходило, когда он ее покидал.

На случай пожара предусмотрели полную разблокировку выхода. Обычно при срабатывании пожарной сигнализации турникет начинает прокручиваться, но это все равно препятствие. Мы сделали так, что в экстренной ситуации палка турникета падает. Для школьной столовой запустили виртуальный кошелек, который пополняли родители. Ребенку было достаточно приложить свой палец к скану.

По той же схеме работала библиотека. Всем книгам присвоили штрихкод, получился оцифровка всей базы данных литературы. Мы выводили аналитику по спросу. Когда чиновникам из Министерства образования показали нашу разработку, то они ее похвалили.

— С вашим уходом эта система не работает?

— Да. В школе осталось оборудование, но без программы. Аналогичный проект был запущен и в детском саду № 29. Там без турникетов, но в каждой раздевалке группы стояли сканеры, и палец прикладывали родители. По той же схеме фиксировался факт приема ребенка нянечкой и затем обратная процедура. Посторонний человек не мог ни сдать, ни забрать ребенка. Кстати, пилот, реализованный в школе, охватил сегодня порядка 1,5 тыс. школ в стране. В Павлодаре тоже планировалось запустить данный проект в рамках ГЧП на все школы. Теперь не знаю, что и как. Данная программа обошлась бы отделу образования в 9,8 млн тенге, причем независимо от количества школ в проекте. К нам сегодня обращаются многие казахстанские компании за программным обеспечением. Оборудование у них есть, но ему необходимы «мозги».

— Получается, что в плане бизнеса, вы не много потеряли?

— Абсолютно. Если честно, нам было интересно разрабатывать и реализовывать подобные програм-

мы, так как мы все жители Павлодара. Хотелось, чтобы наш город был в лидерах в плане новаций.

— А по-человечески, наверное, обидно?

— Безусловно. Мы делали такие вещи, которые становились узнаваемыми и популярными в стране. Причем у нас были планы по расширению функций приложения. К примеру, сегодня мы внедряем в Экибастузе функцию по оплате штрафов. Если человек нарушил что-то, то получает уведомление на телефон и может тут же его оплатить. То же самое по налоговому законодательству.

— Во что обходилось обслуживание местного бюджета?

— Общая сумма договора — 20,6 млн тенге, включая пилотный проект по школе и детскому саду, сдачу документов в первый класс. Бюджет приложения «Smart Астана» был маловато в 10 раз выше нашего. А функционал почти одинаковый.

— Что потеряли горожане с уходом приложения?

— Прежде всего «Умный дом», то есть информацию, касающуюся ЖКХ: плановые отключения, аварии и т. п. Можно было узнать, насколько готов дом к отопительному сезону, как КСК об этом заботится и многое другое. Горожанам это ничего не стоило. Причем люди до сих пор пытаются найти наше приложение. Сегодня «Умный дом» очень уютно чувствует себя в Алматы.

— Конкуренция на рынке IT присутствует?

— По-разному. У нас есть много продуктов, где обрабатываем не только программу, но и ее составляющую. Например, сейчас готовим электронное билетирование в Аксу, то есть кроме программы мы изготавливаем и само считывающее устройство. Подписан меморандум между нами, акиматом и перевозчиками на пять лет. В начале весны планируем запустить. Для бюджета города это ничего не стоит. В дальнейшем его будут оплачивать перевозчики — в размере 5% от стоимости проезда. В Алматы это составляет 15%, в Астане — 12%.

Изначально планировалось начать проект с Аксу, охватить Павлодар и Экибастузу, потом и областные маршруты. Предполагалось, что все поездки будут осуществляться по единой карте. Наши инвестиции в проект составляют 70 млн тенге.

— За сколько лет он окупится?

— Долгий срок, но мы на это пошли — интересно его реализовать. Мы презентовали проект на уровне акимата области. Была разработана дорожная карта по его продвижению. Идея была в том, чтобы показать работу данной системы на примере целой области. Но сегодня Павлодар ищет другую компанию для реализации проекта электронного билетирования. В первую очередь проигрывают пассажиры. Например, жителям Аксу, часто приезжающим в областной центр, придется обзаводиться двумя, а то и тремя картами. Хочу заметить, что интерес к данной системе появится после введения дифференцированного тарифа, который разрабатывает комитет транспорта. Это значит, что за наличные деньги ездить будет дороже, чем по карте.

— Такое ощущение, что местного товаропроизводителя, а IT-технологии тоже товар, легко потеснить с местного рынка?

— Что касается госпроект, то — да. Привлекаются компании извне. Например, на билетирование рассматривается российская компания, по моей информации.

— Я так понимаю, вы не закливаетесь на подобных неудачах. Над чем сейчас работаете?

— Над проектом, которого не было ранее в РК, — сканер дорожного полотна. Допустим, мы крепим его на автобусе определенного маршрута, и он будет считывать качество дороги. Так можно будет отследить рост ям на дорогах, на основании этого анализа ремонт дорог будет проводиться эффективнее. Интерес к данной разработке проявила Астана. Хочу сказать, что мы открыты для всех. Сегодня мы делаем проекты не только для Казахстана, но и для России. Без работы не останемся. И даже планируем расширяться.

Деньги вперед

Почему бизнес должен платить за газ до его использования?

Предприниматели должны планировать объем потребления природного газа в месяц и оплачивать его заранее. Таково условие единственного в регионе поставщика голубого топлива — АО «КазТрансГаз Аймак». Юристы, отстаивающие интересы бизнеса в судах, доказывают, что такая система нарушает постулаты Гражданского кодекса, предписывающие рассчитываться за коммунальные услуги по показаниям приборов учета.

Татьяна МОРОЗ



Петр Сухинин: «Чтобы оплатить газ заранее, бизнесмены берут кредиты». Фото автора

ниматели Костанайской области пытались изменить ситуацию в диалоге с представителями компании. К делу подключалась и региональная палата предпринимателей (РПП), которая предоставляла бизнесу и монополисту площадку для обсуждения. Представители АО «КазТрансГаз Аймак» тогда объясняли, что предоплата — мера вынужденная. Они также покупают газ заранее.

Не добившись результата, бизнесмены представили дело юристам. Ассоциация сегодня представляет интересы порядка 10 предприятий, которые все еще пытаются доказать, что монополист неправ. Разбирательство они продолжают в судах.

«Естественно, бизнесмены не рискуют конфликтовать, переживая, что газ отключат, а предприятие встанет. Сегодня я знаю несколько директоров, которые, чтобы оплатить предоплату за газ, берут кредиты. Мы же ссылаемся на статью 488 Гражданского кодекса, диспозиция которой указывает, что оплата за фактическое потребление определяется приборами учета», — комментирует ситуацию Петр Сухинин.

Из суда — в суд

Представители бизнеса ранее уже направляли предложения в правительство страны, Генпрокуратуру РК, Комитет по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей. В 2017 году расследование антимонопольного ведомства показало, что акционерное общество взимало денежный штраф за недобор договорного объема товарного газа с коммунально-бытовых и промышленных потребителей.

«При этом взимание штрафа не имело экономического, технологического обоснования, а также носило дискриминационный характер по отношению к потребителям», — отмечалось в релизе от Комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей.

Кроме того, это ведомство вынесло постановление об исключении из договоров условия, предусматривающего штраф за недобор газа для бизнесменов. В итоге суд первой инстанции признал действия АО «КазТрансГаз Аймак» антиконкурентными и привлек его к административной ответственности в виде штрафа в размере почти 945 млн тенге. Но предоплата за газ для юридических лиц все равно не отменили, как и пункт 8.1 договора, закрепляющий право поставщика на возмещение упущенной выгоды в размере 10% от стоимости невыбранного объема газа.

За помощью костанайские бизнесмены обратились к депутату мажилиса Азату Перуашеву, который побывал с рабочим визитом в Костанайской области.

«Ни один подписанный вами договор не отменяет ваших законных прав. В суде всегда можно опротестовать его. Но здесь дело в том, что бизнесмены находятся в бесправном положении, и у монополиста имеется возможность возмещения», — сказал Азат Перуашев.

В Ассоциации содействия предпринимательской деятельности Костанайской области уверены, что требование стопроцентной предоплаты — это ущемление прав потребителей. Здесь надеются, что юристам, которые готовят новый иск, удастся отменить это условие договора.

Прямая зависимость

Хлебобулочные изделия в СКО не в силах сдерживать цены на продукцию

В Северо-Казахстанской области в очередной раз поднялись цены на хлебобулочные изделия. На этот раз единственной причиной подорожания пекарные предприятия называют рост цен на зерно. За год закупочная цена на пшеницу выросла на 70%.

Дарья СТЕПИНА

Как ни крути

Цена на хлеб в Петропавловске за последние полгода поднялась трижды. В октябре, ноябре прошлого года и в феврале 2019-го. Речь идет о хлебобулочной продукции, цены на которую государством не регулируются. Так называемый социальный хлеб в Петропавловске уже более трех лет продается по фиксированной цене — 61 тенге за булку весом 500 г. Самый крупный производитель хлеба в СКО — ТОО «Петропавловский хлебобулочный комбинат». Здесь в сутки выпекают 1,5 тыс. булок социального хлеба и более 15 тыс. булок хлеба «Особый». Всего предприятие поставляет на рынок продукцию 67 наименований.

«Социальный хлеб, который мы выпускаем под названием «Городской», не дорожает уже более трех лет, — сказала «Курсиву» главный экономист Петропавловского хлебобулочного комбината Наталья Агабабян. — Предприятие его производить невыгодно, рентабельность отрицательная, минус 28%. В смену выпекаем 1,5 тыс. булок такого хлеба, вес каждой — 500 г».

Другая продукция хлебокомбината, хлеб «Особый», периодически дорожает. Булки весом 550 г из муки первого сорта с добавлением муки высшего сорта пользуются большей популярностью у петропавловцев. В конце февраля ценник на этот продукт изменился. Теперь за одну буханку петропавловцы отдают 105 тенге в фирменных торговых точках хлебокомбината и в крупных супермаркетах областного центра. В мелких придомовых магазинах цена достигает 110–115 тенге. Главная причина подорожания — рост цен на зерно, говорит главный экономист хлебокомбината.

«По сравнению с мартом прошлого года зерно подорожало на 70%. Раньше мы по 38 тыс. тенге покупали его, теперь — по 65 тыс. Еще осенью зерно было по 43–49 тыс., сразу после уборочной кампании. Потом цены стали расти. У нас



Цена за буханку хлеба выше 100 тенге стала реальностью для СКО. Фото автора

своя мельница, мы самостоятельно производим муку для своих нужд», — сказала Наталья Агабабян. Из-за роста цен на зерно вся продукция хлебокомбината подорожала в среднем на 10%. Сейчас самый дешевый хлеб весом 500 г здесь стоит 61 тенге, самый дорогой (550 г) — 105. За буханку цельнозернового весом 350 г петропавловцы платят 80 тенге.

Не хлебное место

Такая же ситуация сложилась и в районах СКО. Там рост цен наблюдается с начала года. Местные пекари подняли цены в среднем на 10 тенге, а хлеб, привезенный из Петропавловска или Кокшетау, подорожал на 25–30 тенге. И сейчас хлеб местных производителей в районах СКО стоит 75–90 тенге, привозной — 110–130 тенге. Сельские пекари отмечают, что рост цен на зерно существенно усложнил работу. Руководитель ИП «Гладкий» из села Саумалколь Айыртауского района Александр Гладкий в числе причин подорожания продукта номер один называет и рост минимальной заработной платы.

«Мы с 4 февраля на 10 тенге подняли цену на формовой хлеб, с 68 до 78 тенге. Магазины добавляют 2 тенге и продают по 80. Причины подорожания две. Во-первых, мука у нас стоит 92–95 тенге. Во-вторых, подняли минимальную зарплату. Соответственно, увеличились расходы предприятия», — говорит Александр Гладкий.

Другой пекар, руководитель ИП «Сельмураев» из Тайыншинского района СКО Шадид Сельмураев, рассказал, что его бизнес держится

на умении адаптироваться к условиям сегодняшнего дня. Цены на хлеб предприниматель пока не поднимал. Говорит, что конкурентная среда не позволяет этого сделать.

В сутки ИП «Сельмураев» выпекает от 3 до 5 тыс. булок хлеба. Себестоимость продукции подсчитывали последний раз в сентябре 2018 года. Тогда одна булка хлеба весом 500 г обходилась предприятию в 53 тенге. С тех пор рентабельность производства здесь еще не подсчитывали.

«Осенью цена на зерно была 44 тыс. тенге за тонну, сейчас до 70 тыс. тенге доходит. Я не покупаю, а жду. Есть запасы, которые пока позволяют работать», — говорит Шадид Сельмураев.

Руководитель исследовательского бюро «Зерновые & Масличные. Казахстан» Виктор Асланов считает, что цены на пшеницу задают экспорт. В этом году, по мнению эксперта, спрос на мировом рынке превысил предложение, что сыграло на руку производителям.

«В первую очередь на повышение цены повлияло сокращение производства пшеницы в соседней России, которая является главным экспортером данной культуры в мире. Если год назад продовольственную пшеницу можно было купить в районе 40 тыс. тенге, то сейчас где-то 68 тыс. тенге. То есть мы наблюдаем рост в 1,8 раза. При этом себестоимость производства пшеницы увеличилась незначительно, примерно до 34 тыс. за тонну. То есть сейчас фермеры получают практически 100% чистой прибыли», — прокомментировал Виктор Асланов.

