

**СИТУАЦИЯ:**  
ФРАНЦУЗСКАЯ КОМПАНИЯ  
ИЩЕТ МЕСТО  
ДЛЯ СВИНОФЕРМЫ 02**В ФОКУСЕ:**  
ИМПОРТУ – ЗЕЛЕНЬ СВЕТ 03**В ФОКУСЕ:**  
СТАРАТЕЛЬСТВО  
НА БИЗНЕС  
НЕ ПОТЯНУЛО 03**НАШЕ ДЕЛО:**  
СКОЛЬКО ПЛАТЯТ ЗА  
ШОУ-ПРОГРАММЫ 04**\* Бриф-новости****Ключи тысячам**

В Казахстане одобрено более шести тысяч заявок от желающих получить квартиру по стартовавшей в прошлом году жилищной программе.

«В рамках программы «7-20-25» одобрено 6450 заявок на предоставление займа. По состоянию на 30 марта 2019 года принята 11 021 заявка на получение займа на сумму 125,3 млрд тенге», – информировал 1 апреля Национальный банк.

Общая сумма по одобренным займам составляет 75,2 млрд тенге.

**С вещами на выход**

Экс-акима Костаная освободили из колонии по УДО. Три года назад Ахмедбек Ахметжанов был осужден на 13 лет лишения свободы за коррупционные уголовные правонарушения. Однако в дальнейшем Верховный суд приговор смягчил, исключив из доказанных обвинений тяжкую статью «получение взятки в особо крупных размерах» и применив амнистию. В результате срок заключения сократился вдвое. В начале года экс-аким подал прошение об условно-досрочном освобождении в суд № 2 г. Костаная, но получил отказ. Ахмедбек Ахметжанов и его адвокат направили жалобу в вышестоящую инстанцию. 1 апреля областной Костанайский суд ходатайство удовлетворил. В пресс-службе облсуда уточнили, что до конца срока заключения, назначенного г-ну Ахметжанову, оставалось более 2,5 лет.

**В поисках работы**

Через миграционный центр обслуживания населения в СКО с начала текущего года зарегистрировались 293 трудовых мигранта. В основном это граждане Узбекистана, Таджикистана и Азербайджана, сообщила пресс-служба департамента полиции Северо-Казахстанской области. Граждане других государств по большей части работают на частных подворьях и в сфере строительства. Всего миграционной службой зарегистрировано 2537 зарубежных гостей, выданы разрешения на постоянное местожительство в регионе 54 иностранцам.

**Малый бизнес растет**

В Екбастузском регионе по итогам первого квартала 2019 года выросло число действующих субъектов малого и среднего бизнеса. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года рост составил 4,5% и достиг 8,2 тыс. единиц.

По данным акимата Екбастуза, в текущем году запланировано строительство ряда объектов предпринимательства по программе «Дорожная карта бизнеса – 2020». Речь идет о двух десятках проектов на общую сумму 1,7 млрд тенге.

Среди них строительство ледового дворца с легкоатлетическим манежем, аквапарк, крытый каток, восстановление гостиницы «Екбастуз» и другое.

**Курс на переработку**

В Северо-Казахстанской области в текущем году планируется запустить еще один завод по переработке пшеницы. Проект будет реализован совместно с сингапурской компанией Panasia Imprex PTE. Ltd. Продукция – комбикорм разного вида в объеме 360 тыс. тонн в год – будет экспортироваться в КНР. Как отметили в областном управлении индустриально-инновационного развития, завод будет построен в селе Новошибском – районном центре района имени Г. Мусрепова.

**Увольнение предотвращено**

ОО «Казахстанский отраслевой профессиональный союз работников образования и науки» предотвратил незаконное увольнение 113 работников.

В 2018 году профсоюзом выявлено 2900 нарушений трудового законодательства со стороны работодателя. По инициативе профсоюза образования восстановлены на работе 44 работника образования, из них 6 – через обращение в судебные органы. Работа продолжается.

# Нет денег – нет кремния

## Уход китайского инвестора предрешил судьбу завода?

**Проект по производству технического кремния в Екбастузе испытывает проблемы. Но остановили его не возмущения жителей Екбастуза, высказавшихся против строительства предприятия в городе. Исход всецело зависит от потенциала инвесторов, которые теперь не спешат с финансированием.**

**Алтынгүл САГИТОВА****Быть или не быть?**

Власти Екбастуза приступили к изъятию участка в индустриальной зоне, который ранее выделили под строительство завода по производству технического кремния. Об этом на брифинге заявил аким города Нуржан Ашимбетов.

«Есть неудачные проекты. К примеру, ТОО «Ansa Silicon». Земля была выделена, тесловия оговорены. Но у предпринимателя нет возможности построить кремниевый завод. Да и люди не хотят, чтобы он здесь был. Поэтому проект потихоньку закрывается. Мы сейчас подали на расторжение (договора на землю. – «Курсив»), хотим изъять землю. Мы даже этого инвестора найти не можем», – отвечая на вопросы журналистов, заметил Нуржан Ашимбетов.

С 2016 года проект был известен как казахстанско-китайский, в котором участвовали ТОО «Ansa Silicon» и Xian TCH Energy Technology Co. Ltd. Мощности производства определили в 135 тыс. тонн технического кремния в год. Предполагали, что объем инвестиций составит порядка 38,7 млрд тенге. Однако сроки реализации проекта неоднократно переносили.

Теперь судьба проекта, включенного в региональную Карту поддержки предпринимательства Павлодарской области еще три года назад, складывается неоднозначно. Заказчиком проекта по-прежнему выступает казахстанское ТОО «Ansa Silicon».

Между тем на запрос «Курсива» в управлении индустриально-инновационного развития ответили, что на текущий момент завершена поставка материалов в Екбастузу, идет подготовка к строительно-монтажным работам по устройству

**Денег на строительство завода пока нет.** Коллаж Вячеслав БАТУРИН

временного электроснабжения строительной площадки завода и прилегающей к нему территории инфраструктуры.

При этом вскользь прозвучала информация об отсутствии окончательного решения по финансированию: «Вместе с тем к реализации данного проекта проявляет интерес инвестор – компания Canarax Trading LLC. Инвестор проинформирован об имеющихся преференциях, на которые может претендовать производство – натурные гранты, таможенные льготы, налоговые льготы, подведение инфраструктуры по ДКБ-2020 и прочее. В настоящее время компания решает вопрос приобретения или самостоятельного инвестирования в проект».

Можно предположить, что у ТОО «Ansa Silicon» нет четкой позиции

по доведению проекта до стадии реализации – даже с участием соинвестора.

Однако, по данным управления индустриально-инновационного развития Павлодарской области, в ведомство не поступало официального заявления от компании Ansa Silicon об отмене проекта.

В то же время в управлении прокомментировали «Курсиву» информацию о статусе проекта представлять только при полном подтверждении самими инициаторами либо отделами, в данном случае отделом предпринимательства города Екбастуза.

«Официального письма об исключении проекта из карты не было. Велись переговоры о том, чтобы арабская компания Canarax Trading LLC зашла в долю или полностью выкупила. На сегодня ТОО «Ansa

Silicon» в статусе поиска инвестора. 19 марта мы рассматривали проект на заседании РКС, там вопрос стоял о переносе проекта на 2020 год. Возможно, в конце года мы исключили бы его из списка ввиду отсутствия какого-либо движения. Об исключении проекта ходатайствуют отделы акиматов по месту. У нас такого ходатайства пока нет», – ответила заместитель руководителя управления индустриально-инновационного развития Павлодарской области **Ботагоз Нургазина**.

**А работа-то ведется**

Между тем директор ТОО «Ansa Silicon» **Сергазы Беркинбаев** в комментариях «Курсиву» пояснил, что компания не собирается отказываться от проекта, в который будет инвестировано \$30 млн. Глава компании также подчеркнул,

что условия, земля получены – преодолены проблемы. Внесена предплата за строительно-монтажные работы по внешнему электроснабжению, пробурена скважина.

«2 ноября 2018 года получена госэкспертиза на строительство внешнего электроснабжения (ОРУ, подстанция). Работы нельзя было начинать при температуре ниже минус 5 градусов. Поэтому их отложили до весны. 15 марта сообщили в отдел земельных отношений, экономики о том, что до конца этого года завершим проект по электрификации, на следующий год планируем ввод самого производства. Мы решили доработать проект в части технологии, чтобы все пошло без проблем», – сказал Сергазы Беркинбаев.

3 &gt;&gt;

# Непаханое поле

## Коллекторские агентства прошли регистрацию и скоро займутся должниками

**По данным костанайского филиала Национального банка РК, в регионе завершают регистрацию сразу три коллекторских агентства, которые скоро приступят к делу. Работать есть над чем – в области растет просроченная задолженность среди физических и юридических лиц по кредитам. За 2018 год эта цифра составила 22,7 млрд тенге, что почти на 38% больше, чем годом ранее.**

**Татьяна МОРОЗ****Коллекторы в законе**

В 2017 году в Казахстане был принят закон «О коллекторской деятельности». В его рамках долговые агентства проводили процедуру регистрации и включения в реестр финрегулятора страны, что дает им право на предоставление услуг. За это время, как отмечают представители костанайского филиала Нацбанка, в реестр по всей стране было включено 151 агентство, три из них находятся в регионе. За 2018 год и до настоящего момента костанайские коллекторы не взяли в разработку ни одного дела о долгах.

«Хотелось бы отметить, что коллекторские агентства вправе заниматься своей деятельностью только после регистрации в Национальном банке РК. Работа по созданию организации

непростая. Им нужно определиться с миссией, учетной политикой, с какими займами они будут работать. Должны быть налажены отношения с органами госдоходов. Пока они прошли учетную запись и на полную мощность не работают. Все будет идти постепенно», – рассказал «Курсиву» начальник отдела контроля финансовых организаций и защиты прав потребителей филиала Нацбанка РК **Асет Куанышбаев**.

В области созданы ТОО «Коллекторское агентство «Халыкколлекшн», ТОО «Коллекторское агентство «Арна 1» и ТОО «Коллекторское агентство «Каражат». Согласно данным регионального департамента статистики, здесь имеются представительства еще 12 таких предприятий. Работать с должниками будет кому.

Отвечая на вопрос, почему в регионе только три агентства, Асет Куанышбаев пояснил: «Дело в том, что если уже зарегистрированное агентство открывает представительство в другом регионе, то в общем реестре отражается только головной офис».

**Звонки по графику**

В Костанайской области, под данным филиала Нацбанка РК, новых кредитов физлицам в 2018 году было выдано больше 113 млрд тенге. В 2017 году это был 91 млрд тенге. Из 113 млрд тенге костанайцы на потребительские цели взяли 87 млрд тенге, на ипотеку – 18 млрд тенге. Выросла и просроченная задолженность по

**«В этом году мы увидим результаты работы зарегистрированных коллекторских агентств Костаная».****Асет КУАНЫШБАЕВ,**  
начальник отдела  
филиала Нацбанка

займам. За 2018-й она составила 22,7 млрд тенге, что почти на 38% больше, чем годом ранее.

Банки или микрофинансовые организации вправе продать заем, а также долги по нему коллекторскому агентству, а оно в свою очередь, стараясь вернуть задолженность, обязано соблюдать законодательные требования.

«Банки могут уступить право требования только при наличии у заемщика просрочки по договору банковского займа более 90 дней, а по ипотечному займу физического лица – более 180 дней. При этом микрофинансовые организации должны обращаться к коллекторам при наличии просрочки более 90 дней и не вправе – по микрокредиту, выданному физическому лицу, в обеспечение которого предоставлено жилище», – подчеркнул Асет Куанышбаев.

По его словам, в период осуществления коллекторской деятельности в отношении должника банки и микрофинансовые организации не могут обращаться с иском в суд о взыскании его задолженности, требовать выплаты вознаграждения, комиссий, неустойки.

Несмотря на то что долговые агентства становятся новым кредитором, они обязаны соблюдать законодательные требования и ограничения в работе с должником. Сотрудники коллекторского агентства при первом контакте с гражданином, имеющим просрочку по кредиту, обязаны представиться, сообщить

наименование кредитора и контакты своего коллекторского агентства, номер учетной регистрации в реестре, информацию о задолженности.

«Взаимодействие коллекторского агентства с должником разрешается в период с 8:00 до 21:00 в будние дни, но не более одного раза. По телефону – в будние дни и не более трех раз в указанное время», – уточнил Асет Куанышбаев.

По его словам, в прошлом году 12% обращений граждан в Национальный банк РК составили те, что касались деятельности коллекторских агентств. Из Костанайской области поступило пять таких обращений.

«Долговые агентства в стране работают с 2006 года, но закон, регламентирующий их деятельность, появился лишь в 2017 году. Были раньше жалобы на угрозы, оскорбление, шантаж, введение в заблуждение, но сейчас люди обращают внимание на использование некорректных выражений. Есть заявления от костанайцев, которые не являются должниками, но им звонят по домашнему телефону, так как они числятся в контактах как родственники заемщиков. Людям это не нравится», – рассказал Асет Куанышбаев.

В костанайском филиале Национального банка РК напоминают, что по проблемным вопросам работы коллекторских агентств граждане вправе обратиться за разъяснением непосредственно в офисы Нацбанка или через мобильное приложение «НБК Online».

# Из акиматов – в эмитенты

## В Павлодарской области акиматы за счет облигационных займов построили 17 домов по госпрограмме

**Местные исполнительные органы считают эффективным инструментом размещение купонных облигаций на Казахстанской фондовой бирже. С 2016 года на исполнение государственной жилищной программы в Павлодарской области таким образом заимствовано 13,3 млрд тенге.**

**Ирина АДЫЛКАНОВА**

### Инструмент для госорганов

В конце февраля текущего года акимат Павлодарской области разместил на площадке KASE купонные облигации на 2,3 млрд тенге. Как пояснили в региональном управлении финансов, которое является эмитентом, муниципальные ценные бумаги в области выпускают с 2016 года и объем размещения только растет.

«Ранее выпуск облигаций проводился на меньшую сумму. В 2016 году выпустили ценных бумаг на 1 млрд тенге, в 2017 году – почти на 4 млрд, в два этапа. В 2018 году уже привлекли таким образом заемных средств на 6,1 млрд. Примерно такой объем запланирован и на текущий год», – рассказала «Курсиву» руководитель отдела мониторинга и финансирования реального сектора управления финансов облигационного Асем Алдажарова.

По ее данным, местный исполнительный орган (МИО) с помощью муниципальных ценных бумаг привлек в целом 13,3 млрд тенге на строительство кредитного жилья. Этот механизм для акиматов утвердили в программе «Нурлы жер», принятой в 2016 году. Теперь при строительстве кредитного жилья привлекаются средства из бюджета и деньги Национального фонда – от субъектов квазигосударственного сектора через выпуск и последующую реализацию облигаций на площадке KASE.

Условия процедуры определены протоколом совета по управлению Нацфондом. Ценные бумаги МИО выпускаются с периодичностью до двух лет с повторным направлением ранее выделенных средств на новые проекты строительства. Определен и единый оператор по выкупу облигаций, эту функцию выполняет АО «Байтерек девелопмент» за счет финансов, предоставляемых АО «НУХ «Байтерек» и АО «ФНБ «Самрук-Казына». При этом номинальная стоимость облигации составляет 1 тыс. тенге. А в течение срока обращения акиматами осуществ-

ляются купонные выплаты по ставке вознаграждения 0,35% годовых, которая согласовывается с Министерством финансов РК. Объемы заимствования и целевое использование полученных денег также устанавливаются приказами Минфина.

Погашение займов в установленные сроки осуществляется региональными властями за счет средств, полученных от продажи кредитного жилья, или из местного бюджета.

«Такой механизм привлечения финансов мы на местном уровне считаем эффективным. Занятые под невысокий процент средства дополняют бюджетные вливания в программу. Планируем эти объемы заранее», – считает Асем Алдажарова.

По данным управления, за три года за счет облигационных займов в области завершено строительство 17 жилых домов на 1375 квартир. Из них восемь многоквартирных в Павлодаре, восемь – в Екибастузе и одна – в моногороде Ақсу. В 2019 году продолжится строительство восьми домов.

### Акиматы отправили на биржу

Таким образом, на Казахстанской фондовой бирже на данный момент 16 эмитентов – акиматы областей и городов республиканского значения – разместили ценные бумаги. Как уточнили «Курсиву» представители KASE, за последние три года общий объем привлеченных местными исполнительными органами средств на строительство составил 230,7 млрд тенге. Что касается ставки вознаграждения по облигационному займу в 0,35%, ее на KASE считают обоснованной. Ведь и стоимость кредитного жилья является фиксированной и определена условиями государственной жилищной программы.

«Ставки по облигациям МИО ниже рыночных, и связано это с тем, чтобы обеспечить население в рамках программы «Нурлы жер» доступным жильем. За счет низких ставок заимствования акиматы могут строить недвижимость для населения дешевле», – пояснила заместитель председателя правления KASE Наталья Хорошевская.

При этом какие-то особые условия для размещения облигаций акиматов, организации и проведения торгов не предусмотрены. Они размещаются, как и остальные ценные бумаги, в соответствии с правилами биржи. Спикер заострила внимание на том, что сделки на фондовом рынке прозрачны, любой пользователь может отследить, какие



**По информации KASE, на данный момент на бирже 16 эмитентов – акиматы областей и городов республиканского значения – разместили ценные бумаги.**

Фото: Олег СПИВАК



«Объемы заимствований местными исполнительными органами обычно намного меньше суммарных объемов, привлеченных Министерством финансов. К примеру, в 2018 году Министерство финансов Республики Казахстан привлекло на KASE 748,7 млрд тенге, местные исполнительные органы – 108,0 млрд тенге».

Наталья ХОРОШЕВСКАЯ

суммы и на каких условиях привлекают акиматы. Поскольку сделка происходит публично, инвестор получает больше уверенности в том, что инвестированные деньги вернутся в полном объеме.

«Акиматы не являются коммерческими организациями, поэтому не ставят задачу заработать, как это делает бизнес. Главной целью государства, соответственно и МИО, является повышение благосостояния его граждан. Например, строится доступное жилье, что позитивно влияет на экономику региона, поскольку развиваются и другие сектора экономики, создаются рабочие места: производство строительных материалов, логистика, инфраструктура. После введения в эксплуатацию жилья растет спрос на мебель, бытовую технику и так далее», – рассуждает Наталья Хорошевская.

Что касается рисков, связанных с возможным невозвратом местными исполнительными органами заемных средств, то, по данным Министерства финансов РК, все обязательства по погашению и обслуживанию своего долга акиматы берут на себя и обеспечивают они средствами местных бюджетов. В ведомстве «Курсиву» уточнили, что по состоянию на 1 января текущего

года просроченной задолженности МИО не имеется. Здесь пояснили, что в случае неисполнения условий займа решения уполномочен принимать Национальный банк РК.

«Он вправе принять решение о приостановлении размещения эмиссионных ценных бумаг в случае наличия фактов несвоевременного исполнения или неисполнения обязательств по выплате вознаграждения или погашению ранее выпущенных облигаций», – говорится в ответе на запрос издания.

На бирже размещает облигации и само Министерство финансов РК. Если акиматы за счет этих ценных бумаг привлекают средства только на строительство по госпрограмме, то у Минфина иные задачи. Диапазон ответственности гораздо больше, следовательно, и цели масштабнее, и объемы привлечения.

По данным KASE, с 2016 по 2019 год общий объем привлечения местными исполнительными органами путем размещения облигаций на первичном рынке составил 230,7 млрд тенге. Данные деньги используются в рамках реализации государственной программы «Нурлы жер» для строительства кредитного жилья. Наибольшие суммы, в размере около 25 млрд тенге, привлечены акиматами Астаны и Костанайской области

# Место для «ОТРАДЫ»

## Французская компания ищет место для свиноводческого предприятия

Бизнесмены из Франции уже построили подобное хозяйство в России и в Казахстан пришли с дальним прицелом. Они намереваются выйти на рынок Китая. И начинать, по их словам, лучше там, где есть налоговые преференции, свободные земли и Международный центр приграничного сотрудничества «Хоргос».

**Татьяна МОРОЗ**

### Большие планы французов

ООО «Группа компаний «ОТРАДА» с акционерами из Франции сегодня крупнейший производитель и переработчик свинины в Липецкой области РФ.

Недавно представители компании отправились в турне по Казахстану в поисках места для создания в нашей стране свиноводческого хозяйства. Французские бизнесмены приехали и в Костанайскую область, чтобы посмотреть, есть ли в регионе подходящие для реализации цели условия. Руководство области встретило их с распростертыми объятиями: регион уже давно находится в поисках новых инвесторов.

По информации коммерческого директора ООО «Группа компаний «ОТРАДА» Антуана Менделовичи, в Казахстане компания намерена построить одну племенную и три коммерческие свиноводческие фермы. С них, по словам гостей, они намерены отправлять на экспорт 34 тыс. т свинины и 15 тыс. голов племенного скота ежегодно. Приоритетное направление – Китай. Путь проложат через Международный центр приграничного сотрудничества «Хоргос».

«Мы работаем в России уже 15 лет. В Липецке у нас создан и успешно



работает генетический селекционный центр. Благодаря его работе и достижениям наши свиньи отличаются быстрым набором веса и ростом. Сейчас в РФ спрос по свинине балансирует: то поднимается, то опускается, поэтому мы видим новый рынок сбыта – Китай. Ведь он огромен и способен потратить все, что мы производим и будем производить. Мы долго думали и пришли к выводу, что в самом Китае сложно работать. Поэтому остановились на Казахстане. Здесь есть нужные нам условия: налоговые преференции, земля, протяженная граница с КНР», – рассказал на встрече с акимом Ко-

станайской области коммерческий директор ООО «Группа компаний «ОТРАДА» Антуан Менделовичи.

По его словам, стоимость проекта – 200 млн евро. Чтобы вложить эти деньги в дело и не проиграть, иностранные инвесторы ищут серьезных партнеров.

### Принять инвесторов готовы

Глава Костанайской области Архимед Мухамбетов постарался не разочаровать потенциальных инвесторов. На встрече с ними он особо подчеркнул: регион – аграрный,

земли много, а значит, кормовой базой фермы будут обеспечены. Французам предлагают 10 тыс. га пашни и готовую инфраструктуру в Карабальском районе.

«У нас очень большой опыт работы с инвесторами, в том числе с французскими. В ТОО «Сарыарка-АвтоПром» запускается производство автомобилей Peugeot 301 методом мелкоузловой сборки для рынка стран СНГ. Объем товарооборота Костанайской области с Францией в 2018 году составил более \$2 млн. Вы собираетесь работать с Китаем. Мы с ними уже активно сотрудничаем. Инвестируют \$1,2 млрд. Если выберете нашу область, не ошибетесь, мы готовы поддерживать проект», – заявил аким Архимед Мухамбетов.

Он также отметил, что год назад в Костанайе запустили в работу первую очередь индустриальной зоны, где сейчас разместилось сборочное производство тракторов марки МТЗ ТОО «Композит Групп Казахстан» – казахстанского подразделения российского холдинга «Композит Групп».

Что касается кадров для животноводческой отрасли, то, по словам акима области, здесь есть специалисты, работавшие на свиноводческих предприятиях. А желающих даже готовы переобучить в рамках госпрограммы.

### Немного статистики

К слову, регион лидирует в стране по численности поголовья парнокопытных домашних животных. Сегодня, по данным областного управления сельского хозяйства, здесь числится 163 тыс. голов, из них на свинофермах – 18 тыс. голов, остальные – в личных подсобных хозяйствах. При этом, как отмечают чиновники, к осени количество голов увеличивается. Все виды хозяйств в прошлом году отправили на продажу



«Мы долго думали и пришли к выводу, что в самом Китае сложно работать. Поэтому остановились на Казахстане. Здесь есть нужные нам условия: налоговые преференции, земля, протяженная граница с КНР».

Антуан МЕНДЕЛОВИЧИ, коммерческий директор ООО «Группа компаний «ОТРАДА»

и на предприятии переработки больше 37 тыс. т свинины, за два месяца этого года – 3,5 тыс. т, но ни одного килограмма на экспорт. Экспорт свинины в 2018 году в РФ, согласно данным областного управления статистики, составил всего 75 т, а импорт из РФ – 25 т.

По данным Комитета по статистике РК, в Северо-Казахстанской области на 1 марта 2019 года числится 153 тыс. голов, в Акмолинской – 111 тыс., в Карагандинской – 81 тыс. Общее количество животных по Казахстану составляет 827 тыс. голов, и лишь 226 тыс. из них выращивается на специализированных предприятиях.

Где именно в Казахстане появятся современные фермы от французов, пока неизвестно, но долго думать бизнесмены, по их заверениям, не намерены. По плану строительство первой очереди в республике должно начаться уже весной 2020 года.

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ  
**КУРСИВ | СЕВЕР**

Газета издается с 28 августа 2018 г.  
Собственник: ТОО «Alisco Partners»  
Адрес редакции: А15Е3В3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119  
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41  
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор/  
главный редактор:  
Марат КАИРБЕКОВ  
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:  
Александр ВОРОТНИКОВ  
a.vorotnikov@kursiv.kz

Выпускающие редакторы:  
Мадия ТОРЕБАЕВА  
m.torebaeva@kursiv.kz  
Татьяна НИКОЛАЕВА  
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор кор. пункта  
в северном регионе:  
Ирина АДЫЛКАНОВА  
north@kursiv.kz

Редакция:  
Альбина САГИТОВА  
Павел ПРИТОНЮК  
Жанар АХМЕТ  
Татьяна МОРОЗ  
Марина ПОЛОВА

Корректорское бюро:  
Вера АН  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел  
Kursiv Research:  
Айзоль ИБРАЕВА  
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:  
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:  
Олег СПИВАК  
Аскар АХМЕТУЛИН  
Орелая ЖАКАЕВА

Дизайнер:  
Александр ИГИЗБАЕВ  
Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию:  
Танат КОЖИМАНОВ

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

Руководитель службы  
по рекламе и PR:  
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ  
Тел. +7 707 950 88 88,  
s.agabek-zade@kursiv.kz

Служба распространения:  
Рашид АБРАЛЛИТОВ  
Тел. +7 (727) 346-84-41

Получные индексы:  
для юридических лиц – 15138,  
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан  
Свидетельство о постановке на учет  
№ 17444-Г, выдано 09 января 2019 г.  
Отпечатано в типографии РПИК «Дзуыр»  
РК, г. Алматы, ул. Кадаянкова, 17  
Тираж 1000 экз.

# Импорту – зеленый свет

## В Костанайской области ждут увеличения поставок товаров из стран ЕАЭС

В 2018 году Костанайская область завезла из стран Евразийского экономического союза товаров почти на \$577 млн. В 2019 году, возможно, эта цифра увеличится. С 1 апреля текущего года отменили декларацию по косвенным налогам по импортированным товарам. Теперь, как утверждают фискалы, зарегистрировать завезенный товар из России, Республики Беларусь, Армении и Кыргызстана стало проще.

Татьяна МОРОЗ

### Взять и отменить

В апреле 2019 года в Казахстане в рамках «Дорожной карты по оптимизации госуслуг» для предпринимателей упростили процедуры при завозе товаров из ЕАЭС. По словам представителей управления госдоходов Костаная, еще в марте все, кто завозил в Казахстан различные товары из стран Евразийского экономического союза, заполняли две формы. Сначала заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов (форма 328.00), которое рассматривалось некоторое время, а затем декларацию по косвен-

Согласно данным регионально-департаментальной статистики, область с начала года импортировала товаров из стран ЕАЭС уже на \$35 млн. В прошлом году эта цифра за аналогичный период была на \$4 млн больше



Коллаж: Викешав БАТУРИН

ным налогам по импортированным товарам (форма 320.00).

«Теперь декларацию сдавать не нужно. Это упрощает процедуру для налогоплательщиков, повышает качество работы серверов, так как уменьшается нагрузка на систему. Автоматически по заявлению происходит разноска начислений налогов – НДС, акцизов – на лицевые счета налогоплательщиков. В форму 328.00 добавили справочник курсов валют, код бюджетной классификации по акцизам. Например, физическому лицу

раз в год разрешается завозить один автомобиль. Если физлица будут завозить комбайны или грузовые авто, то все равно предстоит сдать только одного заявления и оплата НДС в

Всего за 2018 год в Костанайскую область завезено из Армении, Российской Федерации, Кыргызстана и Беларуси различных товаров на \$577 млн. В списке импорта в основном сельскохозяйственные животные и птица, а также мясо, рыба, морепродукты, молочная продукция и косметические средства. По Казахстану стоимость импорта из ЕАЭС составила \$13,2 млрд

### Мнение

– В своем хозяйстве в Алтынсаринском районе мы выращиваем зерновые культуры. Но при этом мы предпочитаем привозить нужные запчасти на сельскохозяйственную технику самостоятельно. Это существенно экономит средства.

Обычно возим много, чтобы хватило на всю посевную или уборочную кампанию. Работа эта у нас с бухгалтером уже отлажена. Но, конечно, чем меньше отчетных бумаг, тем нам проще. Даже отмена одной из них – уже радость.



Александр БОРОДИН,  
директор  
ТОО «Зуевка»

размере 12%. Это экономит время, возможности, облегчает работу серверов, которые обрабатывают эту информацию. Также важно, что процедура приема налоговых платежей сокращается», – объяснила «Курсиву» суть новшества руководитель отдела по работе с бездействующими налогоплательщиками и административной практики управления государственных доходов г. Костаная Аязоз Байгонова.

По ее словам, две налоговые отчетности, по сути, дублировали одну и ту же информацию. Отмена одной из них серьезно упростит жизнь не только гражданам, но и самим чиновникам.

«В отчетности было очень много пунктов для заполнения. Весь товар, который завозится с целью предпринимательской деятельности, облагается налогом. Соответственно, требует указания в документах. Налог есть и сейчас, но вот в бумажном варианте все стало проще. Я считаю, что это экономия не только времени, но и денег. Физическому лицу

не нужно будет оплачивать услуги бухгалтеров за отправку второй отчетности», – подчеркнула Байгонова.

### Нет барьерам!

Нововведение по отмене декларации касается как физических, так и юридических лиц. С 1 апреля заполняется лишь одно заявление на импорт товаров. Бумажный вариант его подачи, отмечают в управлении госдоходов, отменяется. Костанайцы могут это сделать только в режиме онлайн через свой личный кабинет налогоплательщика. Помимо этого подтверждение либо мотивированный отказ в подтверждении формы поступит заявителям автоматически.

Кстати, за три месяца 2019 года управление госдоходов уже приняло от жителей областного центра больше 27 тыс. деклараций по косвенным налогам по импортированным товарам и заявлениям. Причем 37% из них от физических лиц и 63% – от юридических. При этом за весь 2018 год 320-ую форму предоставили лишь 6,5 тыс. налогоплательщиков.

# Старательство на бизнес не потянуло

## В Павлодарской области не нашлось участков для разработок золотоносных жил старателями

Почти год назад в акимате региона сообщили, что все желающие смогут заняться добычей драгоценных металлов и камней. Это позволяют сделать изменения, внесенные в Кодекс РК «О недрах и недропользовании». На деле в Павлодарской области пока не оформили ни одной лицензии.

Марина ПОПОВА

### Для старателей работы нет

В Павлодарской области не нашлось территорий для работы старателей. Об этом «Курсиву» в ответ на запрос сообщили в управлении недропользования, окружающей среды и водных ресурсов Павлодарской области.

«Комитетом геологии и недропользования Министерства индустрии и новых технологий проведен анализ исторических материалов. На территории Павлодарской области участки недр для проведения операций по старательской добыче драгоценных металлов и камней на россыпных месторождениях отсутствуют», – ответил руководитель управления Кадилжан Сатиев.

Возможно, они появятся в будущем. Во всяком случае, по данным госоргана, планируется государственное геологическое изучение недр. Возможно, в регионе и найдутся места, где старатели на законных основаниях смогут работать. Правда, сроки исполнения не озвучены. Не получило раз-



Пока участки для старательства не определены, каждый занимается бизнесом, как может.

Фото: www.shutterstock.com/Michael R Evans

вития старательство и в соседней Акмолинской области. Там тоже не нашлось земель для золотоодобычи, соответственно, не выданы лицензии частным лицам. При этом местные власти работали на опережение, утвердив норму обеспечения для ликвидации последствий деятельности золотоискателей. Она составляет 139 МПП за один гектар.

Впрочем, есть области, где местные исполнительные органы с участками уже определились.

Так, по данным, опубликованным на сайтах акиматов, в Актобинской области обозначено 6 участков для старателей, на территории Восточно-Казахстанской области – 15, в Костанайской области – 7 и в Туркестанской области – 8 участков. В основном речь идет о местах, где есть золотоносные земли.

В декабре 2017 года принят новый Кодекс РК «О недрах и недропользовании», вступивший в силу летом прошлого года. До-

Добыча должна осуществляться ручным способом или с применением оборудования малой мощности. При этом земляные работы могут проводиться на глубине не более 3 м, разрешается добывать золото не более 50 кг в год.

### Золото есть, но не для всех

По данным Комитета геологии и недропользования Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК, на государственном балансе полезных ископаемых находится 343 золотых месторождения. 233 из них переданы недропользователям, и только на 55 активно добывают золото, а на остальных ведутся разведочные работы. Но это все о крупных компаниях, которые могут вкладывать значительные инвестиции в добычу и обогащение. В 2014 году была составлена карта месторождений золота в Казахстане. Как оказалось, оно есть практически в каждом регионе страны. Однако основные залежи сконцентрированы в трех областях. На первом месте Восточно-Казахстанская область, где золотые запасы оцениваются в 537 т. На втором месте Акмолинская область – около 259 т золота. И на третьем месте Карагандинская область с более чем 114 т золота. Интерактивной республиканской карты, на которой были бы отмечены территории для старательских работ, в стране нет.

«Участки для старательства программой управления государственным фондом недр не определяются, в связи с чем на интерактивной карте не отражаются», – пояснили в комитете.

Получить общую картину по старательству в стране из официальных источников не удалось. В ответе на обращение «Курсива» на сайт Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК чиновники посоветовали собрать интересующую информацию в «ручном режиме». Согласно запросу в каждый регион: «Согласно пункту 1 статьи 264 Кодекса лицензия на старательство выдается на территории, определяемые местными исполнительными органами областей по согласованию с территориальными органами уполномоченного органа в области охраны окружающей среды. В связи с чем для получения интересующей вас информации необходимо обратиться в акиматы областей».

Это означает, что полной картиной старательства никто не владеет. Возможно, поэтому и малый бизнес в этой отрасли не получил должного развития. Во всяком случае, законного.

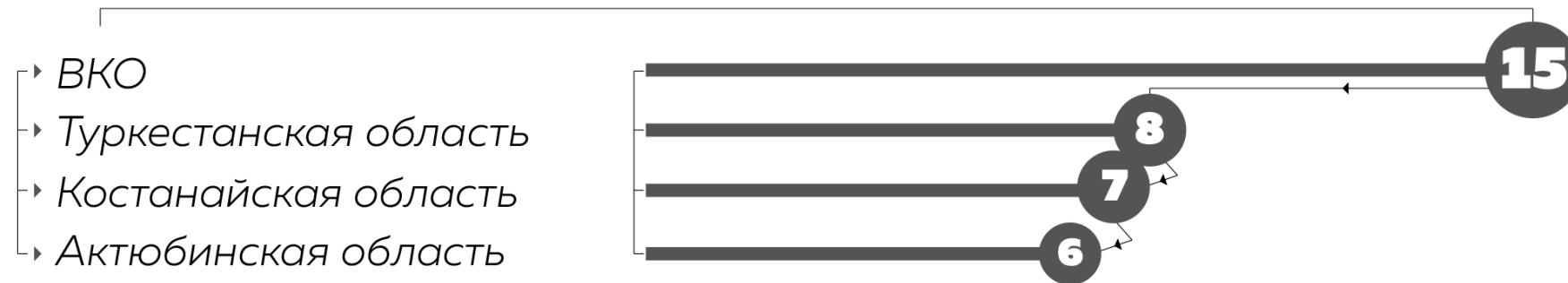
### Золото сквозь пальцы

Но тем, кто в деле нелегально, места, где можно «намыть золотишко», давно известны. Речь о так называемых черных копателях. Согласно единственной информации, которую удалось найти, за 2017 год и первое полугодие 2018 года в Казахстане выявили 156 фактов самовольного пользования недрами. Об этом сообщило агентство LS со ссылкой на Министерство внутренних дел. Согласно этим данным, в 2017 году было установлено 116 случаев черного старательства, в 2018 году – 40 случаев. МВД информировало, что чаще всего черных старателей привлекает кварцевая руда с содержанием золота с предприятий «Казахалтына». 80 нарушений выявили в Акмолинской области, 19 – в Астане, в ВКО – 11, в ЮКО и Жамбылской области – по 10 нарушений. В Карагандинской области пресечено восемь незаконных попыток добыть драгметалл, в Алматинской области – шесть, в Мангистауской и Павлодарской областях – по четыре. Черные старатели промышленно в СКО, Атырауской и Кызылординской областях.

В Павлодарской области черных копателей привлекает бирюза. Три года назад в административной зоне Экибастуза полиция задержала шестерых жителей Байнаульского района, которые на месторождении Жыланды самовольно занимались добычей камня.

# НАЛИЧИЕ УЧАСТКОВ ДЛЯ СТАРАТЕЛЕЙ

по областям Казахстана



# Нет денег – нет кремния

<< 1

### Больше не китайская

Напомним, жители Экибастуза также не раз высказывались против строительства данного предприятия, мотивируя тем, что новый завод ухудшит экологическую обстановку города. Летом 2018 года более 10 тыс. жителей Экибастуза подписали петицию, адресованную президенту страны. «Население Экибастуза и без того ощущает

нехватку кислорода, так как восполнить его нечем, город расположен в степном районе, нет лесных насаждений», – говорили в обращении.

В свою очередь глава компании Ansa Silicon, отвечая на вопрос об отрицательном отношении населения к предприятию, заметил, что людей просто запугали.

«Речь идет не о кремниевом заводе как таковом, а о производстве технического кремния, и это совершенно разные вещи.

Наше производство экологически безопасно, потому как у нас электротермическое производство в отличие от кремниевого, которое является химическим», – пояснил Сергей Беркинбаев «Курсиву».

Он утверждает, что компания Ansa Silicon не китайская, а казахстанская, китайским будет только оборудование: «Когда выдачу земли в акимате Экибастуза затянули на шесть месяцев, китайцы отказались от проекта, не стали ждать. Что касается арабской компании Canarax Trading

LLC, выразившей желание инвестировать в производство, ее нам рекомендовал «Казинвест». Мы дали согласие, сейчас идет обсуждение, есть договор намерений. После 20 апреля должны дать ответ».

При этом, по словам спикера, есть два варианта: арабская компания может приобрести акции компании или же войти в проект как иностранный инвестор, чтобы воспользоваться льготами. А ТОО «Ansa Silicon» реализуется в ЮКО проект по металлургии, поэтому в компании

решили, что инвестиции со стороны не будут лишними.

«Технология одна и та же по всему миру, одни и те же требования по газоочистке, по экологии. Планируем начать с двух печей – с 19 тыс. тонн технического кремния в год. Первоначально планировали установить 16 печей, но это колоссальные деньги. И мы решили развивать производство поэтапно. Будем добывать законности – землю у нас не должны забирать», – сказал директор ТОО «Ansa Silicon».

# Пусть будет шоу!

## Сколько готовы платить за яркие шоу-программы на севере Казахстана?

**Разброс цен на шоу-программы, которыми казахстанцы дополняют свои торжества, довольно велик. Как и в любом другом бизнесе, здесь действует такой закон: чем лучше качество, тем выше цена. Чем сегодня живет праздничный бизнес в Казахстане и как профессиональным артистам из провинции остаться в нем на плаву, выяснял «Курсив».**

**Павел ПРИТОЛЮК**

### По качеству и оплате

Десяти предложений по организации шоу-программ размещены на популярном казахстанском агрегаторе объявлений OLX. Из них свыше двадцати – от юридических лиц. В реальности коллективов, предлагающих такие услуги, куда больше, они есть в каждом городе, считает руководитель петропавловской шоу-группы Мария Мягкова. Основной источник заработка для них – выступления на свадьбах, юбилеях, корпоративных вечерах.

«Тем не менее при наличии выбора на местах часто клиенты готовы платить большие суммы приглашенным из других регионов артистам», – отметила Мария Мягкова в интервью «Курсиву».

Правда, чтобы стать узнаваемым за пределами региона, коллективу необходимо завоевать авторитет на рынке шоу-бизнеса. У петропавловского Cross Fire, к примеру, на это ушло около шести лет. Начинать с обычного fire-шоу исключительно на местных площадках, затем добавились и другие оригинальные жанры: световое шоу, «живые статуи», шоу с картинами, ходули, цветной дым. Новые услуги значительно расширили географию выступлений ансамбля и позволили пересмотреть ценовую политику.

«У нас самые частые выступления в столице, Кокшетау и родном Петропавловске. Также работали в Костаное, Караганде, Экибастузе, Атырау,

Омске, Челябинске. Начинать мы с цены за световое шоу в 6 тыс. тенге за номер с тремя артистами. Сегодня уже минимальная стоимость составляет 25 тыс. тенге. Огненное шоу начинали с 10 тыс. за выступление, сейчас по Петропавловску берем за это от 30 тыс. тенге. В среднем каждый год цена возрастает на 10%», – отметила спикер.

В разрезе регионов услуги артистов оригинальных жанров оцениваются по-разному. Петропавловский коллектив на большой той готовы пригласить в Костанай за 70–80 тыс. тенге, в Экибастуз – за 80–90 тыс. В северных областях Казахстана, говорит собеседница, на большие гонорары рассчитывать не приходится. Рентабельность достигается именно количеством выступлений и сезонами. Самую высокую оплату готовы предложить в нефтяных регионах. Так, рассказала г-жа Мягкова, в Атырау группа смогла только за один праздник заработать 600 тыс. тенге.

«Цена за выступление на западе Казахстана не только соответствует уровню доходов местного населения, ее формируют и транспортные расходы. В среднем выступление, куда включаются и траты артистов на дорогу, проживание и питание, там стоит от 100 до 200 тыс. тенге», – отметила бизнес-леди.

Важным фактором для праздничной индустрии является сезонность. Шоумены неформально делят год на продуктивные периоды: свадебный, с июня по сентябрь, и новогодний. За счет них коллективы живут в месяцы затишья. Одельной статьей доходов считают юбилеи. Заказов для празднования круглых дат становится больше после месяца Рамадан.

### Той-бизнес не для ленивых

Тем, кто решил заняться той-бизнесом, предприниматель дала совет: дело может стать рентабельным только в том случае, если коллектив готов постоянно развиваться. Одна развлекательная программа, предлагаемая клиентам в течение многих лет,



**При стоимости костюмов 500 тыс. тенге оккупать вложения приходится месяцами.**  
Фото автора

возможно, позволит удерживаться на локальном рынке. Но добиться успеха и получить достойную прибыль таким образом нельзя. Кроме того, чтобы остаться на рынке, придется постоянно вкладываться в проект и при этом, распределяя финансы, не забывать о людях, с которыми работаешь.

«Порой костюмы только в 500–600 тыс. тенге обходятся. И чтобы оправдать траты, нужно долгое время работать только на один комплект нарядов. Реквизит стоит 150 тыс. в среднем. А цена за выступление – 30–40 тыс. тенге, и с этой суммы нужно сформировать заработную плату для артистов, учесть рекламные затраты, трансфер. Очень много таких статей расходов», – рассказала г-жа Мягкова.

Отдельная статья расходов – реклама. В последние годы главной

площадкой для продвижения своих продуктов у творческих коллективов являются социальные сети, в частности «Инстаграм». Сейчас даже наличие собственного сайта не дает такого притока клиентов, как реклама на вышеуказанном ресурсе, уверена спикер. По ее словам, Cross Fire, к примеру, несколько лет назад тратили \$3 в день на промоакцию в «Инстаграме», сейчас – не меньше \$10. Траты на продвижение в полной мере компенсируются, поэтому экономить на этом шоу-деятелям не следует.

При этом Мария Мягкова уверена, что в творческом бизнесе на вдохновении строится абсолютно все. Периодически в Казахстане проводятся различные свадебные выставки, где шоумены могут почерпнуть идеи и изучить тренды. А полученные знания всегда следует



«Начинали мы с цены за световое шоу в 6 тыс. тенге за номер с тремя артистами. Сегодня уже минимальная стоимость составляет 25 тыс. тенге. Огненное шоу начинали с 10 тыс. за выступление, сейчас по Петропавловску берем за это от 30 тыс. тенге. В среднем каждый год цена возрастает на 10%».

Мария МЯГКОВА,  
руководитель петропавловской шоу-группы Cross Fire

разбавлять собственным видением, оригинальностью. В стране шоу-группы часто копируют друг друга вплоть до костюмов и программ. «Это никого не удивляет, как и демпинг на рынке. Цены обрушивают некоторые коллективы из столицы, где клиенты более финансово благополучны, чем в других регионах. Например, в Нур-Султане коллективов, подобных нашему, мало – две-три команды. Конкуренция небольшая. Но в целом кто-то работает очень профессионально, с дорогими костюмами и серьезным техническим обеспечением, а кто-то только начинает и очень сильно демпингует, не имея в активе ни интересных программ, ни техники. Так, наши услуги в столице оцениваются в 60 тыс. тенге за номер с тремя артистами. Но есть шоу-группы, готовые выступать за 10–15 тыс.», – резюмирует Мария Мягкова.

# Бизнес, основанный на заботе

## Выбирая кровати для детей, жительница Экибастуза нашла идею для бизнеса



«Грант в 240 тыс. тенге помог начать маленькое, но перспективное дело... Мы находимся в начале пути, но грамотное планирование обязательно выведет нас на широкую дорожку».

Айжан МУСИНА,  
предприниматель

**Обучаясь по программе «Бастау», Айжан Мусина искала свою нишу в мире бизнеса. И нашла, подбирая мебель для детей. Не найдя подходящего варианта, она и ее супруг решили заняться собственным производством.**

**Наталья БЕКТЕМИРОВА**

Жительница Экибастуза и мать троих детей Айжан Мусина давно мечтала об организации бизнеса. Однако долго не могла определить, какое дело будет не только приносить доход, но и окажется полезным для общества и придется ее семье по душе. Чтобы не терять время, женщина воспользовалась программой обучения основам предпринимательства «Бастау». Но вот идею для своего дела она и ее супруг Кайрат нашли, когда ис-

кали кровати для своих детей. Не обнаружив в местных магазинах подходящей мебели, они решили взяться за ее изготовление. Для чего особенно важно одно условие – изделия (пока речь идет о кроватях) должны быть из натурального материала.

Пока Айжан Мусина только начала свое дело. Для реализации проекта по изготовлению гипоаллергенной мебели она выиграла грант в рамках программы продуктивной занятости и массового предпринимательства «Енбек». Полученных 240 тыс. тенге хватило на приобретение деревообрабатывающего станка. Потребовались и собственные вложения. Около 100 тыс. тенге ушло на сопутствующие материалы – сверло, шлифовальный станок, шурупы и многое другое. При оформлении бизнес-плана учитывались затраты на покупку сырья – древесины сосны. Материал предполагали покупать в

Павлодаре. Но когда все документы на бизнес были оформлены, дерево подорожало, а в областном центре можно заказать только большие партии. Поэтому пришлось рассчитывать на местных перекупщиков, что, соответственно, сказалось на расходах. На сегодняшний день один куб стоит около 200 тыс. тенге. Поэтому необходимое сырье супруги приобретают по мере необходимости.

«В дальнейшем, когда производство увеличится, будем создавать запас», – говорит собеседница «Курсива». – Мы планируем расширять производство не только эту популярную модель. Хотя она и является самой востребованной, поскольку покупатели консервативны даже в выборе цвета, в планах у супругов расширение ассортимента изделий. Кроме того, женщина рассчитывает освоить швейное дело и шить балдахины, красивые занавески. Мечтает семейная пара

перекладин используется сосна, но с расширением производства в конструкцию включат ортопедическую ламель. Женщина понимает, насколько важно, чтобы малыши спали на безопасных кроватках. Более того, по ее словам, такие кровати легко превратить в место для игры, ведь они выполняются в виде домиков с трубой и с даче чердаком. В среднем такая детская кровать стоит 90 тыс. тенге. Время изготовления – примерно 10 дней.

Айжан Мусина говорит, что уже сейчас в мастерской они могут изготавливать не только эту популярную модель. Хотя она и является самой востребованной, поскольку покупатели консервативны даже в выборе цвета, в планах у супругов расширение ассортимента изделий. Кроме того, женщина рассчитывает освоить швейное дело и шить балдахины, красивые занавески. Мечтает семейная пара

и об открытии бутика, где появится возможность выставлять готовую продукцию. Ведь они собираются работать не только на заказ.

А сегодня предпринимательница задумалась о возможности применения системы банковского кредитования для своих покупателей. Идея пришла после того, как заинтересованные покупатели горожане начали высказывать просьбы о расщотке. Сейчас руководитель маленького предприятия ведет переговоры с местным банком, и уже скоро можно будет купить кровать в кредит. Такой ход поможет расширить клиентскую базу. Не обходится без рекламы, пока основная площадка для продвижения бизнеса – «Инстаграм».

«Мы находимся в начале пути, но грамотное планирование обязательно выведет нас на широкую дорожку», – уверена Айжан Мусина.

# Хороший совет делу не помеха

## Для чего услуги консультанта финансируются из государственного кармана?

**Европейский банк реконструкции и развития при поддержке Министерства национальной экономики РК запустил второй этап конференций WECON – Women Entrepreneurship Conference 19, направленный на поддержку женского предпринимательства в Казахстане. В новом сезоне мероприятия пройдет в семи городах: Актау, Петропавловске, Павлодаре, Таразе, Кокшетау, Талдыкоргане и Кызылорде.**

**Марина ПОПОВА**

Ставка Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) на поддержку женского предпринимательства не случайна. По статистике за 2018 год, 42% индивидуальных предпринимателей – женщины. Они в Павлодарской области возглавляют каждое третье небольшое предприятие.

В Павлодаре на конференции собрали дам, управляющих малым и средним бизнесом не менее двух лет. Как рассказала «Курсиву» представительница ЕБРР Елена Абеннова, важное направление банком поддерживается с 2015 года. В Павлодарском регионе реализовано уже 60 проектов. Финансовая помощь предоставляется для возмещения консультативных

расходов. Основным донором является Министерство национальной экономики.

«Речь идет о 25–75% от той суммы, что предприниматель потратит на услуги консалтинга. Это может быть разработка сайтов, технико-экономического обоснования бизнеса, обучение персонала, разработка маркетинговой стратегии, экологические аудиты и многое другое», – говорит Елена Абеннова.

По словам спикера, развитие любого бизнеса идет поэтапно: от микробизнеса до малого, от среднего – к крупному.

«Тот же известный в Павлодаре и за его пределами бренд «Крендель» начинал с малого и тоже пользовался грантами банка на этапе, когда еще не было ни одной кофейни. На данном примере очевиден рост и прогресс», – отметила собеседница.

По мнению представителя финансового института, нынешнее условие для участия в данном проекте, а именно наличие бизнеса не менее двух лет, появилось не случайно. «Именно на этом этапе роста возникают задачи, которые можно решить с помощью стороннего эксперта. На ноги встали, надо развиваться дальше, но не всегда с этим самому можно определиться. Эксперт-консультант всегда может свежим взглядом посмотреть на бизнес, дать совет. Найти такого консультанта в регионе непросто, хороший специалист стоит хороших денег», – отметила Елена Абеннова.

WECON – это история успеха местных предпринимательниц, возможность получить консультацию во время бизнес-тренинга от представителей ЕБРР, а также обменяться контактами с другими участницами конференции во время сессий тимбилдинга и нетворкинга.

### Не храните яйца в одной каретке

Своим опытом открытия и развития бизнеса с молодыми коллегами поделилась директор завода «Гофротара» Гульнар Кайдарова. Она уже 13 лет занимается производством трехслойного гофрокартона, из которого делают упаковки для товаров народного потребления. Но когда начинающая бизнесвумен пришла на территорию будущего завода, там были лишь небольшой цех и склад. Сегодня здесь полноценный комплекс. Если изначально мощность производства составляла в месяц 100 тыс. кв. м простой гофротары, то спустя время она увеличилась в 10 раз.

Как и весь бизнес, предприятие не обошло последствия кризиса 2008–2009 годов. В то время пришлось пойти на снижение объемов производства, чтобы сохранить предприятие. По словам Гульнар Кайдаровой, сложности лишь закаляли ее. Не обошлось и без государственной поддержки. В фонде «Даму» было получено около 400 млн тенге на льготных условиях. Половину процентной ставки

вознаграждения субсидировало государство. Появилась возможность автоматизировать линии, обновить технологию и технику. Для производства гофротары были приобретены тайваньская автоматизированная система, германская машина для связки и выравнивания стопок, китайское оборудование для поперечного разрезания. Также был построен дополнительный цех, запущены новые линии. За сравнительно небольшой отрезок времени на предприятии были запущены в эксплуатацию два цеха: по производству гофротары и по выпуску бургерных лотков для яиц. Продукция предприятия поставляется сегодня в восемь регионов Казахстана. Есть желание выйти на экспорт, но пока не дает высокая стоимость железнодорожных перевозок.

### От детского сада – к частной школе

Жительница Павлодара Елена Яровенко – из молодой когорты предпринимателей. Но за два года она открыла детский садик и образовательный центр, а теперь планирует запустить частную начальную школу в столице. Для нее участие в мероприятии – это возможность получить опыт, а в перспективе – бизнес-совет.

Как это бывает у молодых мам, бизнес начинался с расчета на собственных детей. Но чем больше женщина погружалась в него, тем шире становился спектр оказываемых образовательных услуг.

Как рассказала «Курсиву» предпринимательница, она обшла без банковских кредитов. Деньги, порядка 18 млн тенге, в ее бизнес вложил муж. Он и сам бизнесмен. В арендованном помещении площадью 700 кв. м расположен детский сад. Оплата за месяц посещения ребенком составляет 50 тыс. тенге.

«В основном нашими услугами пользуются мамы занятые. Кто-то может оставить ребенка на полдня; оплата, соответственно, меньше. У нас пятиразовое питание, хорошие условия, дети проходят подготовку к школе, обучаются языкам», – говорит Елена Яровенко.

Есть здесь и развивающий, и обучающий центры. Чтобы привлечь лучших педагогов, сделали ставку на достойную оплату. И смежники получают 120–160 тыс. тенге. Средний ценник центра для родителей – 1,5 тыс. тенге в час.

Жительница Павлодара запускает подобный центр в Нур-Султане в сентябре. «На меня вышел столичный предприниматель, его заинтересовала наша методика. Он сам папа и предложил открыть бизнес в главном городе страны. Это также будет комплекс, состоящий из детского сада, развивающего центра плюс частная начальная школа», – поделилась планами г-жа Яровенко. До начала учебного года необходимо получить образовательную лицензию. Планируется, что школа в перспективе станет одиннадцатилеткой. Есть желание открыть



По словам директора завода «Гофротара» Гульнар Кайдаровой, она готова вывести продукцию предприятия на экспорт. Проблема лишь в высокой стоимости железнодорожных перевозок.

частную школу и в Павлодаре. Правда, для этого необходимо собственное здание, что потребует вложений. Так что сейчас предпринимательница находится в поисках партнеров по бизнесу.

Формат конференции WECON как раз и разработан для бизнес-леди, которые только начинают строить свой бизнес и пока не готовы брать дорогие кредиты и нанимать ведущих экспертов.

«В рамках программы женщины-предприниматели получают доступ к эффективным бизнес-инструментам, которые помогут вывести их компании на новый уровень», – резюмировала Елена Абеннова.