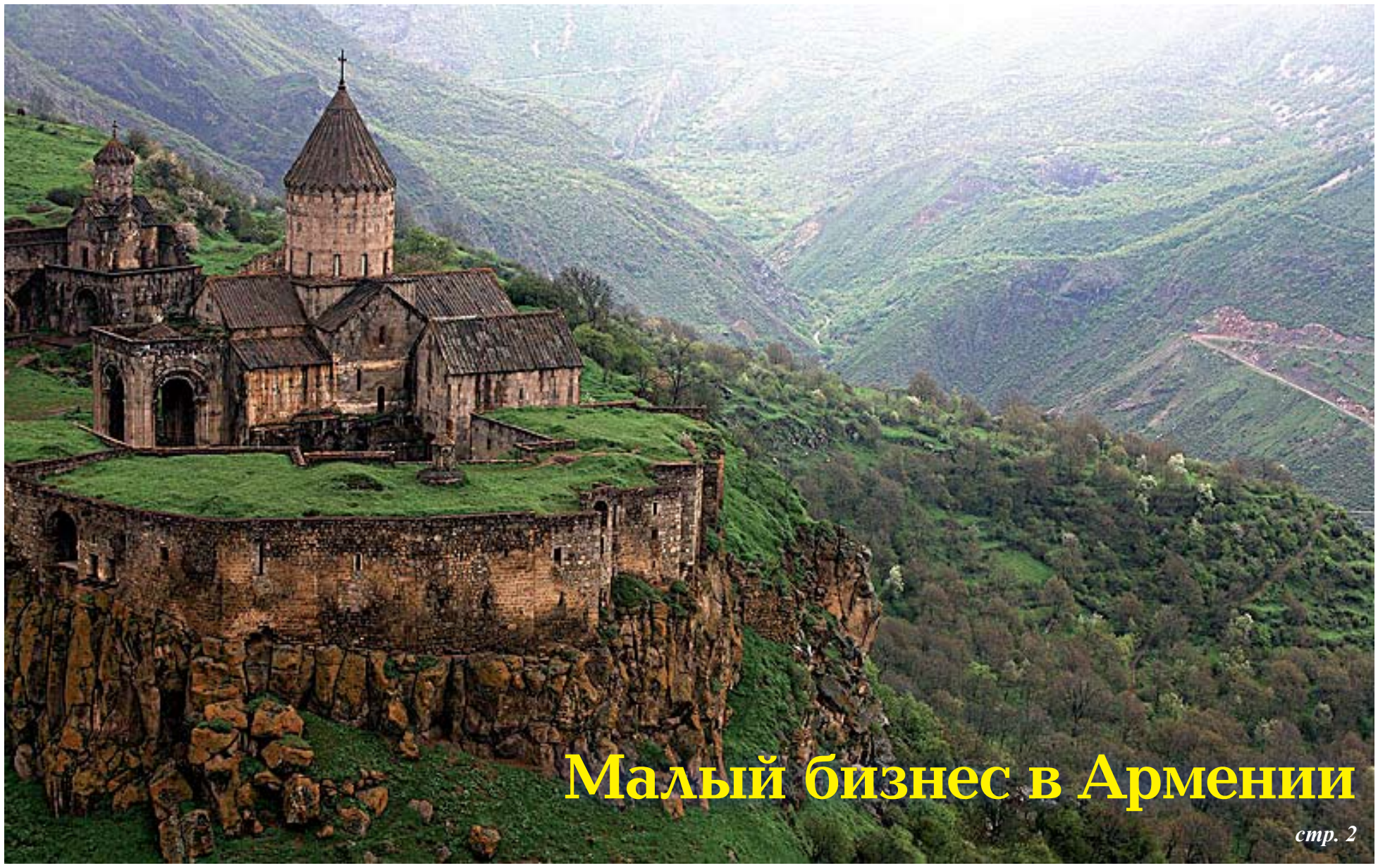
НЕЗАВИСИМАЯ ГАЗЕТА

№1(118)
январь, 2013

ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
ТӘУЕЛСІЗ ІСКЕРЛІК БАСЫЛЫМ



Малый бизнес в Армении

стр. 2

Еще один контролер

В МЭРТ РК всерьез рассчитывают, что новый надзорный орган снизит административные барьеры для бизнеса.

стр. 4

Терминатор не пощадит

С нового года все ИП и ТОО, работающие по стандартному налоговому режиму, должны установить пос-терминалы. К переходу на новые правила не готовы ни предприниматели, ни госорганы.

стр. 7

Эко-бизнес шагает по стране

Бурное развитие промышленности, помимо всевозможных благ и удобств для человека, привело и к печальным последствиям – загрязнению окружающей среды. Как перейти к «зеленым» технологиям в Казахстане, что нужно сделать, чтобы заинтересовать предпринимателей развивать эко-бизнес?

стр. 19

НАП 13 лет!

Независимая ассоциация предпринимателей
благодарит сотрудников и друзей за помощь и поддержку.
Вы были с нами в непростое время становления.
Благодаря вашей поддержке мы преодолели немало преград.
И сегодня мы полны решимости продолжать
свой путь защиты малого бизнеса Казахстана.

Желаем всем здоровья, успехов, удачи и процветания!

Президент НАП Талгат Жаудович Акуов

по предварительной записи консультирует предпринимателей, состоящих в ассоциации

г. Алматы
понедельник, вторник с 14.00 до 18.00
тел.: +7 /727/ 309-51-42/22

г. Астана
среда с 14.00 до 18.00
тел. +7 /7172/ 45-65-59, 40-04-62

Малый бизнес в Армении

В Республике Армения официально числится 172 000 хозяйственных субъектов, и около 80% из них – это субъекты малого и микро-бизнеса. Поддерживается ли правительством эта значительная часть предприятий, существуют ли для них какие-либо льготы, программы, какова система налогообложения? Об этом и о состоянии бизнеса в Армении в целом мы поговорили с Председателем Республиканского Союза работодателей Армении Гагиком Арменаковичем Макаряном.

Наш Союз работодателей существует с 2007 года и большое внимание в нем уделяется именно малому бизнесу, потому что его членская база в основном состоит из малого и микро-бизнеса. Всего в Союзе работодателей Армении зарегистрировано около 10 тысяч предприятий.

Какие бывают работодатели

В Армении работодателей можно условно разделить на 3 категории. Первая категория – это руководители постсоветских предприятий, которые остаются «совковыми» по мышлению, способам управления, уровню технологий. Вторая категория – полусоветские, полурыночные, где средний возраст руководителей – 50-60 лет. И третья категория – новые предприятия с молодыми руководителями. С точки зрения успешности наиболее эффективны молодые и средние предприятия. На старых предприятиях дела идут не очень хорошо, многие сдаются в аренду, так как они неконкурентоспособны в сегодняшних условиях.

Проблемы малого бизнеса

Малый бизнес начинает за счет собственных средств, и его инерционность очень маленькая. Если ему не помогать кредитами или другими способами, то малые предприятия не всегда могут преодолеть этот опасный пролет и стать устойчиво развитым предприятием.

В Армении банковские кредиты для производства имеют достаточно высокий процент, ставки около 11-12% годовых. При этом еще от всей стоимости недвижимости, предоставляемой в качестве залога в банк, предприятия получают около 40-45%.

Малые предприятия плохо знают законы и изменения законодательства, и из-за этого они не готовы защищать свои интересы.

Очень сильно выражена неравная конкуренция. К сожалению, из-за наличия коррупции, от этой неравной конкуренции страдают предприятия малого бизнеса. И это приводит к тому, что они зачастую становятся пессимистами, не планируют свой бизнес на долгосрочную перспективу, боятся получать кредиты. Правительство предпринимает шаги для решения этой проблемы, функционирует антикоррупционная комиссия.

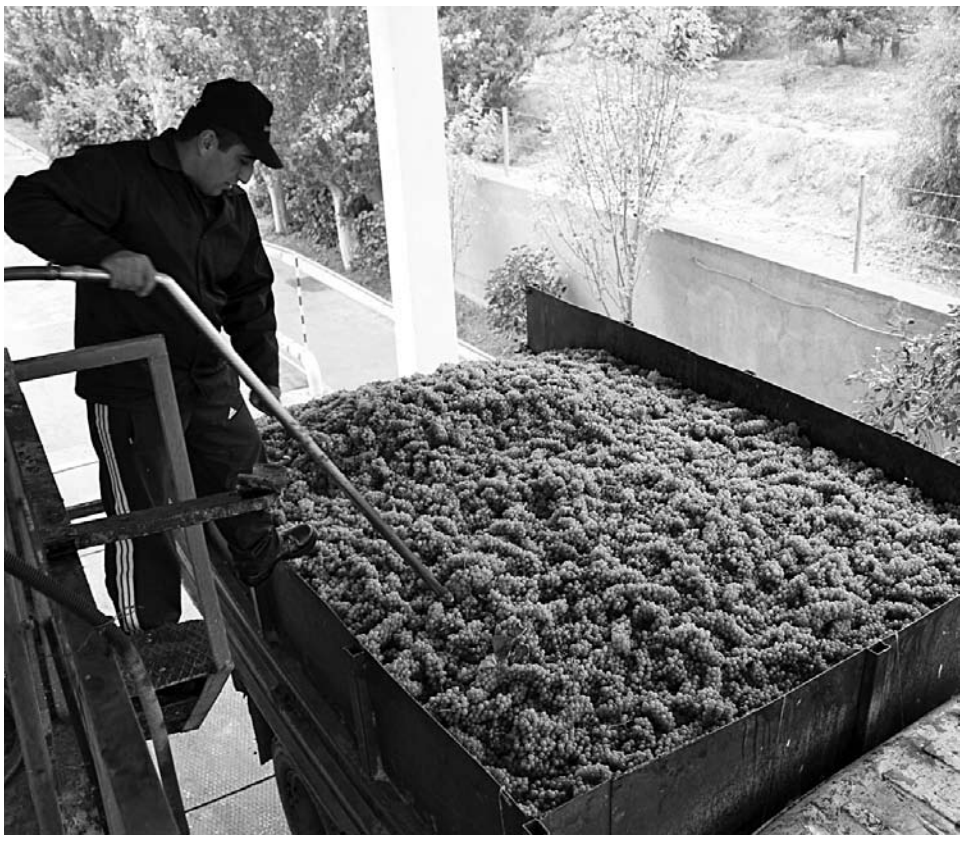
Кадры – еще одна большая проблема, хороших кадров в стране не хватает. Малому бизнесу приходится сложнее в этом вопросе, в отличие от крупного бизнеса, который имеет больше возможностей нанимать хороших специалистов.

Не развита инфраструктура, особенно в регионах, которые отстают от Еревана. Около 48% всего бизнеса сосредоточено в Ереване, и 49% населения живет в Ереване. Малый бизнес дает ВВП около 43%, но если распределить его по регионам и по количеству малых предприятий, то это не более 6-7%.

Вообще же в Армении в государственном и частном секторах, вместе взятых, работают 470 тысяч людей, уровень безработицы по официальным данным за последнее время несколько вырос и составляет почти 7%, а по неофициальным данным – 18%.

Помощь бизнесу

После экономического кризиса правительство взялось за решение этой проблемы путем реформирования инспекционной системы. До сих пор у нас существуют 18 инспекционных органов (налоговая инспекция, пожарная служба, трудовая инспекция и т.п.). После кризиса по решению правительства предприятия малого бизнеса, которые имеют менее 150 тысяч долларов годового оборота, освободили от большинства инспекционных проверок, оставили всего 3 органа, которые имели право проверять, остальные должны были обращаться в правительство и получать разрешение премьер-министра для того, чтобы идти с проверкой на предприятие. Сейчас у нас по-прежнему остается этот уровень в 150 тысяч, но с 2013 года будет введен единый налог от оборота, что еще немного снизит бюрократию. А из 18 инспекционных органов должны остаться 6-7, многие объединятся друг с другом, некоторые будут упразднены.



Идеи по кооперации

Крупный бизнес очень плохо сотрудничает с малым бизнесом. К примеру, очень часто организация импортирует сырье, производит что-либо, и затем продает в супермаркетах или по своей сети. Получается замкнутая цепочка, куда войти очень трудно. Мы говорим о том, что нужно менять законодательство, мы уже подготовили свое предложение. Идея в том, чтобы малый бизнес по закону имел право сотрудничать с крупным бизнесом. Приведу пример: крупный производитель купил лист металла, разрезал его, у него остались кусочки, остатки. Их он не может продать, потому что должен будет продавать их по такой же рыночной цене, или же сдать в металлолом, за что он вообще выручит копейки. Можно в этом случае разрешить продать остатки малому предприятию за половину рыночной цены или же по той цене, по которой оно готово купить, чтобы изготовить какие-то изделия.

Малый бизнес часто начинает функционировать, арендуя территории, помещения, которые не может выкупить. Много средств уходит на аренду помещения, оборудования и так далее. Лизинговые схемы пока работают неэффективно, сейчас около 18-19% годовых надо платить за лизинг оборудования. Правда, сейчас наше правительство ввело еще новшество. Раньше, если предприятия импортировали оборудование для переоснащения предприятия, то НДС и таможенную пошлину они оплачивали сразу на границе. А сейчас некоторые предприятия, представившие бизнес-план, могут получить специальное разрешение на отсрочку уплаты налогов до трех лет, срок зависит от суммы, на которую они импортируют оборудование. Пока такую отсрочку получили только несколько десятков предприятий, больше всего среди них все-таки крупных и средних предприятий, но и малый бизнес тоже представлен.

К выходу в свет готовится новая книга Талгата Акуова «Бизнес по-казахски. Защита.» Предлагаем вниманию читателей отрывки из книги.

От автора

Первая моя книга, написанная три года назад, называлась – «Бизнес по-казахски». И я хочу объяснить читателям, почему вторая книга носит точно такое же название, к которому добавлено – «Защита».

На одной из читательских конференций в ходе презентации моей первой книги мне задали вопрос по поводу названия. Почему я именно так её назвал? Помнится, я тогда с ходу отшутился, мол, чтобы книга сразу бросалась в глаза, вызывала интерес и, естественно, пользовалась спросом. А если всерьез, то, не считая устоявшегося штампа, что бизнес по-казахски подразумевает под собой взятки и поборы, у меня был еще один дополнительный аргумент в пользу этого названия. Дело в том, что любого гражданина Казахстана вне зависимости от национальности в Германии, России и других зарубежных странах иначе, как казахом, не называют. Это забавное упрощение. Все мои знакомые предприниматели, которые часто выезжали за границу, обязательно подчеркивали эту особенность. Поэтому я, не мудрствуя лукаво, решил так назвать книгу, поскольку в ней содержится много полезной и любопытной информации, касающейся особенностей ведения бизнеса в Казахстане.

Вторая моя книга, которую вы сейчас держите в руках, является результатом многолетней работы на посту президента Независимой Ассоциации Предпринимателей (НАП), когда мне на протяжении 13 лет ежедневно приходится защищать права представителей малого бизнеса. Кстати, именно они подтолкнули меня написать вторую книгу. К примеру, вот какой отзыв на мою электронную почту (nap_kz@mail.ru) пришел от бизнесмена из Астаны Берика Билялова. «Талгат Жаудович, ваша книга «Бизнес по-казахски» мне понравилась своей легкостью изложения и обилием информации о ситуации, сложившейся в секторе МСБ. Однако эта книга могла бы стать настольной, в буквальном смысле этого слова, для многих предпринимателей, если бы вы в ней описали методы защиты бизнеса от произвола чиновников. Продолжение предыдущей вашей книги было бы намного актуальней и могло бы стать бестселлером в среде как предпринимателей Казахстана, так и тех, кто в рамках сложившегося Таможенного союза хочет вести дела в нашей республике».

Обилие аналогичных отзывов, а также мой многолетний опыт и наблюдения подвигли меня взяться за продолжение «Бизнеса по-казахски». В ней я действительно сместил и расставил акценты именно на методах защиты бизнеса, как легальных, так и не очень. Причем речь идет о самых различных вещах, начиная с рейдерства в РК и заканчивая психологией взаимоотношений с пожарным инспектором или санэпидстанцией.

Насколько удался мой труд – судить, как всегда, читателю. От себя лишь добавлю, что, как неисправимый оптимист, я все-таки верю, что со временем ироничный смысл словосочетания – «бизнес по-казахски» безвозвратно исчезнет, и у казахстанцев появится гордость за принадлежность к государству, где права личности строго соблюдаются, а законы настолько исполняются, что уже не будет нужды говорить о защите интересов малого бизнеса.

Талгат Акуов

Искусство мирной войны

Нужна опция – «срочная защита»!

Говорят, что самые быстрые психологи – это полицейские и таксисты. Мол, им порой достаточно одного взгляда, чтобы оценить человека, во всяком случае, его платежеспособность. За годы работы в НАП я тоже почти не прибегаю к интуиции, а навскидку, точно разгадываю смысл и конечную цель любых бюрократических движений. К примеру, как вы думаете, зачем рядовому клерку в госучреждении томить бизнесмена в очередях или мучить требованиями принести ту или иную справку? Правильно, это тебе не бином Ньютона или даже основы ценообразования в Казахстане: ставишь цену, если берут – добавляешь, не берут – снижаешь… Разгадка проще простого и заключается в том, что он хочет вкусно кушать, либо начальство собирается на курорт. В общем, как это не назови, но элемент коррупции, вернее создание для нее питательной среды здесь налицо.

Куда труднее разгадывать циркуляры чиновников, когда они пишут ответы-отписки на твои обоснованные жалобы. Трудно здесь быть вежливым, особенно если ты – прав. Гораздо легче с теми, чье желание заработать на госслужбе шито белыми нитками. Однажды я поставил эксперимент, обратившись в Управление юстиции г.Алматы с просьбой зарегистрировать предприятие ТОО «V&P ПЛЮС». Документы на регистрацию у меня приняли, но через несколько дней сообщили, что ТОО под таким названием уже зарегистрировано. Тогда я добавил букву и вновь пошел к ним с фирмой уже «V&P Трейд Ко», но – и тут от ворот поворот. Словом, я выждал, пока меня гоняли туда и обратно почти 8 месяцев, а к названию якобы моей фирмы не добавился почти весь алфавит, от А до Я и стало – «V&P – Г»… Кстати, все это время я методично собирал их отписки и даже один приказ, почему срок регистрации прерван.

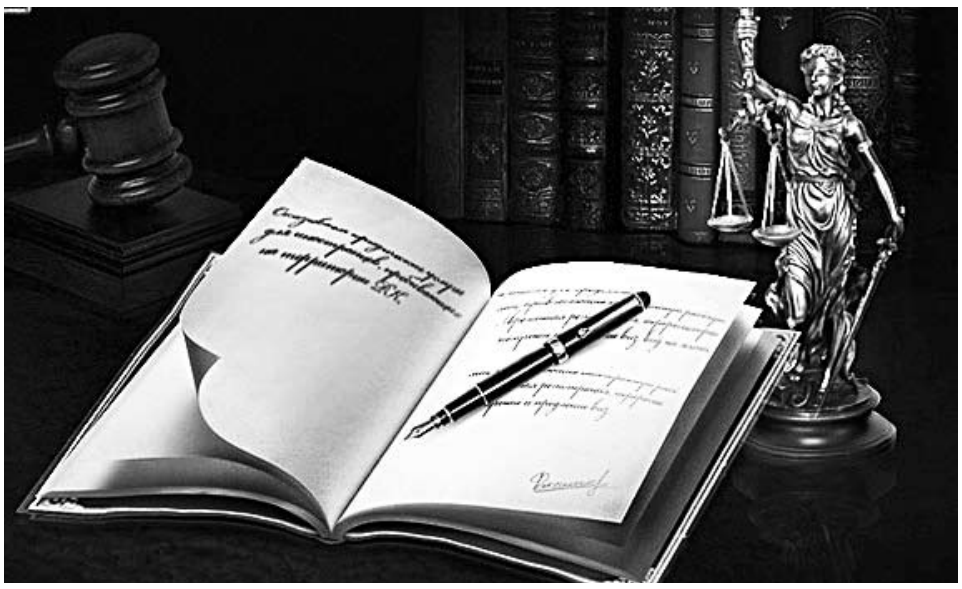
Потом я уже сам обратился с запросом в Комитет регистрационной службы Министерства юстиции РК с просьбой представить информацию о регистрации: ТОО «V&P ПЛЮС», «V&P Трейд Ко», «V&P – Г» и т.д. Но самое удивительное было позже. В официальном ответе сообщалось, что в едином государственном регистре юридических лиц данные фирмы не значатся! Получается, что все это время, а именно 8 месяцев вместо отведенных по закону 10 дней, меня намеренно вводили в заблуждение, затягивая процедуру регистрации фирмы. Ясно и для чего… А поскольку у меня на руках были все доказательства вины сотрудников Управления юстиции, включая ложный приказ, то я с чистой совестью обратился к министру юстиции РК, а также к Генеральному прокурору Казахстана с требованием наказания лиц, виновных в нарушении законодательства РК. И что? – спросите вы. Справедливость восторжествовала. Начальник Управления юстиции был уволен. Но затем, по иронии судьбы, его назначили районным акимом. И такие метаморфозы происходят в нашей стране часто.

РЕКОМЕНДАЦИЯ*. Всех этих перипетий не было бы, открой Минюст в своем веб-портале базу данных по республике всех зарегистрированных юридических лиц (ТОО, АО, ОО, ОЮЛ и т.д.) Казалось бы, что здесь сложного? Я сам бы посмотрел, есть ли в списке названий аналогичное моему или нет. Как говорится, просто и со вкусом.*

Как «жарайт» стало - «олрайт»

Помню, в далеком уже 1980 году, когда я служил в советской армии, то мне немало хлопот доставлял мой однополчанин Серик Н. Это я был шустрым и задиристым бойцом из Караганды, а тот паренек призывался из казахской глубинки и на русском практически не говорил. Так вот Серик доставал отцов-командиров тем, что на все приказы отвечал не – «так точно», а – «жарайт» (хорошо), за что частенько бывал нещадно бит старослужащими. Поскольку я был перворазрядником по боксу, спасибо за науку моему тренеру из Темиртау Виктору Ивановичу Гинкелю, то мог постоять и за себя и за того парня. Однажды я вступил в словесную дуэль, защищая земляка, но когда услышал насмешки и в свой адрес по поводу фамилии, то не стерпел и ввязался в драку со «стариками». Делу неожиданно придали националистический оттенок, и поэтому за него взялся майор из особого отдела, которого все панически боялись. В первую очередь особист углубился в этимологию. Узнав перевод, он хмыкнул и блеснул знанием английского языка, заявив, что слово – олрайт (all right), является синонимом казахского слова – жарайт, мол, оба они обозначают одно и тоже – хорошо! Мы в ответ дружно ему поддакивали и, в итоге, все для нас закончилось «жарайт-олрайт». Взыскания получили те, кто их заслужил, а нас с Сериком вплоть до демобилизации не задевали, пустив слух о двух «сумасшедших казахах», которых лучше обходить стороной.

После армии я устроился слесарем на Карметкомбинат, но пока с головой не окунулся в общественную деятельность на посту председателя МЖК, присущая с детства любознательность не давала мне покоя. Я заинтересовался своей родословной (шежире) и происхождением фамилии – Акуов. Оказалось, что в казахской транскрипции она произносится совсем по-другому, а корень фамилии происходит от слова – Уку (сова). Так звали моего далекого предка, который слыл в Семипалатинской волости мудрым человеком, своеобразным степным философом.



К сказанному добавлю, что, помимо бойцовских качеств, привитых мне занятиями боксом, в работе по защите прав предпринимателей мне очень помогает неуемная энергия, а также привычка мало спать и много работать. Кстати, за эти черты характера, если они мне достались от предка Уку (в русской транскрипции – Аку), я ему очень признателен! Я столь подробно рассказываю о становлении своего характера, потому что в отзывах на мою первую книгу многие читатели указывали на то, что я не раскрыл в ней себя как личность. Поэтому такими деталями, взятыми из жизни, я думаю восполнить этот пробел и удовлетворить ваше любопытство. Насколько мне это удалось, судить вам.

Независимая ассоциация предпринимателей со дня своего основания, а это 13 лет, взяла на вооружение такие методы работы с государственными структурами, как гласность и прозрачность, привлекая для этого представителей СМИ. Поэтому почти ежемесячно в офисе НАП на протяжении многих лет проводились различные круглые столы, пресс-конференции, брифинги, пресс-туры и другие резонансные мероприятия. Словом, обычная практика общественной организации, поставившей перед собой цель – защищать права предпринимателей. В архиве НАП жалобы предпринимателей и официальные ответы госорганов занимают несколько стеллажей, а если точнее – то 275 солидных томов переписки, которые могли бы стать классикой эпистолярного жанра взаимоотношений человека с чиновником! Объективности ради, давайте здесь рассмотрим лишь одну жалобу из тысяч других, ей подобных.

В НАП обратился с жалобой на действия сотрудников РУВД индивидуальный предприниматель Кобзев. Он был возмущен тем, что к нему в магазин «Диво» пришли четыре сотрудника РУВД во главе с лейтенантом полиции Кожабергеновым и незаконно изъяли у него товар.

Рассмотрев все обстоятельства этой жалобы, юристы НАП сделали вывод, что сотрудники РУВД пришли к предпринимателю без официального разрешения на проверку (предписания), незаконно изъяли товар и тем самым совершили коррупционные правонарушения. После вмешательства НАП и прокуратуры все сотрудники РУВД, принимавшие участие в незаконной проверке, были привлечены к дисциплинарной ответственности. Товар был возвращён.

Еще один контролер

Министерство экономического развития и торговли (МЭРТ) предлагает создать новый надзорный орган, который будет контролировать государственные органы на предмет того, насколько правильно они регулируют предпринимательскую деятельность. В министерстве всерьез рассчитывают, что это снизит административные барьеры для бизнеса.

Сегодня, согласно закону «О государственном контроле и надзоре», в 122 сферах деятельности частного предпринимательства осуществляются контроль и надзор. Как можно в таких условиях заниматься бизнесом? Фактически, значительную часть времени предприниматель тратит не на то, чтобы производить продукцию, оказывать услуги, а на сбор всевозможных справок, документов, разрешений у чиновников многочисленных ведомств. Сюда же можно отнести бесконечные проверки различными госорганами, зачастую дублирующими друг друга.

В этих условиях создание очередного надзорного госоргана, который будет контролировать, как другие уполномоченные органы исполняют свои регулирующие функции, выглядит абсурдом. Есть известная поговорка – «ворон ворону глаз не выклюет», подтверждение которой на практике мы видим регулярно, когда обращаемся с жалобами на произвол чиновников первому руководителю ведомства. И даже существующие сегодня надзорные органы зачастую принимают сторону своих коллег. Поэтому лучше просто убрать неограниченные полномочия наших контрольно-надзорных органов, а еще лучше – просто сократить их количество до минимума.

Наши государственные институты должны оказывать качественные услуги гражданам, в том числе и предпринимателям. На деле же, служащие в этих учреждениях считают, что клиенты обязаны им угождать, что это они ставят свои условия просителям и в их власти давать разрешения или же нет.

Есть опыт развитых стран, где государство сняло с себя многие регулирующие функции, полномочия и передало их гражданским институтам, в рыночную, конкурентную среду. В государствах – членах ОЭСР нет такой армии проверяющих бизнес, как у нас.

В соседней Грузии значительную часть предприятий проверяют не налоговые инспектора, а аудиторские компании. В Армении после кризиса предприятия малого бизнеса, которые имеют менее 150 тысяч долларов годового оборота, освободили от большинства инспекционных проверок. Оставили всего 3 органа, которые имеют право проверять, остальные должны обращаться в правительство и получать разрешение премьер-министра. А с 2013 года из 18 инспекционных органов останутся только 6-7.

Вот такой опыт целесообразно перенимать и нам, чтобы облегчить ведение бизнеса. Иначе мы и в 2020 году не достигнем поставленной главой государства задачи довести удельный вес МСБ в валовом внутреннем продукте (ВВП) страны до 40 процентов. Для примера, если в 2006 году вклад МСБ составлял почти 16 процентов, то в 2012 году – около 20 процентов. Для сравнения, у наших соседей в Узбекистане доля МСБ равняется 51 проценту, а в Кыргызстане превышает 40 процентов.

Зарубить себе на носу

«Государственный служащий содержится на налоги населения Казахстана, они вас наняли, включая меня, чтобы мы им служили, а не для того, чтобы они вам служили! Зарубите себе на носу или еще где-нибудь».

Н. Назарбаев о роли госслужащих на встрече с акимами

Что немцу хорошо, то...

Идея объединения всех предпринимателей Казахстана в последние 10-12 лет будоражит бизнес-сообщество. Были неоднократные попытки создать региональные, республиканские объединения предпринимателей.

Особенности казахского бизнеса

С 2005 года Союз «Атамекен», ссылаясь на опыт Австрии и Германии, призывает к единению под крышей национальной палаты. В принципе, лидеры общественных организаций за то, чтобы предприятия входили в союзы и своим участием, членскими взносами помогали решать проблемы бизнеса. Сегодня только 5-7 процентов предпринимателей организованы в ассоциации, остальные – сторонние наблюдатели.

Связано это во многом с болезнями роста молодого бизнеса Казахстана, массовой практикой ухода от уплаты налогов, поскольку, решая дилемму – платить взятку или взятку и налоги, люди выбирают то, что им выгоднее. Наши законы сегодня не работают, их не исполняют ни представители госорганов, ни предприниматели. Поэтому проще работать в «тени». А в этом случае нет необходимости входить в какие-либо ассоциации, пытаясь через них решать проблемы.

В то же время у предпринимателей есть опасения, что Национальная палата может стать еще одной фактически государственной структурой. Сегодня худобедно есть конкуренция между ассоциациями за привлечение новых предприятий в свои организации. Будет ли такая состязательность в условиях, когда ты обязан быть членом одной структуры?

Думается, что здесь уместна была бы определенная поэтапность. Первые объединения ремесленников (гильдии) в Германии стали появляться 700-800 лет назад, в средние века. Немецкие предприниматели прошли большой путь, чтобы осознать необходимость объединения. Нашему же бизнесу всего 20 лет. Готов ли он в обязательном порядке быть членом какого-либо союза?

А как в Германии?

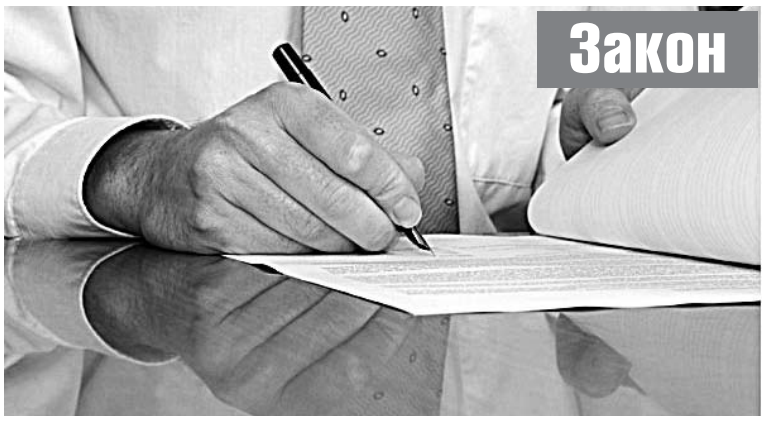
НАП работает с коллегами из Германии, в частности есть совместные проекты с одной из Ремесленных палат. Так вот, у них есть правило, по которому человек, который хочет заняться бизнесом, должен зарегистрироваться или в местной ремесленной палате, если он представляет малый бизнес, или в торгово-промышленной – для среднего и крупного бизнеса.

Эти палаты живут за счет оказания различных услуг для своих членов, при этом значительную долю занимают вопросы подготовки рабочих кадров. Местный и федеральный бюджет выделяют им деньги, а также предприниматели отчисляют средства в специализированные фонды. В бюджете, например, ремесленной палаты, с которой мы сотрудничаем, сами членские взносы составляют 9 процентов. Все остальное – это оплата за услуги.

Наряду с палатами, действуют и гильдии ремесленников, аналог наших отраслевых ассоциаций, куда те же члены ремесленных или торговых палат могут входить на добровольных началах. Таким образом, в Германии параллельно работают два типа организаций бизнеса.

Нурсултан Назарбаев подписал закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам государственной регистрации филиалов и представительств», направленный на упрощение создания и деятельности юридический лиц, их филиалов и представительств, – сообщает пресс-служба президента.

Услуги станут доступней



Изменения позволят открывать фирмы через Интернет. Если предприятие создается другим юридическим лицом, то отпадает необходимость предоставлять справки с налоговых органов. Вместо действующей формы «Свидетельства о регистрации» вводится электронная справка.

«Теперь субъектам, претендующим на открытие бизнеса, будет достаточно уведомить регистрирующий орган о начале предпринимательской деятельности. Таким образом, многие недостатки существующих разрешительных процедур этим проектом закона устраняются. Комплекс принимаемых мер позволит открыть бизнес в течение 1 дня (в настоящее время на регистрационные процедуры отводится 7 дней)», – пояснил министр юстиции Берик Имашев.

Что касается упрощения процедуры ликвидации юридического лица, то представленным проектом закона предлагается сократить число необходимых для этого документов с 11 до 8. Планируется исключить из перечня справку о налоговой задолженности (она может быть истребована в автоматическом режиме), ликвидационный баланс и решение об его утверждении. При этом срок регистрации процедуры прекращения деятельности фирмы будет сокращен с 10 до 5 рабочих дней.

Ожидая встречи

Серику Туржанову 17 января исполняется 50 лет. НАП поздравляет своего коллегу и друга с юбилеем и желает ему здоровья, оптимизма, силы духа.

Мы знаем его как активного, инициативного руководителя департамента малого бизнеса акимата города Алматы, учредителя компании «Киік», человека с активной жизненной позицией.

Президент НАП Талгат Акуов:

– Серика я знаю 10 лет, как честного и порядочного предпринимателя. Он проявил себя, как принципиальный противник коррупции среди чиновников. Благодаря его усилиям был решен целый ряд проблем, связанных с развитием отечественного предпринимательства.

Окружающих его людей привлекали компетентность и профессионализм Серика, умение консолидировать интересы предпринимателей разных отраслей в единое русло защиты МСБ от контрольно-надзорных органов.

Его товарищи по работе в партии «Нур Отан» утверждают, что Серик Туржанов был всегда одним из тех, кто откровенно говорил правду, даже тогда, когда она была нелицеприятной. Работая в партии «Нур Отан», он был членом Политсовета. Серик занимал стойкую гражданскую позицию по любому вопросу и имел свое собственное мнение, которое не боялся высказывать.

Его мышление поражало людей своей масштабностью и охватом проблем и вопросов, которые он мог решить. Предприниматели шли к нему за советом, юридической помощью, а иногда и просто за моральной поддержкой.

Вся жизнь – борьба

Мнение

Эльмрат Джусупеков – предприниматель, занимающийся мебельным и пивным бизнесом, один из нечасто встречающихся примеров борца за идеи и принципы, человека, не дающего взятки чиновникам, и не боящегося открыто против них выступать, обжаловать незаконные действия и добиваться справедливости, пусть даже ценой собственного времени и нервов.

Была бы касса, а штраф найдется

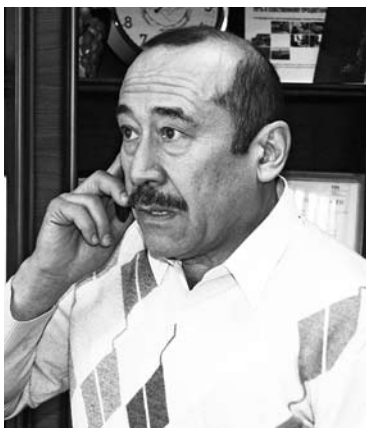
Как говорит Эльмрат Джакемжанович: «За 11 лет в бизнесе вся моя работа заключается не в работе, как таковой, а в борьбе со всеми этими государственными органами». В качестве примера он поделился случаем разбирательства с налоговой инспекцией и административным судом. Во время очередной налоговой проверки в его пивном магазине налоговики ничего существенного не обнаружили, по кассе все сходилось, но тем не менее они нашли незначительные и весьма сомнительные нарушения, за которые в общей сложности набежал штраф в 200 МРП, то есть более 300 тысяч тенге. Предприниматель обратился к начальнику налоговой инспекции, пытался доказать свою правоту, но его дело все-таки передали в административный суд. «Я пошел с апелляцией в областной, Верховный суд, но они оставили решение без изменений, Генеральная прокуратура тоже. Судья предложил попросить разрешения выплачивать штраф частями, ежемесячно в течение полугода. Я обратился к судебным исполнителям, написал им три письма: ответа не было. На следующий же день, как только вышло решение суда, ко мне пришли судебные исполнители с требованием оплатить штаф немедленно. Я сказал – сразу не могу, это для меня большие деньги. Они ответили, что «если ты дашь нам какую-то сумму, мы можем отсрочить оплату на один месяц». Я отказался дать взятку и начал постепенно выплачивать, по 20 тысяч тенге, чтобы оплата уже шла. Через пару месяцев меня вызвали и сказали, что в течение 5 дней я должен всю сумму погасить. Я собрал все деньги, занял, заплатил, доложился судебным исполнителям. Но когда через полгода я захотел продать свой частный гараж, то выяснилось, что на все мое имущество наложен арест».

В течение месяца предприниматель пытался прояснить ситуацию, пока в Департаменте юстиции наконец не узнал фамилию судебного исполнителя, который наложил арест. «Я пришел к нему, а он мне говорит: «Ты не исполнил предписание. Да, ты оплатил, но опоздал, и должен оплатить еще наши 10%, это примерно 30 000 тенге. Можешь жаловаться, куда хочешь, но ты должен оплатить, иначе нам придется применить санкции и арестовать оставшееся имущество». В конце концов Эльмрат Джакемжанович обратился к президенту НАП и написал обращение. В течение 20 дней вопрос был решен. «Я пришел к начальнику отдела судебных исполнителей, он признал, что было нарушение, превышение полномочий со стороны судебного исполнителя, и ему сделали предупреждение!»

Затейливая архитектура

Еще одна наболевшая ситуация предпринимателя касается сложностей с земельным и строительным вопросом.

– Я построил магазин мебели «Дивандар» согласно требованиям всех инстанций и подал документы на утверждение оформления магазина. Начальник Управления архитектуры и градостроительства г. Алматы сказал, что поможет в получении утверждения, если я отремонтирую крышу и фасад дома, в котором находится мой магазин. Для меня это было очень дорого, но я согласился пойти на такие затраты. От меня потребовали гарантийное письмо, но разрешения я все равно не получил, дело опять ушло в административный суд. После вынесения решения так же на следующий день ко мне пришли судебные исполнители и потребовали «немедленно убрать магазин». Я ответил, что не могу убрать его прямо сегодня, но могу демонтировать в течение меясяца. Они пригрозили, что в таком случае пригонят бульдозер и сломают его сами, но если я дам им 800 долларов, то они позволят неделю отсрочки. Я написал жалобу их начальнику. Он вызвал меня, посмеялся, сказал, что они так пошутили, и дал мне месяц на демонтаж постройки. После этого я начал заново собирать документы, узаконил землю под строение и сейчас ищу деньги, чтобы прилично достроить магазин. Я потратил на строительство почти 3 года и еще 2 года не могу сдать его в эксплуатацию. За это время я собрал 12 заключительных экспертиз, 4 разрешения от ГАСК на строительство, но сейчас архитектура не хочет у меня его принимать. Архитектор Бостандыкского района сказал: «Я любыми путями у тебя его не приму» (за время моего строительства сменились четыре архитектора).



Если бы чиновники давали работать

Предприниматель, имеющий богатый опыт общения с различными чиновниками, представителями госорганов, считает, что 90% чиновников непорядочны, руководствуются только жаждой наживы за счет обычных граждан, предпринимателей. «Если бы чиновники работали честно, их зарплату легко можно было бы увеличить в 2-3 раза. Потому что если бы мне, предпринимателю, дали спокойно работать, я бы производил в 3-4 раза больше, чем сейчас, и соответственно, платил бы больше налогов».

Новости

Единый сертификат соответствия

Сегодня вступили в силу семь техрегламентов: о безопасности парфюмерно-косметической продукции, безопасности игрушек, упаковки, средств индивидуальной защиты, безопасности продукции легкой промышленности, на пиротехнические изделия и продукцию, предназначенную для детей и подростков. Вот по этим видам продукции с соответствующими кодами ТНВЭД сегодня может выдаваться единый сертификат. Когда мы говорим «единый», мы подразумеваем, что сертификат выдан в РК и признается и в России, и в Беларуси, без дополнительных процедур подтверждения соответствия.

Генеральный директор РГП «Казахстанский институт стандартизации и сертификации» КТРМ МИНТ РК Арман Шаккалиев

Бизнес-инкубаторы

В середине 90-х в Казахстане активно открывались бизнес-инкубаторы. Куда они подевались, ведь на их создание государство в свое время выделяло немалые средства?

В 1998 году в Алматы был открыто первое такое учреждение, где должны были помочь начинающему бизнесу встать на ноги в течение трех лет, после чего оперившиеся бизнесмены должны были съехать с бизнес-инкубатора и начать самостоятельную жизнь. Однако этого не случилось: первые 33 фирмы как зашли сюда, так и остались на многие годы. Тем самым была нарушена первая заповедь – «научился бизнесу, передай свое место в инкубаторе следующему новичку».

Такие же инкубаторы открывались и в других городах Казахстана. В основном, они были в управлении местной исполнительной власти. Практически все они не выдержали суровых реалий нашей жизни. Мы не смогли перенести успешный зарубежный опыт на нашу почву. Как правило, все эти заведения в США, Европе, Турции работают по принципу государственно-частного партнерства. У нас же об этом только говорят.

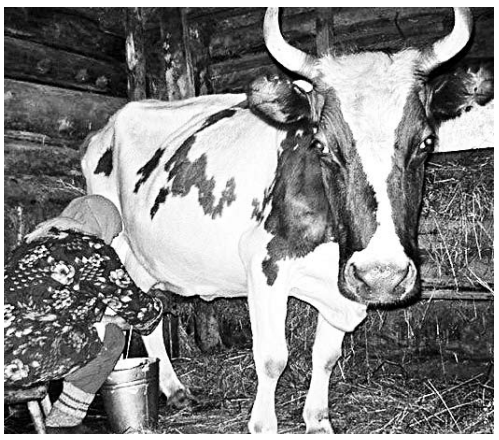
Конец эмбарго на кыргызское молоко

Ветеринарные службы стран Таможенного союза проверят молокоперерабатывающие предприятия Кыргызстана на качество и безопасность. Такая договоренность была достигнута во время встречи в Астане, посвященной вопросам возобновления экспорта молочной продукции из Кыргызстана в Казахстан.

Первый заместитель директора госинспекции по ветеринарной безопасности КР Самат Алиев представил специалистам министерства сельского хозяйства Казахстана все необходимые документы для изучения возможности снятия ранее введенных ограничений на ввоз молока из Кыргызстана.

«В ходе переговоров были обсуждены вопросы организации сбора цельного молока из благополучных по заразным болезням животных зон и регионов, установки дезбарьеров для ветеринарно-санитарной обработки автотранспортных средств и усиления ветеринарного контроля на контрольно-пропускных пунктах», – рассказал Алиев.

В ходе встречи в Астане также был поднят вопрос об открытии координационного центра международного эпизоотического бюро по контролю для Центральной Азии по диагностике ящура.



Данный орган, как отметил Алиев, позволит выработать единые подходы по профилактике и предотвращению распространения ящура на территории Центрально-азиатских стран.

BNews.kz.

Будни малого бизнеса

Регионы

Большинство предпринимателей малого бизнеса Павлодарского региона продолжают балансировать на грани выживания. Нехватка финансовых, материальных ресурсов остается хронической проблемой. Психология массового предпринимателя не претерпела существенных позитивных изменений. Недостаток и непостоянство законов и нормативов для предприятий малого бизнеса отрицательно влияют на деятельность субъектов бизнеса. Но, как часто бывает в нашей стране, даже если и принимается мало-мальски качественный законопроект, отсутствие механизмов его реализации сводит на нет все старания законотворцев.

Как известно, с 1 января 2013 года все предприниматели, реализующие товары на рынках, обязаны иметь кассовые аппараты либо встать на специальный налоговый режим. Да, конечно, данная мера исключает коррупционную составляющую, как было ранее, при системе разовых талонов. Но эксплуатация данных кассовых аппаратов в нашем регионе невозможна технически, из-за того, что в нашем регионе зимы очень холодные. Эта зима – тому подтверждение: температура на улице не поднимается выше -28°С вот уже третью неделю. Приобретение же патента ограничивает возможности предпринимателя. Как правило, у него две-три торговых точки, столько же продавцов.

Но и это сравнить нельзя с теми барьерами, которые фиксируются в регионах в сфере энергетической инфраструктуры. Для большинства предпринимателей новые подключения к энергосети недоступны, в абсолютном большинстве случаев тарифы на электроэнергию просто грабительские.

Решение этих вопросов возможно только на республиканском уровне. Наш регион является приграничным, постепенно наши прилавки заполняются товарами партнеров по ТС. При этом отечественным производителям все сложнее конкурировать по причине удорожания тарифов монополистов на свет, воду, тепло. Государством не продуманы механизмы сдерживания данных тарифов для хозяйствующих субъектов, создания преференций. В итоге мы видим плачевное состояние отечественного бизнеса.

По-прежнему процветает коррупция. При этом, правда, вымогательство взяток и подношений стало более завуалированным, но точки концентрации коррупции сохранились. Это, главным образом, разрешительные процедуры в сферах земельной собственности, землепользования и строительства. Порой чиновники по-разному трактуют земельный кодекс для разных людей, когда для одних возможно строительство объекта, а для других – нет, по причине того, допустим, что спорное место является сквером. К примеру, ИП Комаров вот уже два года не может добиться истины.

Нет завершающей точки и в вопросе «стометровки» со стороны государства. С определенным постоянством налоговый департамент продолжает набеги на объекты торговли, каждый раз пополняя бюджет штрафами. Отсюда и недоверие к чиновникам, обещавшим решить существующие проблемы.

При отсутствии специального института, представляющего интересы МСБ, единственным разработчиком общей концепции развития отечественного предпринимательства остаются государственные ведомства. Ведь малые предприниматели так и не стали соразработчиками правил игры в казахстанский капитализм. Той самой игры, в которой им декларируется столь важная роль. Что касается массовой предпринимательской психологии, то перелом в ней напрямую зависит от искоренения неформальных, неправовых отношений во взаимодействии бизнеса и власти. А пока малый бизнес у нас больше напоминает самозанятых, в отличие от существующих на Западе небольших предприятий далеко не семейного типа.

Бейбыт Назимова,
председатель Павлодарского филиала НАП РК

Павлодарский филиал НАП ежедневно имеет дело с проблемами предпринимателей, принимает участие в их судьбах, помогает решать сложные вопросы. Трудности предпринимателей Павлодара и Павлодарской области во многом схожи с проблемами всех остальных регионов страны, но все случаи, безусловно, разные.

Поможем, чем сможем

О том, с какими проблемами приходят в ассоциацию предприниматели и как их решают специалисты, рассказывает Директор юридического агентства НАП (Павлодар) **Сергей Старчук**.

Бесплатный сыр в мышеловке

Уже два года действует госпрограмма в поддержку предпринимательства «Дорожная карта бизнеса – 2020». По ней есть много нареканий, в частности участников программы проверяют 5 госорганов. Ясно, что в таких случаях неизбежны споры, конфликты.

К нам поступила коллективная жалоба от 30 предпринимателей на действия сотрудников финансовой полиции Павлодарской области, санкционированные Прокуратурой Павлодарской области. Жалоба заключалась в том, что предпринимателей вызывали в органы финансовой полиции и допрашивали, причем в грубой форме, относительно получения бесплатных услуг в управлении предпринимательства по госпрограмме «Дорожная карта бизнеса – 2020».

В управлении предпринимательства по этому инциденту сообщили, что финансовая полиция проводит проверку по использованию бюджетных денежных средств. Получая бесплатные услуги от госорганов, предприниматели стали больше доверять государству, но из-за подобных инцидентов они всерьез обеспокоились за свой бизнес и потеряли желание сотрудничать с госорганами в дальнейшем. К тому же, по словам предпринимателей, ранее их заверили, что получая бесплатные услуги, они не будут подвергаться преследованиям правоохранительных органов, что, как оказалось, не соответствует действительности.

Так что в данном случае из-за некорректной и несогласованной работы госорганов – «Даму», управления предпринимательства и прокуратуры области с финансовой полицией результаты госпрограммы «Дорожная карта бизнеса – 2020» негативно отражаются на самих предпринимателях, а также на их отношении к подобным государственным программам.

Превышение полномочий

Предприниматель обратился за помощью в связи с тем, что специалисты Комитета экологического регулирования и контроля провели проверку по поводу загрязнения почвы ГСМ, сами сделали отбор образцов, сдали их на анализ в лабораторию и выставили штраф за загрязнение почвы и воздуха. Однако в суде подтвердили, что специалисты не имели права осуществлять отбор образцов, т.к. не обладают такими знаниями и полномочиями. Данное дело было разрешено в пользу предпринимателя. Однако сам факт случившегося инцидента свидетельствует о том, что специалисты Комитета экологического регулирования и контроля не знают своих полномочий, а в законе нет четких норм, касающихся проведения проверок.

Отказ от товара

Мы получили обращение от предпринимателя в связи с тем, что он подписал договор о государственных закупках, поставил в указанные сроки товар (живые цветы), а заказчик (государственное учреждение) отказался подписать накладную и оплатить поставку товара. После досудебных переговоров заказчик подписал накладную о приеме товара, а оплату согласился произвести в течение месяца. Такие случаи с отказом принимать товар нередки и чаще всего происходят, когда заказчик – государственное учреждение.

Земельный вопрос

Очень много проблем возникает при оформлении земельных участков. Так, несколько предпринимателей обратились к нам с жалобой, поскольку в течение 8 месяцев им затягивали оформление документов на земельные участки. Мы занялись их вопросом, и предприниматели смогли закончить оформление всех документов на земельные участки в течение 2-3 месяцев с момента обращения до момента получения документов. Это очень распространенная проблема, поскольку законодательство РК предполагает сложную и длительную, разрывную процедуру оформления земельных участков.

Создали прецедент

Был случай, когда предприниматель хотел объединить свои восемь предприятий в одно новое методом слияния, однако сотрудники департамента юстиции решили отказать в регистрации, мотивируя это тем, что раньше так никто не делал, и необходимо сначала создать новое ТОО, а после этого войти в его состав, способом присоединения. Тем не менее, законом разрешен способ слияния при создании нового предприятия. В данном случае руководство департамента юстиции поддержало наши доводы и разрешило способ слияния, и предприниматель получил документы о регистрации.

Посттаможенный аудит бизнесу вредит

Предприниматели недовольны произволом со стороны таможенных органов при проведении посттаможенных проверок импортеров. Они считают, что необходима четкая регламентация этих процедур.

Так, при проведении проверок в течение срока исковой давности (в течение пяти лет) таможенные органы могут менять код товара, и в результате заметно повышать таможенные платежи. Нередко после посттаможенных проверок предприниматели оказываются на грани закрытия своих предприятий.

Такие случаи бывали на зернохранилищах, когда в ходе проверок меняли код товара, доначисляли НДС, а также таможенные пошлины.

Социологический опрос среди таможенников:
Сколько времени вам потребуется для покупки BMW?
Украинский таможенник:
– Ну, три месяца, не меньше.
Белорусский таможенник:
– Да месяцев пять.
Казахстанский таможенник после минутного раздумья:
– Не менее пяти лет.
– ?
– Да уж очень фирма крупная.

С подобными действиями таможенников предприниматели сталкивались и при импорте фармацевтической продукции. Хотя лекарственные препараты, которые ввозятся на территорию Казахстана, имеют известный химический состав и регистрационные документы и не должны уже менять код товара.

Налоговые новшества в 2013 году

Налоги

Внесены изменения в Налоговый Кодекс на 2013 год. Предусматривается упрощенная процедура как регистрации малого бизнеса, так и его ликвидации. Упрощается порядок применения Административного Кодекса.

Предусмотрена отсрочка по налогам по итогам налоговых проверок без залога и гарантий на срок до трех лет.

1. Так, п. 1 статьи 257 Налогового кодекса РК дополнили 4 подпунктом.

Налог на добавленную стоимость не зачитывается и учитывается в порядке, установленном пунктом 12 статьи 100 настоящего Кодекса, если подлежит уплате в связи с получением: товаров, работ, услуг, указанных в счете-фактуре, оплата за наличный расчет которых с учетом налога на добавленную стоимость независимо от периодичности платежа превышает тысячекратный МРП, установленный законом о республиканском бюджете и действующий на дату выписки счета-фактуры.

То есть, если по счету-фактуре, сумма которого превышает 1000 МРП (в 2013 году 1 731 000 тенге), оплата произведена наличными деньгами, то сумму НДС, указанную в таком счете-фактуре, в зачет брать нельзя.

2. Пункт 2 статьи 627 Налогового кодекса РК дополнили новым абзацем.

При необходимости органы налоговой службы в ходе налоговой проверки могут проводить внеплановые проверки наличия оборудования, предназначенного для осуществления платежей с использованием платежных карточек (пос-терминалы).

Соответственно, все организации и индивидуальные предприниматели, за исключением работающих по патенту, по упрощенной декларации и крестьянских и фермерских хозяйств, обязаны установить такие пос-терминалы.

С 1 января 2013 года налоговые органы имеют право провести проверку на наличие такого оборудования (устройства).

Штраф за отсутствие пос-терминала возлагается на индивидуального предпринимателя в размере 40 МРП, юридическое лицо малого или среднего бизнеса 60 МРП,

а для крупного бизнеса штраф предусмотрен в 80 МРП.

При повторном нарушении в течение года штраф удваивается.

3. Часть малого бизнеса освобождается от ведения бухгалтерского учета, для них устанавливается упрощенный порядок налогового учета, который предусматривает ведение следующих книг, ведомостей и регистров: книга учета дохода; ведомость В-1 по учету денежных средств; ведомость В-2 по учету запасов; ведомость В-5 по учету расчетов с покупателями и заказчиками; ведомость В-6 по учету расчетов с поставщиками; ведомость В-7 по учету оплаты труда; ведомость В-9 по учету биологических активов; ведомость В-10 по учету движения основных средств и нематериальных активов; ведомость В-11 по учету амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам; сводная ведомость В-13; регистры плательщиков НДС.

По нашему мнению, проще вести учет в программе 1С, которая формирует налоговые отчеты, регистры и исчисляет налоги автоматически, а вышеперечисленные книги, ведомости и регистры предприниматели должны заполнять вручную. В результате обязательно будут ошибки и недочеты, приводящие к штрафам.

Галина Воробьева, заместитель директора Бухучет НАП

Терминатор не пощадит

12 декабря на сайте акимата г. Астаны появилась статья, обязывающая индивидуальных предпринимателей и юридических лиц устанавливать терминалы для платежных карт.

Я считаю, это поспособствует новым проверкам от налоговых органов и начнутся новые поборы. Но это не самое страшное. Страшно, что через несколько лет начнется массовый вывод наличных средств у населения, и каждый человек будет контролируем и напрямую зависим от своих «виртуальных» денег. Скорее всего, нам, простому народу, хотят сказать, что этими самыми действиями хотят вывести наличные с черного рынка. Но мое личное мнение – это повод под видом создания условий для народа, я тут вижу совсем другой исход. Нельзя заставлять ставить данные терминалы в обязательном порядке, а надо в рекомендуемом. Если население хочет удобства, то надо требовать эти условия у продавцов, и тогда предприниматели будут ставить терминалы добровольно.

Вы спросите, для чего я все это пишу. Дело в том, что Ваша ассоциация является авторитетной организацией, которая может достучаться до «верхов». Прошу не игнорировать мое письмо. Задумайтесь, пожалуйста, от этого зависит будущее нашей страны и нашего Народа. Заранее благодарен. *Адилет.*

С нового года все ИП и ТОО, работающие по стандартному налоговому режиму, должны установить пос-терминалы. А через год – все остальные предприниматели. Причем банки будут взимать за каждую транзакцию свой процент. Не поставит ли это государственное новшество в очередной раз в неудобную позу малый и средний бизнес страны? То же самое касается и отмены разовых талонов для торговли на рынках. *Ильхам.*

Мнение

Требование Налогового Комитета устанавливать пос-терминалы вполне резонно. К сожалению, как водится, не проведена подготовительная работа с предприятиями, банками. В результате затраты бизнеса возрастут. В НАП поступают обращения наших разгневанных предпринимателей, которые считают, что принятые решения не проработаны как с предпринимателями, так и с банками заранее. К переходу на новые правила не готовы ни предприниматели, ни госорганы. Например, услуги Алматытелекома по установке модема, подключение, стоимость интернета обойдутся в 35000 тенге. А если у предпринимателя 4 точки по городу? Тогда умножайте на 4 и получится около 140000 тенге, которые он должен ежемесячно оплачивать. Кроме этого сам пос-терминал увеличивает стоимость товара на 3-5 процентов, поскольку банки будут брать свои проценты за каждую операцию. Кстати, многие банки, как выясняется, не готовы к новшествам. А с 1 января 2013 года налоговики будут проверять установку пос-терминалов и штрафовать в случае их отсутствия ИП-шников на 69240 тенге, а юридические лица МСБ – на 103860 тенге. При повторной проверке штрафы удваиваются.

Вот такой подарок на Новый год приготовили для предпринимателей налоговые органы.

Бухучет НАП отвечает

Всеволод, Алматы:

«По незнанию налогового права я не закрыл ИП 10 лет назад. Тогда все налоги заплатил и даже лишних 2000 тенге, было решение суда о перечислении этих 2000 в бюджет как излишне уплаченные недействующим ИП. Но закрыть ИП не могу до сих пор, постоянно приходят требования заплатить то 1000 тенге, то 2000 тенге недоимок.

Не срабатывает ни решение суда, ни сроки исковой давности плюс маячит возможный штраф за каждый месяц несданной отчетности за 10 лет!

Таких предпринимателей немало. Что делать в таких случаях?»

Ответ: *Всеволод, у одного из членов НАП недавно была подобная ситуация по вопросу недоимки десятилетней давности. Мы обратились в прокуратуру и в результате недоимку убрали. Согласно п.2 ст. 46 Налогового Кодекса РК установлен срок исковой давности по налоговому обязательству и требованию – 5 лет.*

Что касается несданной отчетности, то это, действительно, нарушение налогового законодательства. В данной ситуации есть шанс минимизировать штрафные санкции по статье 68 КоАП или через суд.

Виктор Прохоров, Капшагай:

«Я – гражданин России, проживаю в Томске, супруга живет в Капшагае, у нее ИП в сфере торговли. Каждую зиму я приезжаю и помогаю ей по бизнесу, но налоговики отказывают мне в оформлении патента. Насколько это законно с их стороны и что делать в таких случаях?»

Ответ: *Виктор, согласно статье 11 Закона РК «О частном предпринимательстве» физическим лицам, за исключением граждан Республики Казахстан и оралманов, запрещается осуществлять индивидуальное предпринимательство.*

Таким образом, иностранцу запрещается открывать ИП.

12 лет экс-главе Таможенного комитета

Суд

На судебных прениях по делу экс-главы Таможенного комитета Министерства финансов РК Серика Баймаганбетова гособвинение призвало суд признать бывшего чиновника виновным в совершении коррупционных преступлений и назначить ему наказание в виде 12 лет лишения свободы, – сообщает ИА Новости-Казахстан.

Специализированный межрайонный суд Астаны приступил к рассмотрению уголовного дела в отношении Баймаганбетова 19 сентября текущего года. Экс-глава Таможенного комитета обвиняется в получении взятки частями в общей сумме $80 тыс. за назначение на должность заместителя начальника одного из областных департаментов таможенного контроля.

Кроме того, Баймаганбетову предъявлено обвинение в злоупотреблении должностными полномочиями путем дачи незаконных указаний о принятии на работу в органы таможенного контроля лиц, которые фактически не исполняли своих функциональных обязанностей.

Объединиться, чтобы выстоять

Марал Томпиев, инженер-строитель, начинал свою трудовую деятельность инженером, мастером, прорабом в различных советских, государственных строительных организациях города Алматы. Частным бизнесом занимается с 1988 года, один из первых в Казахстане открыл производственный кооператив по производству железобетонных конструкций.

С 1995 г. по настоящее время является директором частного Бизнес-Инкубатора «Универсальный комплекс малых предприятий «Медина», где создано более ста рабочих мест и успешно функционируют 30 предприятий в сфере производства, автосервиса, торговли и услуг. Автор более 200 публикаций, статей и выступлений в СМИ, ряда запатентованных научных разработок и методик. Доктор PhD по экономике.

Мнение

Влияние промышленно-строительного комплекса на экономику страны связано со стремлением к снижению стоимости строительства и, как следствие, стоимости жилья. При этом качество строительства должно отвечать соответствующим нормативным требованиям. Но низкая загрузка предприятий, связанная с более высокой стоимостью отечественных стройматериалов в сравнении с дешевыми импортными из ближнего зарубежья и Китая, не позволяет удовлетворить потребности строительной отрасли.

Своим видением развития отрасли строительных материалов делится с читателями «НГ» вице-президент Алматинской Ассоциации предпринимателей, академик Международной инженерной академии **Марал Томпиев.**

– По нашим данным, созданная в Казахстане производственная база позволяет полностью покрыть внутренний спрос по широкому спектру наименований строительных материалов. В частности, по таким видам, как цемент, изделия из бетона, стеновые и теплоизоляционные материалы, гипс, асбест, арматура, гипсокартон, щебень, песок и другие виды стройматериалов.

Наши ресурсы

В Казахстане имеется мощная минерально-сырьевая база, не уступающая России – это огромные запасы нерудных материалов, гранита, ракушечника, мрамора, глины и других. Имеется промышленная инфраструктура для дальнейшей переработки сырья в готовые строительные материалы. Разработаны карты карьеров с соответствующими геологическими изысканиями. В то же время, не в полную мощность задействованы промышленные индустриальные центры, такие, как Караганда, Темиртау, Павлодар, Шымкент и другие. Также не используются огромные запасы отходов крупных металлургических предприятий в городах Балхаш, Жезказган и Темиртау, например, при производстве строительных материалов. Данная минерально-сырьевая база может дать сильный толчок для динамичного развития отрасли.

Сегодня многие пришли к пониманию того, что нужно воссоздавать крупные панельно-строительные комбинаты.

Сегодня многие пришли к пониманию того, что нужно воссоздавать крупные панельно-строительные комбинаты. Почему панельное строительство? Это очень недорогой материал, быстро и легко монтируемый в любое время года и легко перевозимый даже в самое глухое место в Казахстане. Представьте себе, за два месяца возводился 9-этажный двухподъездный дом. К примеру, в Алматы за два года из ж/б панелей Алматинского домостроительного комбината (АДК) было построено несколько микрорайонов Аксай. На базе АДК было скоординировано типовое проектирование, благодаря чему типовые больницы, школы и дома строились и в сельской местности, где не было возможности на месте выпускать качественный бетон, и имелась острая нехватка квалифицированной рабочей силы и строительных материалов. Школы и больницы монтировались буквально за два-три месяца из панелей АДК.

Сейчас же строительство подобных общественных зданий сельской местности ведется по индивидуальным проектам из дорогостоящих материалов, что делает их существенно дороже. Кроме того, сроки сдачи объектов задерживаются из-за острой нехватки рабочих кадров и высоких транспортных расходов.

Кадры

Что касается рабочих кадров, то в Казахстане всегда была их нехватка, а сейчас тем более. Причины – большая территория и маленькое население. И, как следствие, почти на всех стройках трудятся мигранты из Узбекистана и Кыргызстана. Так как они работают незаконно, вокруг них создается криминально-коррупционное поле. У нас необходимо создать эффективную систему отбора специалистов – инженеров и высококвалифицированных рабочих из стран СНГ с использованием возможностей компьютерных технологий и упрощенной регистрации трудовых мигрантов. И не надо их бояться, пусть платят налоги и спокойно работают. Я не буду комментировать эту отдельную большую проблему, но скажу, что ее надо решать, используя опыт России.

Новые вызовы

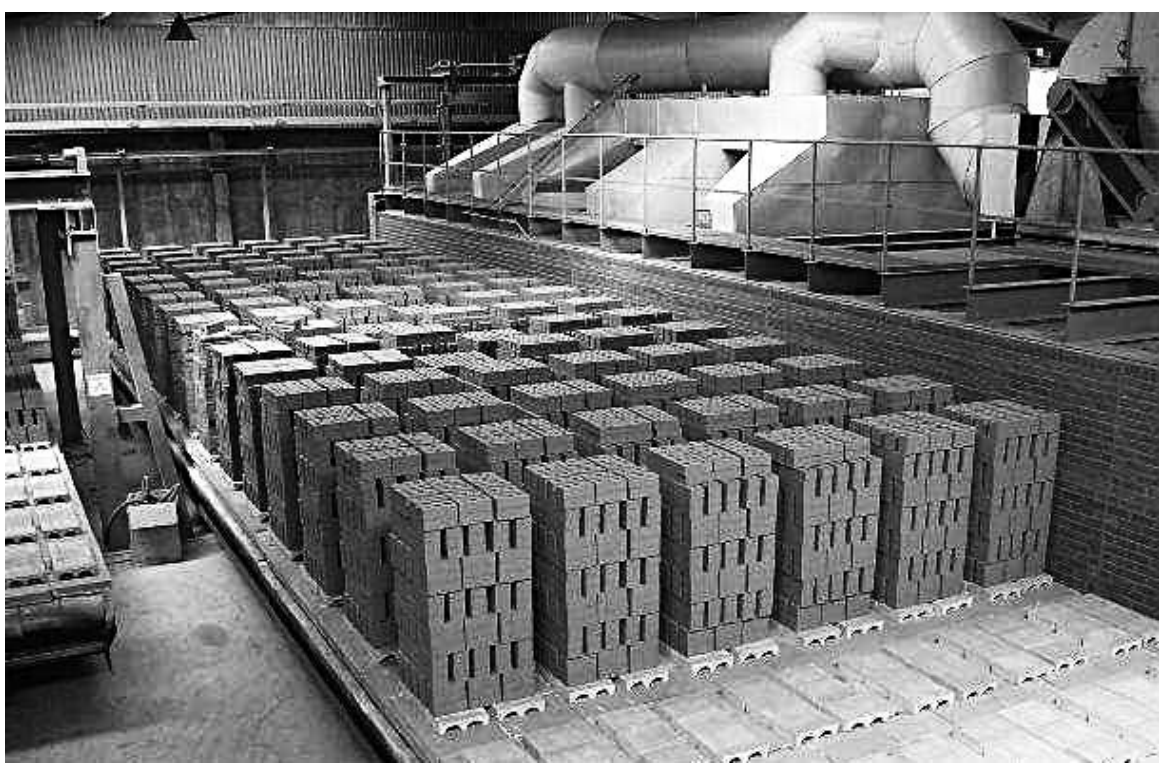
После того, как наша страна вошла в Таможенный Союз и появилось Единое экономическое пространство, отечественная промышленность почувствовала реальное давление со стороны конкурентов, производителей России и Беларуси.

У нас в стране емкость строительного рынка очень невелика, поэтому наши предприятия должны ориентироваться на экспорт в европейскую часть России и Беларусь, где большая плотность и численность населения. И чтобы успешно конкурировать с соседями, нужно всегда учитывать большие затраты на транспорт при доставке туда наших товаров.

Поэтому, у казахстанских предприятий отпускные цены на продукцию должны быть значительно ниже, чем у конкурентов. А чтобы они были ниже, у нас должны быть и экономические условия лучше. Например, цена на электричество и тариф на тепло должны быть ниже, чем в России, налоговая нагрузка однозначно меньше, бизнес-среда лучше, коррупция ниже. Кроме того, и технологии, а значит и производительность, должны быть лучше, чем у них. У нас заводы маленькие, а там большие, а чем больше объем выпускаемой продукции, тем ниже ее себестоимость. Поэтому нам надо создавать инновационные современные производства, не продавать с молотка заводы, а открывать совместные предприятия с высокой казахстанской долей. Мы должны привлекать инвесторов с высокими технологиями, поднимать престиж инженерных специальностей, привлекать молодежь и, самое главное, создать класс национальной технической интеллигенции.

Сила в единстве

Многие почувствовали, что спокойная жизнь закончилась, пошла реальная конкуренция с соседями и объемы спроса упали. Бизнесмены начинают понимать, что, если не объединиться, очень трудно будет каждому отдельному предприятию защищать свои экономические интересы, особенно на уровне Межправительственной комиссии Таможенного Союза. Большой импульс для развития производств дало Послание Президента народу Казахстана, где он четко расставил приоритеты. Если у нас не будет промышленности, то у нас не будет и экономической самостоятельности. Ведь он прав: если страна не будет ничего производить, то завтра нефть, полезные ископаемые закончатся. Пусть это будет через двадцать-тридцать лет, – все эти источники рано или поздно истощатся. И если мы к тому моменту не станем развитой страной, то у нас нет будущего. Казахстан станет окраиной мирового рынка. На одной торговле и оказании услуг мы далеко не уедем.



Независимая ассоциация предпринимателей поздравляет

Марала Томпиева

с юбилеем!

Вы, как Президент Казахстанской Ассоциации промышленности строительных материалов, внесли особый вклад в развитие инноваций и благоприятной бизнес-среды в отрасли строительной индустрии.

Искренне поздравляем Вас с пятидесятилетием, желаем Вам благополучия, творческих и трудовых успехов, как в бизнесе, так и в научной, общественной деятельности.

Гармонизация НДС «по-русски»

В декабре депутаты «Ак жола» в очередной раз подняли тему поддержки отечественных производителей. На этот раз партию предпринимателей возмутило объявление Евразийской экономической комиссией конкурса по «гармонизации» ставок НДС с соседями по Таможенному союзу.

Исторически НДС появился в период первых глобальных кризисов (которые, как известно, были кризисами перепроизводства) именно в целях сдерживания промышленного роста. Соответственно, низкая ставка НДС в Казахстане была ориентирована на обратную задачу: поощрение, а не подавление национальной промышленности.

Однако с таким «сюрпризом» в своем запросе не согласился лидер казахстанских демократов Азат Перуашев. По мнению депутата, в случае утраты существующего баланса конкурентоспособность казахстанской продукции резко снизится даже на территории самого Казахстана. К примеру, казахстанская алкогольная продукция уже практически проиграла борьбу на внутреннем рынке, потому что акцизы подняты до российского уровня. Мы почти перестали выпускать текстиль, остановились сахарные заводы, производители минеральной плиты, никак не оживет кожевенная промышленность.

Тенденцию «подминания» наших экономических интересов российскими иллюстрирует и ситуация с инициативой резкого, примерно трехкратного увеличения акцизов на табачные изделия. При сопоставимой налоговой нагрузке выигрывает тот, у кого меньше себестоимость товара, а себестоимость распределяется на масштаб рынка. И если у российского рынка масштабы в 10-12 раз больше, чем у казахстанских – ясно ведь, у кого появляется конкурентное преимущество.

Если взглянуть на эту проблему шире, то мы увидим, что россияне просто в очередной раз продавливают свои отраслевые интересы в разных сегментах экономики. И самое безрадостное в этой тенденции – то, что перед казахстанской экономикой, вместо индустриального развития, все реальнее становится перспектива деградации целых отраслей, ее деиндустриализация.

Депутаты «Ак жола» обратили внимание на то, что нашими разработчиками у российской налоговой системы заимствуются только ужесточающие факторы (в виде резкого повышения ставок налогообложения), тогда как примеры более либеральной, чем в Казахстане, практики налогового администрирования – попросту игнорируются. Так, в России давно отменена статья «Лжепредпринимательство»; сроки исковой давности по налоговым спорам сокращены до 3 лет, тогда как в Казахстане – 5 лет и т.д.

Но в свете поднятой ими проблемы многим отечественным бизнесменам впору задуматься, как долго продлится эта эффективность, и удастся ли отстоять налоговый суверенитет страны (как и приемлемые ставки НДС) от давления России и Евразийской экономической комиссии. Даже при том, что обозначившаяся тенденция прямо противоречит поручениям президента о поддержке отечественного производства.

Капитал

А Выиграл Китай

Темпы прироста валового экспорта замедлились во всех странах, однако у Беларуси замедление слабое, а в Казахстане и России очень сильное. Таким образом поддержка производителей за счет протекционистских мер в рамках ТС не дала возможности нарастить экспорт. Более того, если смотреть компоненты, то в экспорте продолжает расти доля энергоносителей, тогда как у Беларуси практически весь экспорт представлен продукцией обрабатывающих отраслей. Также надо отметить удивительный факт – белорусский экспорт в третьи страны растет куда большими темпами (в 7-8 раз быстрее), чем в страны ТС.

Больше всех от устранения взаимных барьеров выиграла Беларусь, национальный производитель которой способен закрыть внутреннюю потребность и выйти с излишками на экспорт. Выигрывает и Россия, а вот Казахстан проигрывает – его экспорт в страны ТС падает второе полугодие подряд. И здесь есть один интересный и закономерный нюанс: российский экспорт в третьи страны падает, в Беларусь – стабилизировался, а в Казахстан – растет. Иначе говоря, не российский рынок для нас, а казахстанский рынок открылся для российских производителей. Казахстанский производитель очень слаб, доля отечественного производства во внутреннем потреблении по непродовольственным товарам варьируется в пределах 0–30%, а по продовольственным товарам – около 65%, хотя в казахстанских условиях можно было обеспечить все 100%.

Таким образом, можно сделать вывод, что главное преимущество, которым завлекали Казахстан в ТС, не сработало. И здесь нельзя удивляться результату. Все предельно логично и предсказуемо. Беларусь имеет сильного производителя, который способен победить импорт на своей территории и готов выйти на чужие рынки. Российский производитель не способен полностью победить конкурентов из развитых стран, и – как выход – он перенаправляет формирующие товарные излишки в Казахстан.

Но и это еще не все. Если проанализировать валовый импорт из третьих стран в ТС, то выяснится, что он растет, а постановая раскладка показывает, что импорт из Китая продолжает расти и замещает поток с европейского направления. Например, импорт из стран ЕС за январь-август 2012 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 4,7%, а импорт из Китая вырос на 14%. То есть фактически от создания ТС больше всех выиграл Китай.

Этот отрицательный опыт приводит к главному выводу: участие в торговых объединениях не является злом или добром само по себе. До тех пор пока национальный производитель не может победить импорт на своей территории, надо максимально ему помогать, взращивая и умножая лучшие проекты, надо отказываться от участия в торговых объединениях и выстраивать отношения на основе двухсторонних договоров, которые позволяют более гибко отражать национальные интересы. А когда национальный производитель окреп, тогда и надо вступать в торговые объединения и завоевывать новые рынки сбыта.

Олжас Худайбергенов,
директор Центра макроэкономических исследований

Дожить до ВТО

Для большинства наших предпринимателей работа в условиях Таможенного союза оказалась тяжелым испытанием. Практически наш малый и средний бизнес не был готов к конкуренции с российскими крупными предприятиями. И мы сегодня видим, как все больше российских, а следом и белорусских товаров занимают прилавки наших магазинов.

Практически 20 лет наше правительство своей таможенно-тарифной политикой поощряло наш бизнес не производить товар в своей стране, а завозить его из-за рубежа. И сегодня мы пожинаем плоды той политики. По-прежнему, наш экспорт – это продукция нефтяной, металлургической отрасли.

Вступив в ВТО, мы открываем свои двери и для конкурентов с Европы. Выдержим ли мы такое состязание? Развитые страны Европы нуждаются в нашей нефти. Практически нам уготована роль сырьевой страны. А в дальнейшем можно ожидать и переноса на нашу территорию экологически грязных производств из стран ЕС.

Беседы у камина

В начале декабря в Германии (Гамбург) состоялась встреча руководителей бизнес-ассоциаций, колледжей Азербайджана, Армении, Грузии. В качестве гостя от Казахстана был приглашен вице-президент НАП Тимур Назханов, вместе с немецкой Ремесленной палатой занимающийся вопросами развития дуальной системы профобучения.

Гамбург встретил нас снегом, непривычным для Европы холодом. Из аэропорта нас

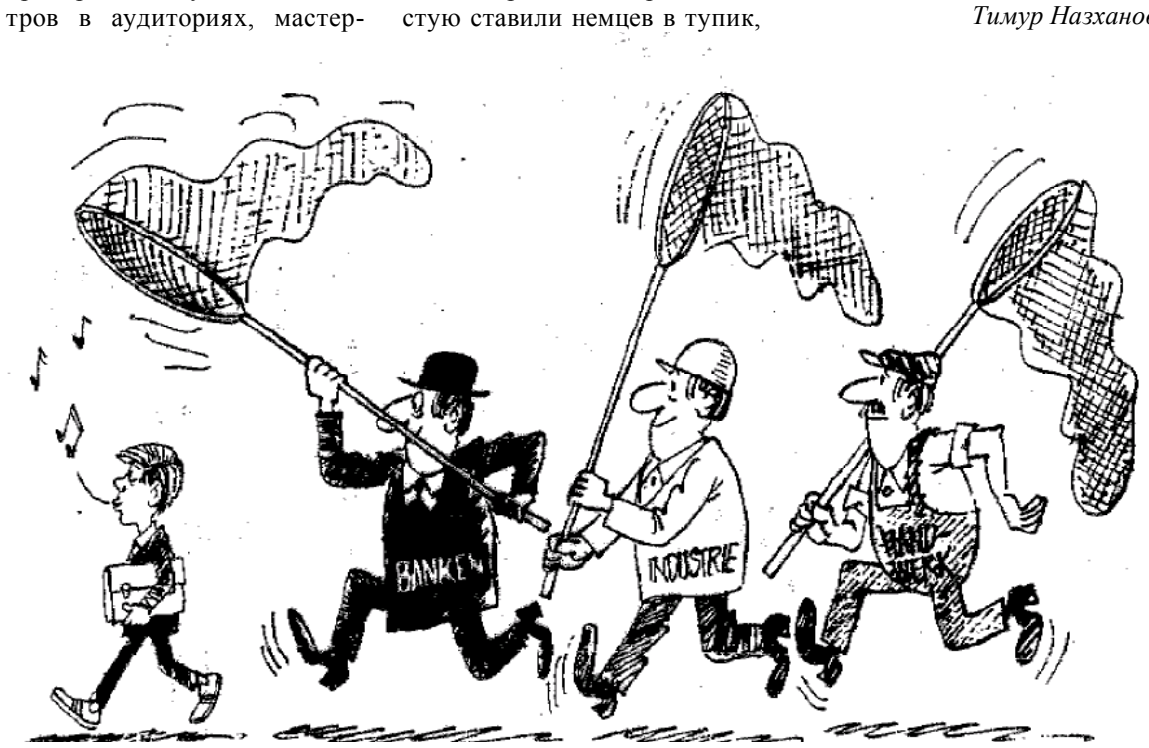
увезли в замок Хазенвинкель, что означает «Заячий угол», находящийся на границе между бывшими ГДР И ФРГ. На 3 дня мы стали узниками замка, принадлежавшего когда-то русскому графу, а теперь ассоциации «Нордметалл», организатору нашей конференции. Директор ассоциации Ханс Манске и руководитель проекта Агнешка Ченшак создали все условия для того, чтобы мы могли работать, не отвлекаясь посторонними вопросами.

И действительно, все дни были насыщены встречами с экспертами, руководителями предприятий, учебных центров в аудиториях, мастерских. Особенно интересно проходили беседы у камина по вечерам с предпринимателями на тему «Почему обучают на моем предприятии». Немецкие специалисты рассказывали, показывали, какую громадную профориентационную работу проводят они с выпускниками школ, чему обучают в учебных центрах, с какими проблемами им приходится сталкиваться. Сложилось впечатление, что самые идеальные из партнеров у них – это работодатели. Для нас это было не просто в диковинку, а воистину «фантастиш»!

Это было сложно переварить некоторым участникам, поэтому было много уточняющих вопросов, которые зачастую ставили немцев в тупик, ведь для них сложившаяся система отношений была элементарной, сама собой разумеющейся. Периодически горячие южане затевали бурное обсуждение, выражая, например, свое недоумение длительностью обучения рабочим профессиям – до 3-х лет. У нас – добавь еще один год, и ты уже бакалавр, «белый воротничок». Непонятно также было, почему для того, чтобы открыть свое дело, рабочий должен вначале сдать серьезный экзамен на мастера.

Конечно, система ученичества в Германии имеет многовековые традиции. Значительное влияние на систему профобучения оказывает сегодня демографическая проблема, катастрофически не хватает молодого пополнения рабочего класса. Работодатели задыхаются от нехватки квалифицированных рабочих, поэтому они готовы платить за их обучение. В качестве примера можно привести бюджет Ремесленной платы Трира, где самый большой удельный вес поступлений – более 30 процентов – составляют отчисления предприятий за подготовку учеников по новым технологиям.

Тимур Назханов



Дуальная система. Примеряя на себя

Георгий Берайя, директор колледжа «Георгия»

В Германии дуальная система хорошо работает потому, что здесь имеется демографическая проблема: много рабочих мест и мало квалифицированных кадров. В Грузии ситуация обратная: много дипломированных специалистов и высокий уровень безработицы. К тому же бизнес у нас недостаточно развит. Эти проблемы создают барьеры для внедрения дуальной системы обучения. Со стороны бизнеса нет никакой заинтересованности в сотрудничестве с учреждениями профессионального образования. Но я считаю, что и заинтересованность бизнеса не поможет внедрению у нас дуальной системы. Прежде всего, нужно развивать бизнес. А пока нельзя ожидать, что дуальная система может быть внедрена, нет потребности в ней. Может быть, в будущем это станет возможным, но в данный момент мы не видим, как будет работать у нас дуальная система.

Кахабер Эрадзе, ректор Бизнес-академии Грузии

Дуальная система в Германии считается одной из самых успешных в Европе, поэтому не случайно, что мы находимся именно в Германии и обсуждаем, насколько эта система приемлема для нас. Скорее всего, копировать ее мы не сможем, но мы можем хотя бы адаптировать определенные элементы в нашу образовательную систему. Главное отличие – дуальная система в Германии служит другим потребностям, нежели у нас. Здесь система образования служит бизнесу, экономике в целом. Так как сейчас мы находимся на разных этапах развития бизнеса и экономики, системы образования в Германии и Грузии тоже разные. Наша реальность немного другая, мы не можем взять и скопировать немецкую систему. Здесь подход заключается в том, что бизнес делает заказ системе образования, и учебные заведения выполняют этот заказ. А у нас большая проблема – безработица. И ситуация другая: бизнес не со-

всем информирован, что существует профессиональное образование. Не только бизнес, но даже новое правительство, которое недавно пришло к власти, не уделяет этому вопросу должного внимания, в тех же СМИ говорится о школьном и высшем образовании, а профессиональное образование никак не афишируется. Во-первых, необходимо менять эту ситуацию, а во-вторых, надо развивать бизнес, чтобы посмотреть, насколько мы сможем применить в Грузии дуальную систему обучения.

Обучение профессии

Существующая в Германии система школьного образования характеризуется, прежде всего, различными типами школ. Обязательное школьное образование длится, как правило, 9 лет, но в некоторых землях может достигать и 10 лет. Обычно профобучение начинается после получения обязательного школьного образования.

Положение о профобучении

В Германии насчитывается около 350 государственно признанных профессий, получить которые возможно в рамках дуальной системы профессионального обучения. Для каждой из этих профессий существует свое Положение о профессиональном обучении, в котором зафиксировано содержание курса обучения.

По окончании обучения ученики могут искать работу повсюду, и любой предприниматель будет точно знать, какими знаниями и навыками обладает соискатель. Положение о профессиональном обучении закрепляет лишь общую структуру государственно признанных профессий. Каждый ученик изучает профессиональные основы выбранной специальности в максимально полном объеме, затем получает специальные знания по профессии, а также первый рабочий опыт.

Положение о профессиональном обучении содержит несколько разделов. Это точное название профессии, продолжительность обучения (два, три или три с половиной года), знания и навыки, которыми должен обладать ученик по окончании обучения , примерные темы и продолжительность их преподавания, основные требования к экзамену.

Общий план обучения служит основой для плана обучения на предприятии. Каждое обучающее предприятие составляет такой план и вместе с договором об обучении и предоставляет компетентным органам – торгово-промышленной или ремесленной палате.

Договор об обучении

Перед началом обучения обучающее предприятие и будущие ученики заключают между собой договор об обучении. В договоре указывается точное название обучаемой профессии, название и адрес предприятия, имя, фамилия и адрес ученика, а также имя и фамилия лица, ответственного за профобучение, начало обучения.

Также отмечается продолжительность обучения, количество регулярного рабочего времени для ученика, продолжительность испытательного срока, продолжительность отпуска, размер заработной платы во время обучения (помесячно).

Размер заработной платы определяется, в первую очередь, действующими для данной профессии региональными тарифными соглашениями. Консультанты по профобучению палат располагают для определения размера заработной платы так называемыми тарифными списками. Заработную плату увеличивают с каждым годом обучения.

Дополнительно к договору об обучении обучающее предприятие составляет производственный план обучения, в котором указывается, что и за какой промежуток времени ученики должны освоить. Этот план позволяет координировать учебный и производственный процессы. Договор об обучении вместе с планом обучения подается в торгово-промышленные или ремесленные палаты. Они следят за соблюдением необходимых условий, а также экзаменуют учеников.

Продолжительность обучения

Профобучение в рамках дуальной системы может длиться два, три, или три с половиной года. Чаще всего это трехлетнее обучение. Продолжительность обучения регламентируется соответствующим Положением о профессиональном обучении.

При заключении договора об обучении продолжительность обучения, указанная в Положении о профессиональном обучении, может быть сокращена. Так, для учеников, имеющих в наличии специализированный аттестат о полном среднем образовании или же аттестат зрелости, продолжительность обучения может быть сокращена на 12 месяцев, а для тех, у кого есть свидетельство о неполном среднем образовании, продолжительность обучения может быть сокращена на 6 месяцев.

Любое профобучение начинается с испытательного срока, который длится не менее одного и не более четырех месяцев. Этого времени достаточно, чтобы установить, подходит ли данный ученик. Также и ученики имеют время обдумать правильность своего выбора. По истечении испытательного срока предприятие может уволить ученика только при наличии отягчающих обстоятельств .

Существует также и возможность получить профобучение с частичной занятостью. Прежде всего молодые матери, отцы или ухаживающие за членами семьи имеют, благодаря профобучению с частичной занятостью, возможность совместить семейные заботы с получением профобразования.

В ходе обучения ученики ведут отчетную книжку, в которую каждую неделю записывают, чему они научились на производстве и в профессиональной школе. Регулярность записей в отчетной книжке является условием для допуска к экзамену.

Новости РАЧОО

Эксперты ОЭСР в РАЧОО

В Республиканской Ассоциации частных организаций образования (РАЧОО) прошла встреча с рабочей группой ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) по подготовке Доклада в области образовательной политики Казахстана в сфере среднего образования.

Директор РАЧОО Роза Садыкова рассказала экспертам ОЭСР как развивается в стране негосударственное среднее образование.

Кембридж в Казахстане

Представители негосударственного образования (среднее звено) по приглашению Центра Педагогического Мастерства АОО «Назарбаев Интеллектуальные Школы» и Факультета образования Кембриджского университета (Великобритания) побывали на II-й Международной научно-практической конференции «Профессиональное развитие учителя: традиции и перемены» 4-5 декабря 2012 г. в Астане.

В рамках Конференции обсуждались результаты первого года реализации казахстанско-британского проекта по повышению квалификации казахстанских учителей, а также определялись перспективы дальнейшей деятельности в условиях стратегического сотрудничества с Кембриджским университетом.

Учитель года

В «Новой школе», которой на протяжении 18 лет руководит директор школы Тамара Федоровна Инюшина, стартовал конкурс «Учитель года». Задачами конкурса являются выявление талантливых, творчески работающих учителей, их поддержка и поощрение, а также повышение педагогического мастерства педагогов. Важно повышение престижа учительской профессии, формирование положительного общественного мнения о современном учителе, публичное признание вклада учителей в становление подрастающего поколения. Конкурс состоит из трех туров. Победители и лауреаты конкурса будут определяться с учетом результатов всех конкурсных испытаний.

Поздравляем, так держать!

Педагоги негосударственного медицинского колледжа «Жардем» и учителя частной «Алматинской школы «Самай» стали обладателями Диплома 1 степени и лауреатами 1-го городского конкурса среди учителей средних и средних специальных учебных заведений по профилактике подростковой наркомании и пропаганде здорового образа жизни.

Победителям конкурса – Анаятовой З.И., Анаятовой Г.К., Терентьевой П.Н., Молдабековой Ұ.И. Енсепбаевой С.М. – были вручены дипломы, сертификаты и ценные призы.

Правительство Казахстана

Досаев Ерболат Аскарбекович	Министр экономического развития и торговли
Джумадильдаев Ануар Серкулович	Председатель Налогового комитета Министерства финансов
Мынбай Дархан Камзабекулы	Министр культуры и информации
Тусупбеков Рашид Толеутаевич	Председатель Агентства по борьбе с экономической и коррупционной преступностью (финансовая полиция)
Абденов Серик Сакбалдиевич	Министр труда и социальной защиты населения
Каппаров Нурлан Джамбулович	Министр охраны окружающей среды
Каирбекова Салидат Зекеновна	Министр здравоохранения
Мамытбеков Асылжан Сарыбаевич	Министр сельского хозяйства
Жумагулов Бакытжан Турсынович	Министр образования и науки
Жумагалиев Аскар Куанышевич	Министр транспорта и коммуникаций
Божко Владимир Карпович	Министр по чрезвычайным ситуациям
Айтжанова Жанар Сейдахметовна	Министр по делам экономической интеграции
Имашев Берик Мажитович	Министр юстиции
Жамишев Болат Бидахметович	Министр финансов
Мынбаев Сауат Мухаметбаевич	Министр нефти и газа
Касымов Калмуханбет Нурмуханбетович	Министр внутренних дел
Джаксыбеков Адильбек Рыскельдинович	Министр обороны
Исекешев Асет Орентаевич	Министр индустрии и новых технологий
Байменов Алихан Мухамедьевич	Председатель Агентства по делам государственной службы
Мусин Аслан Еспулаевич	Председатель Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета
Абдрахимов Габидулла Рахматуллаевич	Председатель Агентства по защите конкуренции (Антимонопольное агентство)
Мусабаев Талгат Амангельдиевич	Председатель Национального космического агентства
Лама Шариф Кайрат Кайырбекулы	Председатель Агентства по делам религий
Нокин Серик Кенесович	Председатель Агентства по делам строительства и ЖКХ
Ермегияев Талгат Амангельдиевич	Председатель Агентства по делам спорта и физической культуры
Отаров Кадирхан Махмутович	Председатель Агентства по управлению земельными ресурсами
Смаилов Алихан Асханович	Председатель Агентства по статистике
Оспанов Мурат Магавьянович	Председатель Агентства по регулированию естественных монополий
Есенбаев Мажит Тулеубекович	Председатель Таможенного Комитета

Как знакомятся в Италии

Многим женщинам кажется, что в родном отечестве очень сложно познакомиться. Но, если сравнить, скажем, с Италией – в нашей стране практически на каждом шагу расположились клубы знакомств.

Культура

Вот уже больше восьми лет я живу в Италии. И все это время наблюдала итальянских знакомых и их друзей, пытаясь разобраться, как здесь, в частности – в моем маленьком городке на северо-востоке, строятся отношения между полами, как и где пары знакомятся.

На самом деле все оказывается не так просто. Даже если у вас и идущего навстречу мужчины возникла обоюдная симпатия, вряд ли он бросится к вам в ноги. Несмотря на знаменитый темперамент итальянцев, на улице здесь знакомиться не принято.

Молодежь и люди лет до сорока предпочитают проводить время в барах, распивая аперитивы с семи вечера и до раннего утра. Девушки обычно платят сами за себя. Мальчики-юноши-мужчины не проявляют ни малейших попыток быть галантными, и общение происходит на равных. Традиционный российский повод для знакомства в баре – «позвольте вас чем-нибудь угостить» здесь исключен в принципе.

Однажды мы с мужем, его знакомым и девушкой, которую тот хотел покорить, пошли в пиццерию, что уже само по себе было странно. Во-первых, если ты хочешь произвести впечатление на девушку и устраиваешь свидание, зачем тебе лишние свидетели? Во-вторых, он держал себя с ней так, как будто они уже жили вместе лет десять – ни комплиментов, ни попытки подать пальто, открыть дверь, подвинуть стул. А когда мы после ужина подошли к кассе, и девушка полезла за кошельком, ухажер даже пальцем не пошевелил, чтобы заплатить за нее.

Почему так происходит – не очень ясно: или это девушки так запугали мужчин, что они теперь боятся сделать шаг, чтобы не попасть под суд за abuso sessuale (сексуальное домогательство), или мужчины «измельчали» и привыкли, что теперь не надо за синьорин бороться – сами на тебя гирляндами вешаются.

Заключение не самое приятное: здесь галантность умерла или встречается со стороны мужчин весьма солидного возраста.

Многие знакомятся на дискотеках. Но в Италии и с этим возникают трудности. Как-то с подружками мы пошли в клуб, думая, что сейчас посыплются приглашения на медленные танцы. Но ничего подобного не произошло. Медленных танцев или хотя бы чего-то близкого к ним вовсе не было, а индивидуумы обоих полов подпирали стенку, потягивая разбавленные коктейли, и делали вид, что они пришли сюда перекинуться парой слов. Как будто это возможно при громыхающей музыке. При этом местные девушки несказанно хороши – стройные, стильно одетые, ухоженные – просто принцессы. Но никаких попыток познакомиться с этими феями со стороны итальянцев я не заметила. Почему?

И не танцуют почти. Нет драйва. Все чинно и скучно. Может, потому что пьют напитки меньше, чем у нас? Это не так – область Фриули-Венеция-Джулия считается самой пьющей в Италии.

Где же тогда знакомятся молодые люди, спросите вы, если традиционные варианты не работают?

В основном, отношения закладываются еще в школе, в которой учатся до двадцати лет. Часто парочка ходит в женихах и невестах лет до тридцати, а то и больше. При этом каждый живет у себя дома, часто с родителями. Встречаются, ожидая либо окончания университета, либо хорошей работы, либо жилья, и тогда, потратив все сбережения родителей, скопившиеся к этому долгожданному дню, устраивают грандиозную свадьбу. Либо, не дождавшись ничего из вышеперечисленного, разбегаются... И тогда уже шансы найти вторую половину сильно уменьшаются, особенно у девушек, которые, как это ни печально, с возрастом становятся «залежалым товаром». Мужчины же только выигрывают. Таков парадокс. Итальянцы могут жить с родителями лет до сорока и абсолютно этим не тяготятся, называя себя не иначе как «ragazzo» (парень).

Но если отношения стабильные, пары могут жить вместе. Заводят детей, а потом, где-нибудь на третьем ребенке, все же решают пожениться. Так тоже бывает.

Зато тут если женятся, так уж наверняка. Большинство пар совершают обряд в церкви, даже если они неверующие. А если супруги хотят развестись, им надо просить разрешения у Ватикана и три года прожить раздельно. Если пары расписываются в муниципалитете, в этом случае перед разводом нужно прожить раздельно год. Италия – католическое государство, и за развод тут карают почти как во времена испанской инквизиции. Недавно читала статью в местном журнале о том, как страдают верующие, разведенные мужчины и женщины. Одну не допускают к причастию, другой исповедаться не может в своем приходе и должен бегать по разным церквям, где его никто не знает. Могут и грехи не отпустить. И это при том, что Папа Бенедикт XVI провозгласил, что церковь должна быть рядом с теми, кто развелся.

Хотя Национальный Институт Статистики жалуется, что количество расставаний супругов и разводов с каждым годом растет, мне кажется, здесь очень бережно относятся к семейным ценностям. Просто живут итальянцы не торопясь, присматриваются друг к другу. «Все еще успеется, мы будем долго молодыми, и женимся, и детей нарожаем». Не спеша, со вкусом, как и вся их итальянская жизнь.

Зоя Тихомирнова

Зеленый свет эко-бизнесу

Экология

Бурное развитие промышленности, помимо всевозможных благ и удобств для человека, привело и к печальным последствиям – загрязнению окружающей среды. Поэтому в развитых странах вопросам экологии уделяют очень пристальное внимание, создаются различные «зеленые» движения, партии. Как перейти к «зеленым» технологиям в Казахстане, что нужно сделать, чтобы заинтересовать предпринимателей развивать эко-бизнес, – наш разговор с представителем Регионального центра экологии Центральной Азии Арай Шулгауовой.

– Что, по вашему мнению, нужно сделать для развития эко-бизнеса в Казахстане? Отрегулированы ли законодательные нормы, способствующие работе в данном направлении?

– Бытует мнение, что бизнес и экология – это две несопоставимые вещи.

Частный капитал стремится свести к минимуму все затраты и обеспечить тем самым максимальную прибыль в кратчайшие сроки. При этом бизнес безжалостно убирает все преграды на своем пути, используя все доступные средства. В наших условиях это, к сожалению не просто мнение, но и реальность.

Но в свете последних мировых тенденций все более пристальное внимание уделяется зеленой экономике. В Казахстане начата разработка национальной стратегии по переходу страны к «зеленой экономике» к середине следующего года.

Конечно, стратегия будет очень сложным документом, который будет затрагивать практически все сектора экономики. Не исключено создание в Казахстане налоговых льгот для предприятий, использующих «зеленые технологии».

Возвращаясь к вопросу, – что необходимо сделать для развития эко-бизнеса – отвечу, что это, в первую очередь, адекватная политика, разумная система штрафов и налоговых преференций. Несомненно, в Казахстане очень хорошо развита система штрафов и экологических платежей. Но зачастую предприниматель не понимает, за что он платит, и идут ли эти средства действительно на цели охраны окружающей среды.

Таким образом, основной смысл идеологии «зеленого развития» в том, чтобы от затратной политики охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов переходить к экономически выгодной политике «зеленых» инвестиций на основе экономически более выгодных «зеленых» технологий с сохранением и восстановлением природных ресурсов – «зеленой» экономике.

«Мир уже давно продвинулся, а мы все разговоры разговариваем… Сидя дома можно производить такие вещи, как сотовые телефоны, запасные части, ювелирные изделия с помощью машины 3D принтера. Вот куда двигается мировая экономика. А у нас ничего не шевелится».

Н. Назарбаев (О переходе к «зеленой» экономике)

– Есть ли у нас в стране предприниматели, которые ведут эко-бизнес и тем самым показывают положительный пример отечественному бизнесу?

– Несомненно, пионеры есть, и я перечислю только некоторых из них. Примером может послужить профинансированный Фондом финансовой поддержки сельского хозяйства новаторский проект в Алматинской области. Индивидуальный предприниматель Абенов своими силами изготовил биогазовую установку суммарным объемом биореактора 85 м^3. Идея строительства теплицы возникла из необходимости замкнуть технологический цикл. В 2009 году Абенов взял кредит по программе «Жылыжай» на строительство мини-теплицы в Фонде финансовой поддержки сельского хозяйства в размере 2 000 000 тенге. В построенную теплицу направил получаемые с помощью биоустановки электроэнергию и биогаз – для отопления и освещения, нашлось применение и удобрениям. Поначалу это был просто эксперимент. Но уже сегодня он дает положительные результаты. Замкнутость цикла дает высокую рентабельность проекта: кормовая база (теплица) – животноводство – переработка отходов – биогаз – теплицы. Это более технический пример.

Приведу практику, которую могут использовать очень многие предприятия и субъекты бизнеса: пример сети ресторанов «Ассорти» в городах Алматы и Астана. Туалетные комнаты данной сети оснащены такими табличками – «Просим вас использовать только одно бумажное полотенце. Тем самым вы внесете вклад в сохранение нашей планеты. Спасибо!». Это, несомненно, вызывает уважение и тем самым способствует укреплению доверительного отношения и деловой репутации. Другими примерами служит то, что вы выполняете те действия, о которых декларирует наличие у вашего предприятия сертификатов ИСО. Использование энергосберегающих лампочек, повторное использование бумаги, отказ от использования воды в пластиковых бутылках, датчики звука и движения и многое другое. Все эти мероприятия не только помогают экономить ресурсы, но и повышают доверие клиентов к вашему предприятию.

Примеров масса, и их можно найти в каждой отрасли – сейчас самое главное для нас и государства развивать это направление.

Для эффективного внедрения международных экологических стандартов в сфере малого бизнеса необходимо дальнейшее совершенствование законодательной базы, а также внедрение организационно-экономических механизмов поддержки экологически ориентированной предпринимательской деятельности. Самым эффективным инструментом для использования практик экологического бизнеса в ближайшей перспективе является внедрение в систему государственных закупок «зеленых критериев».

О миллиардерах...

Среди участников списка Forbes есть много людей, хорошо известных в своих странах. Чуть меньше тех, кого знает весь мир. Участники светских мероприятий, имена-бренды, авторы продуктов, изменивших технологии или потребительские привычки. Но некоторые миллиардеры прославились не столько результатами деятельности, сколько образом жизни. Бушующие страсти и интриги, глобальные амбиции, загадочные истории, которые хорошо иллюстрируют нравы и традиции страны, в которой появился миллиардер…

Нигерия: Алико Данготе Состояние: $11,2 млрд

«Бизнес – это война. Поэтому уничтожайте конкурента. Полностью». «Заводите друзей среди влиятельных людей». «Делайте добро. Иногда». Этим правилам строго следует Алико Данготе, самый богатый нигериец, один из богатейших жителей Африки. Алико Данготе является владельцем компании Dangote Group, работающей на территории Нигерии и в 13 странах Западной и Южной Африки. В настоящее время в его компании работает более 20 000 человек.

Данготе – человек-легенда, доказавший, что добиться успеха на черном континенте можно не только с помощью власти и оружия, но и за счет предпринимательских талантов. В отличие от другого нигерийского миллиардера – Майка Агенуды – и высокопоставленных чиновников и генералов, свой основной капитал он заработал не на нефти. Помимо продуктов питания его компания занимается производством цемента, сахара, грузоперевозками.

Старт карьеры Данготе выглядит традиционно для страны с развивающейся экономикой. 30 лет назад молодой предприниматель взял кредит у своего дяди по материнской линии, влиятельного чиновника и бизнесмена. Данготе принял неожиданное решение, задумав построить цементное предприятие. Ставка на то, что в Африке появится спрос на стройматериалы, оказался верным – ровно в это время несколько стран континента запускали масштабную программу строительства дорог и жилья. Сегодня Dangote Cement – крупнейший на континенте производитель цемента, четверть акций компании котируется на Нигерийской фондовой бирже. Следующую ставку он сделал на продовольствие, рассудив, что в условиях быстрого роста населения Западной Африки и сокращения посевных площадей цены на продовольствие должны быстро расти.

Однако за пристойным фасадом компании часто скрываются истории, характерные для традиционного нигерийского бизнеса. Данготе считается главным спонсором правящей Демократической партии Нигерии и предвыборной кампании экс-военного, христианина Олусегуна Обасанджо (президент Нигерии с 1999-го по 2007 год) в 2003 году. Политические противники часто обвиняют его в «приватизации правительства» и тесных связях с военными.

В то же время Данготе – крупнейший африканский филантроп. Он финансирует крупные проекты в области здравоохранения и образования. Несколько лет назад Данготе хотел приобрести 16% акций лондонского футбольного клуба «Арсенал», однако позже отказался от сделки.

Недвижимость в горном отеле «Тас булак»

г. Караганда: +7 /7212/ 91-01-99, 91-04-08, +7-700-452-73-13

Сайт: www.tasbulak.kz. E-mail: tasbulak-karaganda@mail.ru
(Карагандинская обл., Каркаралинский район). Продажа в тенге по курсу Нацбанка.

Бизнес-апартамент

6-этажный корпус, 2 этаж, 18 кв.м., вид на степь

Здание расположено между двумя великолепными озерами, окружено сосновым лесом и горами. Спальня с двумя кроватями, душевая комната, балкон, шторы, прихожая, тумба для обуви, платяной шкаф, столик, зеркало, прикроватные коврики.

После покупки возможна сдача в аренду: от 70 000 тенге в месяц.

33 000 у.е.

Бизнес-апартамент

6-этажный корпус, 2 этаж, 36 кв.м., вид на степь

Корпус расположен между двумя природными озерами в сосновом лесу. В апартаменте имеется спальня с двумя кроватями, зал с раскладным диваном, душевая комната с теплыми полами, 2 балкона. Шторы, прихожая, тумба для обуви, платяной шкаф, столик, зеркало, прикроватные коврики, холодильник, телевизор, DVD, фен.

После покупки возможна сдача в аренду: 125 000 тенге в месяц.

60 000 у.е.

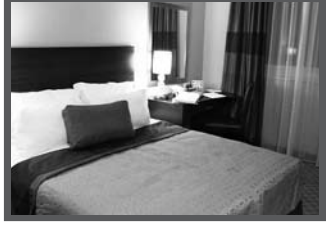
Люкс-апартамент

Высокий уровень комфорта. От 45 кв.м.

Комплекс люкс состоит из 8-ми апартаментов на 6 этаже здания с шикарным панорамным видом на горы, леса, озера. В апартаменте имеется зал с гарнитуром, кухня, спальня с большой кроватью и ванной комнатой, гостевая душевая комната, большие панорамные окна, выполненые из ПВХ с двойным остеклением, прихожая, гардеробная комната, столики, зеркала, холодильник, телевизор, DVD.

После покупки возможна сдача в аренду: от 165 000 тенге в месяц.

от 90 000 у.е.



Коттедж «Таунхаус»

3 этажа, 450 кв.м.

Коттедж расположен на втором озере, из окон красивый вид на озеро.
В доме имеются 4 спальни (в каждой душевая комната), большой зал, русская баня на дровах, комната отдыха, гостевой санузел.

После покупки возможна сдача в аренду: 590 000 тенге в месяц.

330 000 у.е.

Охраняемая парковка на 200 автомашин. Котельная. Генератор на 350 Квт. Скважина, насосные очистные сооружения. Внешние коммуникационные сети. Круглосуточная охрана. Уборка территории. Во все аппартаменты, дома и коттеджи круглый год подается горячая и холодная вода, электричество, в холодное время – отопление. Продуктовый минимаркет. Кафе «Блинная». Ресторан на 360 мест. Детская игровая площадка. Банный комплекс, включающий в себя 4 бани на дровах (русская, казахская, африканская, итальянская). Летние испанские бассейны с подогревом. Вертолетная площадка.

Дом отдыха (санаторий) «Каркаралы»

5 000 кв.м.

Дом отдыха (санаторий) расположен в 200 км от Караганды (п. Каркаралинск) в двух минутах ходьбы от соснового леса. В состав дома отдыха (санатория) входят 100 номеров на 280 человек.
В номерах: евроремонт, сантехника, мебель, коммуникации.
На территории: охраняемая парковка на 200 автомашин, котельная, генератор на 350 кВт, скважина, насосные очистные сооружения, внешние коммуникационные сети, ресторан на 400 мест, банный комплекс, летние испанские бассейны.
Рассмотрим варианты рассчетов.

Моб. тел. +7 777 738 24 05

После покупки возможна сдача в аренду: от 3 500 000 тенге в месяц.

3 900 000 у.е.

Выставки в Казахстане

Дата	Название, краткое описание
	2013 год (продолжение)
28.05-30.05	**Kitel – 2013 (г. Алматы)** 20-я Центрально-Азиатская международная конференция и выставка-презентация «Телекоммуникации и информационные технологии»
05.06-07.06.	**Expo-Russia Kazakhstan – 2013 (г. Алматы))** 4-я Ежегодная Российско-Казахстанская промышленная выставка
26.06-28.06	**Mining Week Kazakhstan – 2013 (г. Караганда)** 9-я Международная выставка технологий и оборудования для горно-металлургического комплекса и рационального использования недр
04.07-06.07	**Astana Mining & Metallurgy (AMM) – 2013 (г. Астана)** 4-й Казахстанский международный горно-металлургический конгресс
03.09-06.09	**Aqua-Therm Almaty – 2013 (г. Алматы)** 6-я Казахстанская международная выставка систем отопления и вентиляции, кондиционирования, водоснабжения, сантехники и бассейнов
03.09-06.09	**Cleanexpo – 2013 (г. Алматы)** 11-я Центрально-Азиатская Международная выставка «Чистящие и моющие средства, оборудование для химчисток и прачечных, уборочное оборудование»
03.09-06.09	**KazBuild – 2013 (г. Алматы)** Казахстанская международная выставка «Строительство»
03.09-06.09	**Plastex Central Asia – 2013 (г. Алматы)** Международная специализированная выставка «Сырьё, оборудование и технологии для производства и переработки пластмасс и каучуков»
03.09-06.09	**WinTec Expo Kazakhstan – 2013 (г. Алматы)** Казахстанская международная специализированная выставка «Окна, Двери и Фасады»
18.09-20.09	**EcoTech – 2013 (г. Алматы)** Центрально-Азиатская международная выставка «ЭкоТехнологии и ЭкоУслуги для промышленности и муниципального хозяйства»
18.09-20.09	**KazComak – 2013 (г. Алматы)** 10-я Казахстанская международная выставка «Дорожное и Промышленное Строительство, Коммунальная Техника»
18.09-20.09	**KazMet – 2013 (г. Алматы)** 6-я Центрально-Азиатская международная выставка «Металлургия, металлообработка и машиностроение»
18.09-20.09	**MiningWorld Central Asia – 2013 (г. Алматы)** 19-я Центрально-Азиатская международная выставка «Горное оборудование, добыча и обогащение руд и минералов»
18.09-20.09	**TransitKazakhstan – 2013 (г. Алматы)** Казахстанская международная выставка «Транспорт и логистика»
18.09-20.09	**WaterTech Central Asia – 2013 (г. Алматы)** Центрально-Азиатская международная выставка «Вода и Водные технологии»
25.09-27.09	**Astana Leisure – 2013 (г. Астана)** 10-я Казахстанская международная туристская выставка в Астане «Отдых»
16.10-18.10	**AstanaZdorovie – 2013 (г. Астана)** 10-я Казахстанская выставка по здравоохранению
29.10-31.10	**Lighting Kazakhstan – 2013 (г. Алматы)** 3-я Казахстанская международная выставка «Освещение, светотехника и светодиодные технологии»
29.10-31.10	**Power Kazakhstan – 2013 (г. Алматы)** 12-я Казахстанская международная выставка и конференция «Энергетика и освещение»
29.10-31.10	**ReEnergy Kazakhstan – 2013 (г. Алматы)** 3-я Казахстанская международная выставка «ВИЭ, Энергосбережение, Энергоэффективность и Ресурсосбережение»
30.10-01.11	**AgriTek Shymkent – 2013 (г. Шымкент)** Ежегодная международная сельскохозяйственная выставка
05.11-08.11	**AgroWorld Kazakhstan – 2013 (г. Алматы)** 8-я Центрально-Азиатская международная выставка «Сельское хозяйство»
05.11-08.11	**FranchExpo Central Asia – 2013 (г. Алматы)** 6-я Центрально-Азиатская международная выставка по франчайзингу
05.11-08.11	**Horex – 2013 (г. Алматы)** 9-я Центрально-Азиатская международная выставка «Всё для отелей, ресторанов, супермаркетов»
05.11-08.11	**KazUpack – 2013 (г. Алматы)** 11-я Казахстанская международная выставка «Упаковка, Тара, Этикетка и Полиграфия»
05.11-08.11	**WorldFood Kazakhstan – 2013 (г. Алматы)** 16-я Центрально-Азиатская международная выставка «Пищевая промышленность»
06.11-06.11	**Agrica – 2013 (г. Алматы)** Центрально-Азиатская международная конференция «Сельское хозяйство и пищевая промышленность»

Встреча добрых друзей

В декабре в алматинском отеле «Astana» прошел ставший уже доброй традицией День казахстанского и польского бизнеса. В праздничном мероприятии, организованном Отделом содействия торговле и инвестициям Посольства Республики Польша в Казахстане, приняли участие руководители польских, казахстанских компаний и бизнес-ассоциаций.

В официальной части почетными дипломами, памятными подарками были награждены польские, казахстанские компании, внесшие значительный вклад в развитие торгово-экономических отношений между двумя странами. С приветствиями выступили Титулярный посол, Генеральный консул Веслав Осуховский, Советник, начальник Отдела содействия торговле и инвестициям Анджей Стефаньский, руководители ряда казахстанских бизнес-ассоциаций.

От имени Независимой ассоциации предпринимателей с добрыми пожеланиями к гостям, польским деловым партнерам и друзьям обратился вице-президент НАП Тимур Назханов. НАП многие годы сотрудничает с Посольством Польши, организует встречи польских и казахстанских предпринимателей, поездки делегаций в Польшу. Хорошие связи налажены с Польско-Казахстанской Торгово-Промышленной Палатой. В 2010 годы было подписано соглашение о сотрудничестве между Бизнес–клубом НАП и Клубом Польского бизнеса в РК.

Во второй части вечера гостей порадовали своим мастерством алматинские студенты, исполнившие на языке Шопена известные произведения польских музыкантов. После этого вечер плавно перешел в неформальное общение гостей, давних друзей.

Путь франчайзинга

2012 год – 10 лет со дня принятия Закона РК от 24 июня 2002 г. «О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге).

Передовые страны мира в своей истории предприняли меры государственной поддержки франчайзинговых отношений. Страны всех континентов не препятствуют развитию данной системы маркетинга. Там, где франчайзингу уделено особое внимание со стороны государства, наблюдается ошеломляющий рост экономики.

Так, правительство США рассматривает франчайзинг как одну из форм экспансии выхода на международный рынок. Здесь в 1960 году создана первая в мире Международная Ассоциация франчайзинга (IFA).

Австралия в период экономического кризиса в странах Азии в 1997-1998 гг. успешней других стран преодолела кризис и вскоре стала развитой страной. Здесь 90% розничной торговли и общепита основаны на франчайзинге. Хотя франчайзинг в Австралию «привезли» американцы, сегодня 91% всех франшиз в стране имеет австралийское происхождение.

Япония в послевоенные годы становится ведущей страной по количеству приобретенных технологий и франшиз. Сегодня это третья страна в мире по объему франчайзинговых отношений. Китай с 2009 г. становится второй страной мира после США по объему розничной торговли во во франчайзинговых сетях.

Прорывы

В настоящее время франчайзинг в Казахстане используется практически во всех отраслях экономики и охватывает сектор торговли, услуг для населения и бизнеса, различные производственные сферы. Франчайзинговые отношения в доле МСБ на октябрь 2012 г. составляют 7% по сравнению с 3,5% на аналогичную дату 2011 года.

Приоритеты

По мнению специалистов, для дальнейшего развития франчайзинга в Казахстане в первую очередь необходима государственная поддержка развития франчайзинга и внедрение банковских программ кредитования франчайзинговых проектов – не только на приобретение франшизы но и на создание отечественных франшиз.

Разные страны имеют свои особенности в приоритетах использования франчайзинга. Казахстан пока не демонстрирует каких-либо приоритетов, в которых он намерен использовать франчайзинг.

Поздравляем вступивших в НАП!

Алматы (1166)
1. Тихонов Вячеслав Олегович – индивидуальный предприниматель
2. Муратов Раис Жагафарович– индивидуальный предприниматель
3. Цельман Владимир Александрович – ИП «Балыкшы»

Актау (104)
1. Мусаев Хаирбек Жакупович – индивидуальный предприниматель

Караганда (137)
1. Лопез Лара Марсело Хорхе – ТОО «MG» (МДжи) директор

Костанай (80)
1. Моргун Павел Андреевич – индивидуальный предприниматель

Рудный (156)
1. Тулебаев Суюжан Нурумович – индивидуальный предприниматель

Алматинский филиал (14), Астана (100), Атырау (4), Павлодар (62), Петропавловск (33), Уральск (111)

Общее количество членов НАП на январь составляет 1967

Выбыли из НАП

Алматы
1. ТОО «IDERO-TRADE» – приостановление деятельности
2. ТОО «МО «Табыс» – приостановление деятельности
3. ТОО «Ротокс» – приостановление деятельности
4. ИП Москвитина Г.А.– приостановление деятельности
5. ИП Ярлова Н.В.– приостановление деятельности
6. ИП Малгаждарова Ж.К.– приостановление деятельности
7. ИП Надирова Э.А.– приостановление деятельности
8. ИП Ким А.Б. – приостановление деятельности

Актау
1.Айтжанова Лаура Оразовна - приостановление деятельности
2. Потемкин Эдуард Борисович - приостановление деятельности
3. Сансызбаева Айнура Шаяхметовна - приостановление деятельности

Павлодар
1. ТОО «L Marko» – по зявлению

Рудный
1. ТОО «Водоснабжение» – по заявлению.

С Новым Годом!

Пусть Новый Год принесет Вам блистательные начинания и свершения, новые силы и стремительные успехи, мир, благополучие и процветание Вам и Вашему дому.

Петр Гузовски и сотрудники Польско-Казахстанской Торгово-Промышленной Палаты

В канун Нового года в НАП прошел семинар с участием руководителей колледжей, Конфедерации работодателей РК, РАЧОО, участников совместного проекта с Ремесленной палатой г. Трир по повышению качества подготовки рабочих кадров. Семинар провел немецкий эксперт, профессор Рудигер Грим.

Рассматривались вопросы професиональных стандартов, разработки учебных планов с учетом потребностей работодателей, оснащения колледжей обрудованием. На 2013 год запланировали обмен учащимися, участие в конференциях в Казахстане и Германии.

ГЧП на зоне

Новые колонии в Казахстане необходимо строить на принципе государственно-частного партнерства (ГЧП), считает глава МВД Калмуханбет Касымов.

«Строительство колоний – очень и очень затратное дело. Поэтому полагаем целесообразным преступить к строительству колоний по принципу государственно-частного партнерства. Строительство колоний подобным образом мы уже прорабатываем с акиматом Карагандинской области», – сказал он, выступая в рамках правительственного часа в мажилисе.

Министр заметил, что большая часть исправительных учреждений МВД Казахстана «находится в ветхом или аварийном состоянии, не отвечает элементарным санитарным нормам и имеет сроки эксплуатации от 40 до 80 лет». «О соответствии требованиям международных стандартов говорить не приходится», – добавил Касымов.

Он напомнил, что МВД в настоящее время реализует программу развития уголовно-исполнительной системы на 2012-2015 годы стоимостью 21,9 млрд тенге.

Программой, в частности, предусматривается постепенный переход с отрядного на покамерное содержание осужденных. «Это очень затратное мероприятие и в течение двух-трех лет его не решить», – отметил в этой связи глава МВД.

«Интерфакс-Казахстан»

НЕЗАВИСИМАЯ ГАЗЕТА
№1(70) январь, 2009 ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ТӘУЕЛСІЗ ІСКЕРЛІК БАСЫЛЫМ

Учредитель и издатель:
ОЮЛ «Независимая Ассоциация предпринимателей Республики Казахстан».

Периодичность выхода – ежемесячно.

Газета распространяется бесплатно.

Главный редактор: Тимур Назханов
Ответственный за каз. полосы: Нұрлан Бүркітбайұлы
Технический редактор: Екатерина Щепина

Издание зарегистрировано в Министерстве культуры, информации и общественного согласия Республики Казахстан. Свидетельство № 3648-Г от 22.02.2003 г. Объем 6 п.л.

Заказ № 10873. Общий тираж – 10000 экз.

Издается с апреля 2003 г.

За содержание рекламных объявлений редакция ответственности не несет. Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. Редакция оставляет за собой право редактировать информацию и размещать её по рубрикам.

Адрес редакции:
050042, г. Алматы, Таугуль-1, 14А,
тел. (727) 309-51-42/22, 309-52-85
E-mail: nap_kz@mail.ru, www.nap.kz

Отпечатано в типографии:«Бизнес-информ», г. Алматы, ул. Толе би, 108, тел. 293-09-09

Будем знать законы

Министерство юстиции РК представляет новый БЕСПЛАТНЫЙ сервис www.adilet.zan.kz. Информационная правовая система «Әділет» – поисковая веб-система и полный электронный свод нормативных правовых актов Казахстана на государственном и русском языках, который формируется из официальных источников.

ИПС «Әділет» – это всеобщий бесплатный доступ к систематизированной и исчерпывающей базе данных НПА. В ней размещено более 120 тысяч материалов: все кодексы, законы, указы, международные договоры, постановления, инструкции, и т. д. На сайте также размещены НПА, принимаемые на местном уровне, – решения и постановления маслихатов, акимов и акиматов. Каждый может выбрать необходимую сферу правоотношений: финансы, хозяйственная деятельность, труд, социальное обеспечение, страхование, брак и семья, государственные органы, здравоохранение, сельское хозяйство, образование, ЖКХ, культура, наука, медиация и многое другое.

Каждый может в режиме онлайн узнать о своих правах и проследить за хронологией вносимых изменений и дополнений в законодательные акты РК, просто зайдя на сайт по адресу: www.adilet.zan.kz. На портале сохраняются и предыдущие редакции нормативных правовых актов, а также библиотеки утративших силу документов. Обновление ИПС проводится ежедневно, по мере поступлений НПА.

Комплекс услуг для бизнеса

В Шымкенте открылся Центр обслуживания предпринимателей с целью реализации функций единой консультационной и обучающей организации для предпринимателей ЮКО.

Начинающие бизнесмены и лица, желающие заняться предпринимательством, обратившись в данную организацию, смогут получить весь комплекс услуг, начиная от обучения основам предпринимательства, консультаций в сфере бизнеса, написания бизнес-плана, содействия в получении разрешительных документов и заканчивая сопровождением проектов.

В рамках деятельности ЦОП будет упрощена процедура выдачи разрешительных документов, оказана поддержка в подборе соответствующих финансовых инструментов, кроме того, будут предложены все программы государственной поддержки. Таким образом, программы по поддержке бизнеса, инструменты финансовых организаций и банков будут консолидироваться и реализовываться через ЦОП.

Оказание услуг будет осуществляться по принципу «одного окна» (по опыту Центров обслуживания населения).

Дорогие предприниматели!

Сердечно поздравляем Вас с Днем Рождения! Желаем здоровья, счастья, любви, успехов в делах и благополучия в доме!

Наши январские именинники!

Поздравляем членов Бизнес-клуба НАП с Днем рождения!
Желаем счастья, здоровья и успехов в бизнесе!

Татьяна Сметана
1 января

Анжелика Нусупова
1 января

Талгат Мамырулы
10 января

Пернекуль Абдуллаева
15 января

Бегалы Мырзабеков
26 января

Алматы

1.	Аскарбекова Салтанат Шакеновна	1 января
2.	Геворгян Татьяна Акимовна	1 января
3.	Коновалов Павел Павлович	1 января
4.	Куракбаева Сауле Токтарбековна	1 января
5.	Перекупко Анатолий Васильевич	1 января
6.	Сметана Татьяна Владимировна	1 января
7.	Айтбакиев Кенжетай Хашимович	2 января
8.	Алимжанова Людмила Кельтышевна	3 января
9.	Гросс Наталья Михайловна	3 января
10.	Наурызбаев Онгарбай Файзуллаевич	3 января
11.	Аветисян Жанна Суреновна	5 января
12.	Каракбаев Бекболат	5 января
13.	Сванбаев Абзал Джайлаубаевич	5 января
14.	Туктибаева Айнель Адилхановна	5 января
15.	Идиева Галия Вахаевна	6 января
16.	Кожахметова Гулаим Туркеновна	6 января
17.	Кораласова Шалкар Лашовна	6 января
18.	Назарова Зухра Минимулловна	6 января
19.	Недвига Ирина Николаевна	6 января
20.	Нурахметова Батима	6 января
21.	Поздняков Евгений Евгеньевич	7 января
22.	Салыкбаева Сауле Бердыновна	8 января
23.	Чикноверова Алла Ивановна	8 января
24.	Осанн Жанкелді Кошимбайұлы	9 января
25.	Бородаев Валерий Евгеньевич	10 января
26.	Стрельников Андрей Леонидович	10 января
27.	Холстинин Александр Сергеевич	10 января
28.	Шаронова Лариса Лорьевна	10 января
29.	Поляков Александр Петрович	11 января
30.	Поус Друэт Элизенда	11 января
31.	Сафинова Шырын Бейсеитбаевна	11 января
32.	Сушильников Андрей Александрович	12 января
33.	Дементеенко Юрий Павлович	13 января
34.	Қабақбаев Ғабит Боранбайұлы	13 января
35.	Портнова Ольга Владимировна	13 января
36.	Дюсенов Расул Серикович	14 января
37.	Ищанова Турсун Байгуановна	14 января
38.	Абдуллаева Пернекуль Ануашбековна	15 января
39.	Григорьева Наталья Геннадьевна	15 января
40.	Жаманбаева Раушан Ораловна	15 января
41.	Каипов Ерканат Турганбекович	15 января
42.	Сагитова Назира Оразовна	15 января
43.	Байниязова София Ислямбековна	17 января
44.	Кантарбаев Аскар Маратович	17 января
45.	Мамедова Назакат Али кызы	17 января
46.	Бейсембаева Улту	18 января
47.	Глыбоцкий Николай Николаевич	18 января
48.	Серопян Арутюн Петрович	18 января
49.	Лавренчук Оксана Васильевна	19 января
50.	Уразбаев Ерлан Ишангалиевич	19 января
51.	Дьяченко Инна Анатольевна	20 января
52.	Есалиев Данияр Муратбекович	20 января
53.	Ильбисинова Чинара Чаймордановна	20 января
54.	Пикалов Петр Павлович	20 января
55.	Гришачев Валерий Александрович	21 января
56.	Исмаилова Жанар Дилабековна	21 января
57.	Былшиков Мурат Касенович	22 января
58.	Волохова Валентина Алексеевна	22 января
59.	Филлер Николай Викторович	22 января
60.	Сатыбалдин Кайрат Серикович	24 января
61.	Шалумов Анзор Писахович	24 января
62.	Жубатова Нуржамал Турлибаевна	25 января
63.	Ким Владимир Альферович	25 января
64.	Ким Игорь Вячеславович	26 января
65.	Мырзабеков Бегалы Кертаевич	26 января
66.	Саулебаев Жанболат Хайруллаевич	26 января
67.	Нурхайдарова Асель Богембаевна	27 января
68.	Керн Екатерина Павловна	28 января
69.	Сагатинова Елена Александровна	28 января
70.	Асратова Халида Нуритдиновна	29 января
71.	Ашихин Андрей Николаевич	29 января
72.	Крамская Татьяна Владимировна	29 января
73.	Магазова Татьяна Николаевна	31 января

Астана

1.	Темирбекова Умыктер Ахметовна	1 января
2.	Асанова Гульнара Абдильдиновна	1 января
3.	Мырзакул Кусайын	10 января
4.	Абдрахманова Элеонора Секеновна	10 января
5.	Мамынтаева Гульнара Шаримовна	17 января
6.	Резниченко Валентина Николаевна	24 января
7.	Горбенко Дмитрий Александрович	27 января

Актау

1.	Ибрагимов Марат Абатбаевич	1 января
2.	Яворская Наталья Ивановна	5 января
3.	Старкова Надежда Алексеевна	5 января
4.	Карабалина Айгуль Хамзиевна	6 января
5.	Джалсултанов Сагидулла Мугалович	13 января
6.	Кулмаганбетова Зоя Зейнуллаевна	15 января
7.	Смирнова Ольга Васильевна	21 января

Атырау

1.	Мазитова Жанна Равильевна	19 января

Караганда

1.	Тажмагамбетова Гуля	1 января
2.	Акбирова Лиля Ахмадулина	4 января
3.	Супренюк Александр Тарасович	26 января
4.	Берк Татьяна Валентиновна	31 января

Костанай

1.	Несина Лидия Ивановна	2 января
2.	Кормина Светлана Владимировна	8 января
3.	Левит Ольга Сергеевна	14 января
4.	Сейткалиев Алим Аделович	14 января
5.	Ревединская Елена Владимировна	24 января
6.	Абдулина Дамеш Серикбаевна	30 января

Павлодар

1.	Эрназаров Бейрам Яздурдиевич	12 января
2.	Каирбаев Кадырбек Ермекович	15 января
3.	Кудерин Талгат Крыкбаевич	20 января
4.	Поплавец Наталья Васильевна	21 января
5.	Двинянина Валентина Ивановна	21 января
6.	Баймагамбетов Куаныш Нуржигитулы	22 января

Петропавловск

1.	Радченко Мария Степановна	5 января
2.	Мелкозерова Юлия Вильгельмовна	12 января

Рудный

1.	Челпанов Владимир Александрович	1 января
2.	Тулебаев Суюжан Нурумович	3 января
3.	Сериков Станислав Александрович	4 января
4.	Жумагалиев Сапар Жантулинович	5 января
5.	Бурцева Тамара Яковлевна	7 января
6.	Глотова Светлана Валерьевна	14 января
7.	Багаутдинов Айрат Маратович	15 января
8.	Дергунов Игорь Николаевич	15 января
9.	Ушияров Ильмир Глимзянович	17 января
10.	Быстров Александр Сергеевич	17 января
11.	Саурмилих Иван Иванович	20 января
12.	Вернер Нина Владимировна	22 января
13.	Панкова Елена Александровна	22 января
14.	Горт Алла Васильевна	26 января
15.	Вакар Дмитрий Иванович	28 января

Уральск

1.	Ибрашев Фарид Саматович	6 января
2.	Щедрина Татьяна Алексеевна	12 января
3.	Винокуров Игорь Владимирович	18 января
4.	Булекова Баянслу Сапаровна	26 января
5.	Сариев Дархан Сундеткалиевич	27 января

НЕЗАВИСИМАЯ АССОЦИАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

г. Алматы
мкр. Таугуль-1, 14А,
тел.: +7 (727) 309-51-42/22
nap_kz@mail.ru

Алматинский филиал
ул. Утеген батыра, 64А, оф. 44,
тел. +7 (727) 277-48-87,
факс: 277-02-25
buhnapfr@mail.ru

г. Астана
ул. Жирентаева, 5, оф. 313,
тел. +7 (7172) 40-04-62, 45-65-59
nap-astana@mail.ru

г. Актау
мкр. 23, здание ТОО «АСЕМ», оф. 6.
тел/факс. (8 7292) 42-00-55
akt_nap@mail.ru

г. Атырау
пр. Азаттык, 17, оф. 14/1,
тел./факс: (8 7122) 32-34-28
buhuchet.nap@gmail.com

г. Караганда
ул. Ленина, 46, кв. 14,
тел. (8 7212) 56-25-33,
56-13-99, 56-06-38, 56-52-52
kf.nap@mail.ru

г. Рудный
ул. 50 лет Октября, 61»А», оф. 21
тел. (8 71431) 9-25-67, 9-73-41,
rf_nap@mail.ru

г. Костанай
ул. Аль-Фараби, 56
тел. (8 7142) 54-79-96
ko_nap@mail.ru

г. Уральск
ул. Ескалиева, 102,
тел. (8 7112) 511-989,
факс: 515-387, uf_nap@mail.ru

г. Павлодар
ул. Р. Люксембург, 111, оф 206
тел. (8-7182) 67-52-40,
67-52-21, 67-52-29
nap_pvl@mail.ru

г. Петропавловск
ул. Жумабаева, 109, оф. 611
тел. (8 7152) 31-21-59,
31-81-59,
pf_nap@mail.ru

Рождественские праздники

Вояж

В Европе, как известно, Рождество – это праздник, которого трепетно ждут все – и малые, и старые. Вся страна отмечает его в кругу семьи. Мне удалось дважды увидеть, как это происходит у них. Это несравнимое ни с чем зрелище! Первый рождественский праздник, проведенный в Германии, мне довелось встретить в Мюнхене: друзья, работающие в Австрии, забронировали там для нас на время рождественских каникул один из немногих работавших в эти дни отелей. Отель был открыт для гостей только потому, что хозяином его был турок. В течение трех дней мы практически не видели в городе немцев. Торговые центры, магазины, рестораны, кроме турецких, индийских, были закрыты, только музеи работали. По полупустым улицам, скверам, площадям неприкаянно бродили иностранные туристы. Было ощущение, что все местные жители улетели разом на другую планету. Однако 26 декабря, выйдя из гостиницы, мы натолкнулись на потоки людей, спешащих на работу, шум машин на проспектах. Все заработало, как по взмаху волшебной палочки.

В декабре 2012 года в Гамбурге и Берлине мне довелось увидеть предпраздничную суету, подготовку к Рождественским праздникам. Погода не баловала жителей и гостей города – то снег, то дождь – но горячие глинтвейн и пунш, предлагаемые на многочисленных городских ярмарках, спасали от неминуемой простуды. Кроме горячительных напитков можно было попробовать знаменитые немецкие колбаски, которые шкворчали на жаровнях, а также различные сладости. А пиво, которое подают в местных барах и кафе несравнимо ни по вкусу, ни по цене с тем, что предлагается у нас. Я не имею в виду те редкие рестораны, которые завозят этот янтарный напиток напрямую из Германии или же варят сами.

За пределами страны нас нередко поражают какие-то культурные нюансы, которыми отличаются от нас местные жители. Так, в США принято улыбаться незнакомым людям, демонстрировать свою доброжелательность. Американцы любят говорить громко, непосредственны. И это выделяет их в толпе туристов в любой части света.

В Германии же люди, в большинстве своем, очень вежливы, внимательны. За несколько дней пребывания в этой стране судьба сводила меня с очень отзывчивыми людьми. Например, в Берлине, когда мне надо было проехать до своей станции в метро, женщина, говорившая только на немецком языке, проехала со мной несколько станций, чтобы помочь добраться до моей остановки. Другой случай, тоже, кстати, связанный с метро, произошел в Гамбурге, когда я по ошибке чуть не уехал в неверном направлении, и случайная прохожая провела меня к Банхофу (вокзалу), с которого можно было добраться до аэропорта.

Во время зарубежных командировок, поездок в последние годы я вижу много молодых людей, которые учатся за границей или выезжают на каникулы подработать, попрактиковаться в языке. Хочется надеяться, что узнав другую культуру общения, отношения к людям, новое поколение станет действительно свободным от всяких догм и с открытым сердцем будет строить наше будущее.

Тимур Назханов
Алматы-Гамбург-Алматы

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ КОМПАНИЯ

БУХУЧЕТ НАП

БУХГАЛТЕРСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

(на обслуживании 1300 фирм)

Головной офис Бухучет НАП
г. Алматы, тел.: +7 /727/ 302-54-54/04,
факс: 302-57-08, 302-55-57

Филиалы в Алматы
Филиал: тел.: +7 /727/ 313-15-63, 313-15-64, 392-25-87
Филиал: тел.: +7 /727/ 334-17-76, 266-83-97
Филиал: тел.: +7 /727/ 273-13-68, 327-69-68
Филиал: тел.: +7 /727/ 327-38-91, 250-29-33

Филиалы в регионах
г. Астана, тел. +7 /7172/ 40-04-62, 45-65-59
г. Актау, тел/факс. +7 /7292/ 42-00-55
г. Атырау, тел.: +7 /7122/ 32-34-28
г. Караганда, тел. +7 /7212/ 56-25-33, 56-13-99, 56-06-38, 56-52-52
г. Костанай, тел. +7 /7142/ 54-79-96
г. Павлодар, тел. +7 /7182/ 67-52-40, 67-52-21, 67-52-29
г. Петропавловск, тел. +7 /7152/ 31-21-59, 31-81-59
г. Рудный, тел. +7 /71431/ 9-25-67, 9-73-41
г. Уральск, тел. +7 /7112/ 511-989