

Егемен Қазақстан

 **Egemen.kz**

Сүзгіден табыс «сүзген» Трамп

Трамп Айдарханұлы – отандық нарықта су сүзгісін өндіретін зауыт ашқан тұңғыш кәсіпкер. Алғашқы өнімдерін шығара бастаған 2015 жылдан бері кәсіпорын қуаттылығы артып, мүмкіндіктері әртараптандырылды. Биылдан бастап су сүзгісін дайындаудың үшінші кезеңін іске қосты. Бұл кезеңдегі технологияның мүмкіндігі шалшық судың өзін таза суға айналдыруға мүмкіндік береді. Ерекше кәсіп иесімен кездесіп, кәсіп жолындағы көлденең кедергілерді қалай еңсергені, ішкі нарықтағы бәсекелестік және зауыт келешегі туралы сұрадық. Бизнеске аяқ басқан азаматтарға айтар ақыл-кеңес те тысқары қалған жоқ.

Бәсекеде бәсі биік болды

«Trump factory» компаниясының директоры бізбен әңгімесінде жеке бизнеспен айналысатын адамдарды екі топқа бөлетінін айтып берді: алғашқысы – спринтерлер болса, екіншісі – марафоншылар. Алғашқылары істі ерекше екпінмен бастағанымен, соңына дейін жеткізе алмайды. Соңғысы қандай қиындыққа да төтеп беріп, қажыр-қайратының арқасында жетістікке жетеді. Ол кәсіпкер бірінші кезекте марафоншы болу керек деген мақсат үдесінен шығып келе жатыр.

Әуелде Трамп Алматыда вендинг аппаратын орнатумен айналысады. Бірер жылдан кейін су сүзгілерінің бағасы күрт қымбаттайды. Ол Еуразиялық экономикалық одақ (ЕАЭО) шартына енді қол қойылған кез еді. Ішкі нарықта сырын алдырмаған бұл кәсіптің тізгіні ресейліктердің қолында болатын. Қазақстан нарығына фильтр жеткізуді ресейлік компаниялар жүзеге асырды. Бағаны да өздері белгілейді. Бәсеке болатын ешкім жоқ.

«Су сүзгісін өзімізде дайындау туралы идея да тап сол жылдары пайда болды. «Біздің бағымыз – бизнестің беталысын дұрыс аңғарып қалғанымызда болса керек. Одан бөлек, сол жылдары Үкіметтің шағын және орта бизнеске деген ықыласы алабөтен болатын, тіпті мемлекеттік идеология да бизнеспен айналысуға бағытталды. Сол кезде Қытайдағы баға қымбаттаған соң ресейлік компаниялар сүзгі құнын көтеруге шешім қабылдады. Сөйтіп, 500 теңгелік су сүзгісі бірер айдың ішінде 1500 теңгеге қымбаттап кетті. Осыдан кейін су сүзгісін неге өзіміз шығармасқа деген ой келді. Қытайда нақ осы фильтрді шығаратын зауыттың құны 30 мың доллар екен. Теңгеге шаққанда – 12 млн теңге», дейді Т.Айдарханұлы.

Кәсіпкер барлық тәуекелді есептеп, өтініш береді, көп өтпей-ақ сүзгі шығаратын зауыт салу жобасы мақұлданады. Субсидия ай сайынғы несиенің 10 пайызына дейін жауып тұрды. Несиенің жалпы сомасы 12 миллион теңге болса, зауыт құны 18 миллион теңгеге бағаланды. Қазір бұл зауыттың өнімін елдегі жылу-энергетикалық кешендері, су тұщыту кешендері, су тазарту саласында қызмет көрсететін кәсіпорындар тұтынып отыр. Ал су тазарту қызметтерін ұсынатын, су тазарту

жабдықтарымен айналысатын және техникалық қызмет көрсететін компаниялар және мамандандырылған дүкендер көтерме бағада сатып алады.

Осылайша, Трамп Айдарханұлы «Бизнестің жол картасы – 2020» бағдарламасына қатысушы атанып, су сүзгілерінің алғашқы өндірісін іске қосты.

«Бұған дейін тек ресейлік жеткізушілерден сатып алып келген компаниялар мен жеке азаматтар енді бізбен келісімшарт жасай бастады. Қазір отандық жылу электр стансалары біздің сүзгілерді пайдаланады деп сеніммен айта аламыз. Өзбекстанда биылғы жылға келісімшартымыз бар. Ол елде әлі біздегідей зауыт жоқ. «Trump factory» компаниясы – қазір Қазақстанда механикалық тазалауға арналған көбікті полипропилен картридждерін сериялық түрде шығаруға арналған жоғары технологиялық жабдығы бар жалғыз компания. Картридждерімізде СТ KZ сертификаты бар», дейді кәсіпкер.

Мемлекеттік қолдауға риза

«Даму» қоры да кәсіпкерге заң және есеп мәселелерін шешуге көмектесті. «Іскерлік байланыс» бағыты аясында кәсіпкерге өндірісті жаңғырту және шетелдік мамандарды шақыру ұсынылды. Таңдау қытайлық репетиторларға түскен.

«Зауыт электр энергиясын көп тұтынады. Алматыда қажетті электр қуатын беретін үй-жай таба алмаған кезде «Даму» қорына жүгіндік. Бізді әкімдікке жіберіп, дереу тоқтап тұрған нысандардың тізімін ұсынды. Нәтижесінде, қала әкімдігі бос жатқан өнеркәсіптік аймақтан 100 шаршы метр жер берді. Дереу электр жарығын жүргізіп, екі аптаның ішінде өндірісті толықтай іске қостық. Павлодар мұнай өңдеу зауытынан пластик алатын болып келісіп, жұмысты бастап кеттік. Алғашқы кезде зауыттың маржасы – 5-10 пайыз, ал фильтр бағасы 100 теңге болды. Бұл осыған дейін ішкі нарықты билеп келген ресейлік компания өнімінен бірнеше есе арзан еді. Кейінірек ресейлік компания өкілдері хабарласып, біз қойған бағаның арзан екенін айтып, бағаны өздерімен теңестіруді сұрады. Мен тауарды өз елімізде шығарып жатқанымды, бұл менің нарығым екенін, қандай баға қойсам да, өзіміз шешетінімізді айттым. Олардың «бағаны көтер, өйткені біздің сатылым төмендеп жатыр» деген уәжіне құлақ аспадық. Тәуекелге бел будық. КИМЭП-тегі «Дағдарыс кезінде компанияны басқару» курсынан алған тәліміміз текке кетпеді. Екі жылдың ішінде зауыт пайдаға шығып үлгерді», дейді Т.Айдарханұлы.

Алғашқы уақытта төрт адамнан тұратын шағын топ екі ауысыммен күн сайын 1500, бір айда 25-30 мың фильтр шығарды. Алғашқы 5 жылда демалыс дегеннің не екенін де ұмытты. 2020 жылы қаңтарда «QazTrade» сауда саясатын дамыту орталығы хабарласып, «Alibaba» платформасы арқылы тауар экспорттауға келісім беруді, ол үшін екі айлық курстан өту қажеттігін айтады. Курстан өткеннен кейін «Alibaba» арқылы Өзбекстанға экспорттауға ұсыныс түсті. Іле-шала Македониядан тапсырыс келді.

«Еуропалықтар тауардың экологиялық тазалығына баса мән береді. Материалдың құрамы қандай екені, пайдалану мерзімі біткен кезде сұрыптауға, қайта өңдеуге жіберетіндіктен пакеттің қанша жылда шіритіні де ілеспе құжаттарда нақтыланып жазылуға тиіс екен. Ұсыныс түскен бойда алғашқы 200 дана фильтрді Македонияға экспорттадық. Осы талапқа лайықтап дайындағандықтан, тауарымыз бірден өтті. Алғашқы кезде экспорттық шығынды өзім төлеп жүрдім. Кейін «KazakhExport» компаниясы шығынның 80 пайызын жауып беретінін, шығынды өтеу тауардың қаншалықты отандық екеніне байланысты екенін білдім. Ал біздің өнімнің шикізаты да, пакеті де, қағазы да өзімізден. Сондықтан «KazakhExport» компаниясынан 80 пайыздық көлемде өтемақы аламыз. Біз тек көтерме саудаға ғана ден қойдық. Ішкі нарықта Астана, Қарағанды, Қостанай, Көкшетау, Ақтау, Шымкент қалаларынан сұраныс көп түседі. Осыған дейін клиенттеріміздің басым көбіне тауар ұсынып келген ресейлік компания жақында ішкі нарықтан біржола кетті. Соңғы бірер айда Африкадан да тапсырыс түсті. Бірақ оларға аз көлемде тауар жеткізу тиімсіз. Егер сырттан келетін импорттық тауарларға баж салығын көтерсе, ішкі нарықтың қажетін өтеп, экспортқа жол ашылар еді. Рас, бізбен бәсекелес шетелдік компаниялар бар. Бірақ біздің артықшылығымыз – Орталық Азияның кез келген қаласына өнімді арзан бағамен жібере аламыз. Әзірге Орталық Азия елдері нарығында орнығуды жоспарлап отырмыз», дейді кейіпкеріміз.

Бренд даңқымен тауар өтеді

Трампың айтуынша, тауардың тағдырын брендке байлап қойған заманға тап болып отырмыз. Сапасы, тіпті құрылымы бір болса да, клиент құны бірнеше есе қымбат тауарға басымдық береді. Бұл үрдісті ешкім тоқтата алмайды. Нарықта «тауардың сапасы оның бағасына тәуелді» деген пікір бар. Бағасы төмен тауардың артынан «арзанның сорпасы татымас» деген сөз ілесіп жүреді. Әзірге Трамп Айдарханұлы бастаған шағын ұжымның шығарған өнімдері импорттық тауарлардан сапа жағынан оқ бойы озып, бағасы қолжетімді болып тұр.

«Тұтынушының талғамы қырық құбылады. Сапасы да, бағасы да көңілден шығып тұрса да, «неге арзан» деген күдіктен аттап өте алмай, қымбат тауарларға басымдық береді. Қазақ бизнесі бағасы қалта көтеретін, сапасы импорттық тауардан көш ілгері тұратын сапалы тауарларды шығара алады деген түсінік нарықтың төріне шығуы керек. Сол кезде ғана ұлттық экономиканы қалыптастыра аламыз», дейді ол.

«Trump factory» шығаратын кез келген су сүзгісінің пайдалану мерзімі – 3 немесе 6 ай. Зауыттарда қолданса 30 күнге жарайды. Құрылғының суды тазалап отыру мүмкіндігі біткен кезде оны ауыстырып тұру қажет. Айтуынша, суды алдымен құм мен топырақтан тазалап, хлор мөлшерін азайтады. Содан кейін активтендірілген көмірдің көмегімен иісін және түсін жақсартып болған соң ғана судың молекуласына кезек келеді.

Трамп Айдарханұлы бастаған шағын ұжым 2020 жылдан бері активтендірілген көмір шығаратын зауытты іске қосты. Қазір зауыт үш

ауысыммен жұмыс істеп тұр. Алғашында тәулігіне 1500 фильтр шығарса, модернизациядан кейін 4500 фильтр шығаруға мүмкіндік туды.

«Енді нарықтағы үлес те артады. Активтендірілген көмірді өзіміздің «Шұбаркөлкөмірде» ғана өндіреді. Қазір айына 1 тонна көмір алып, өндіріске пайдалана бастадық. Сол себепті өзіміз үйретіп, жаңа білікті кадрларды даярлап жатырмыз», дейді Трамп Айдарханұлы.

Осы ретте мемлекеттің шағын және орта бизнеске қатысты көзқарасын жүйелеу, дамыған елдердің тәжірибесін қаперге алу қажеттігін де айтып өтті.

«Қытай, Ресей алдымен өз бизнесінің, өз нарығының мүддесіне басымдық береді, сырттан келетін тауардың баж салығын көтереді. Қазір біз шығарып отырған су сүзгілеріне ұқсас тауарлар Ресейден, Қытайдан келеді. Үкімет өзімізде өндірілетін тауарлардың аналогіне баж салығын енгізу арқылы отандық өнімге қолдау білдірсе, бизнестің екінші тынысы ашылар еді», дейді.

Кәсіпкердің айтуынша, Үкімет отандық өнім өндірушілерге көңіл бөліп отыр. Бірақ мәселені тұтынушының талғамы шешеді.

Табыс формуласы

Трампың пайымынша, қол жеткен табыспен шектеліп қалу – кәсібіңді өз қолыңмен тұншықтырумен бірдей.

«Біздің негізгі бизнесіміз 2016 жылы, ЕАЭО шарттарына қол қойған соң басталды. 8 жылғы мылтықсыз майдандағы бәсеке босаңсуға мүмкіндік берген жоқ. Түсімнің кіріс бөлігі бизнесті еселеуге бағытталды. Ми күндіз-түні сартылдап жұмыс істеп, тауардың дизайны, болашақтағы жобасы қиялда қатталып қалды. Бар мақсат клиенттің талғамына сай келуге жұмылдырылды. Тіпті шетелге саяхат жасаған кезде де сол елдің тәжірибесін зерттеуге ұмтылды. Нәтижесінде, су сүзгісін шығаратын 1 зауыт 3 зауытқа айналып, өндірістік қуат артты. Шығарылған тауар түрінің саны 3-ке жетті. Енді төртінші зауытты іске қоссақ, нарықтағы үлес те артады», дейді.

Алдағы арманы – кәдімгі көмірдің мүмкіндігімен тек суды ғана емес, ауаны да тазарту.

Гүлбаршын АЙТЖАНБАЙҚЫЗЫ