

exporter

№4(26) ноябрь 2014

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЖУРНАЛ

Лекарство для Экспорта:

*новые возможности
отечественной
фарминдустрии*

ПОРТАЛ ДЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ
И ЗАРУБЕЖНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Export
gov.kz

KAZNEX
INVEST

АО «НАЦИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО
ПО ЭКСПОРТУ И ИНВЕСТИЦИЯМ»



МИНИСТЕРСТВО ПО ИНВЕСТИЦИЯМ
И РАЗВИТИЮ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

KAZNEX
INVEST

Развитие специальных
экономических зон
Обеспечение реализации государственной политики
в сфере управления СЭЗ Казахстана...
www.kazninvest.kz



Привлечение прямых иностранннх инвестиций

Поиск и сопровождение
иностранннх инвесторов
Точечная работа по поиску
и привлечению инвесторов...

Продвижение инвестиционного
имиджа Казахстана
Проведение информационно-презентационных
мероприятий по освещению благоприятного
инвестиционного климата Казахстана...
www.kazninvest.kz;
www.export.gov.kz; www.invest.gov.kz



АО «Национальное агентство
по экспорту и инвестициям
«KAZNEX INVEST»
Министерства индустрии и
новых технологий – один из
национальных институтов
развития, призванный
содействовать
диверсификации национальной
экономики путем создания
наиболее благоприятных
условий для развития и
продвижения казахстанского
обработанного экспорта и
привлечения прямых
иностранннх инвестиций в
приоритетные сектора
экономики.

Развитие и продвижение экспорта

Развитие экспорта
Повышение уровня
компетенции экспортеров по
вопросам внешней торговли...

Продвижение экспорта
Содействие казахстанским экспортерам
обработанной продукции в выходе
на внешние рынки...
www.kazninvest.kz;
www.export.gov.kz; www.invest.gov.kz



www.kazninvest.kz
www.export.gov.kz; www.invest.gov.kz
KAZNEX INVEST финансируется из республиканского бюджета
и оказывает свои услуги на безвозмездной основе



СОДЕРЖАНИЕ

В ФОКУСЕ

От чего лечить фармацевтический экспорт? 5

НОВОСТИ 9, 31, 38, 51

СОДРУЖЕСТВО

Машиностроение Казахстана: работа в новых условиях 10

ПФИИР

Карлсон, который живет в... цеху16

СДЕЛАНО В КАЗАХСТАНЕ

Обыкновенная кроненпробка 18

В ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ

Экспорта связующая нить 21

СЕРВИС KZ

Мой друг ROBO 24

ЕСТЬ ИДЕЯ!

Цветы на экспорт 26

ЛИЧНОЕ МНЕНИЕ

Серик Султанов: У казахстанской медфарминдустрии необычайно высокий потенциал 29

СОВЕТЫ ПРОФЕССИОНАЛАМ

10 веских причин начать экспортировать сегодня 32

БИБЛИОТЕКА 35

ЭКСПЕРТНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ 36

ПРИЛОЖЕНИЕ К ЖУРНАЛУ

«БЮЛЛЕТЕНЬ ЭКСПОРТЕРА»..... 39-54

От чего лечить фармацевтический экспорт?

«Больной скорее жив, чем мертв». Экспорт фармпрепаратов как зеркало внутренних проблем отрасли

Ольга ФЛИНК

Фармацевтическая отрасль Казахстана едва формируется. С учетом узости внутреннего рынка производства изначально ориентируются на внешние продажи. Однако чтобы стать полноценными экспортерами, отечественным фармкомпаниям надо пройти сложный путь становления.

Сегодня в Казахстане действует 91 зарегистрированный производитель фармпродукции, в основном это мелкие производители изделий медицинского назначения, компании, занимающиеся фасовкой импортных готовых лекарственных форм in bulk. Пять крупных заводов – АО «Химфарм», ТОО «СП ГлобалФарм», АО «Нобел АФФ», фармацевтические компании «Ромат», ТОО «Нур-Май Фарм» – представляют собой предприятия полного цикла. На их долю приходится более 90% всех выпускаемых в Казахстане

лекарств в стоимостном выражении. Из общей емкости внутреннего рынка, оцениваемой в 2014 году в 1,8 млрд. долларов, на долю отечественных производителей приходится около 10%. А для обеспечения национальной безопасности доля казахстанских препаратов должна составлять не менее 30%. Пока это кажется фантастической величиной не только по причине этапа становления предприятий, но и из-за несовершенства работы единого оператора – ТОО «СК Фармация».

Чтобы стать большими, надо расти

На сегодня из всех предприятий лишь пять осуществляют экспортные поставки в ближнее зарубежье – в страны СНГ. Основной объем экспорта направляется в Кыргызстан – 38%, Россию – 16%, Монголию – 8%, Туркменистан – 7%. Прежде всего, это объясняется отсутствием международных стандартов у отечественных производителей. Отдельные цеха двух производителей лекарственных средств – АО «Нобел АФФ» и АО «Химфарм»

exporter

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЖУРНАЛ

№ 4(26) ноябрь 2014

Издается с 2008 года. Тираж 2000 экз.

Периодичность 4 раза в год.

Регистрационное свидетельство № 9422-Ж выдано 30 июля 2008 года Министерством культуры и информации РК.

Издается по заказу АО «KAZNEX INVEST».

Издатель: ТОО «Эридан-2007».

Почтовый адрес: 010000, г.Астана, ул. Кунаева, 29, оф. 21
Тел.: +7 7172 92 87 26

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА:

Заместитель Председателя правления АО «KAZNEX INVEST» Мейржан Майкенов

ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА:

Анар Мускабаева, Алексей Банцикин, Булбул Суранчиева

ШЕФ-РЕДАКТОР:

Алексей Банцикин

АВТОРЫ: Ольга Флинка, Александра Прошутинская, Андрей Кузнецов, Ринат Алифутдинов, Маргарита Лиханова, Бауржан Шурманов, Михаил Тимофеев.

ПЕРЕВОДЧИК:

Алма Адишева

ДИЗАЙН-ВЁРСТКА:

Анна Утепкалиева

КОРРЕКТОР:

Оксана Аксёнова



– получили сертификаты GMP. Наличие у предприятия сертификата соответствия стандарту GMP (надлежащая производственная практика) свидетельствует о том, что компания соблюдает все необходимые условия и требования при производстве лекарств. Переход фармацевтической промышленности на стандарты GMP достаточно сложен и дорог. Необходимо создать соответствующую нормативно-правовую базу, систему госконтроля, экспертизы качества с испытательными центрами и лабораториями, орган по сертификации, штат инспекторов. То есть нужны капитальные вложения и со стороны предприятий, и со стороны государства в материальные активы, в подготовку кадров. Причем желательно осуществлять это на системной основе, методично и последовательно. Вместе с тем последовательность как раз и не очень-то

прослеживалась. Сначала в страну зазывали инвесторов, планируя на трансферте технологий взрастить собственную фармпромышленность. Как положено, зарубежных специалистов соблазняли льготами и преференциями. В частности, в обмен на их обещание получить стандарты GMP со стороны государственных структур последовало заверение в гарантированном заказе продукции в течение семи лет. Инвесторы поверили, вложили средства в модернизацию и новое производство. Разумеется, все это привело к увеличению «объемных» экономических показателей. По данным экспертов Казахстанского института развития индустрии (КИРИ), валовый приток прямых иностранных инвестиций на предприятия фармацевтической отрасли за январь – март 2014 года составил 3,1 млн. тенге. По сравнению с аналогичным периодом

предыдущего года произошло увеличение в 2,4 раза. У крупного участника казахстанского фармацевтического рынка АО «Химфарм» 51% акций приобрела известная европейская компания «Польфарма», в результате чего были привлечены инвестиции в 100 млн. долларов. В Карагандинский фармацевтический комплекс пришел российский инвестор – компания «Фармстандарт» с объемом инвестиций 15 млн. долларов. В конце 2015 года на заводе планируют завершить реконструкцию и расширение производства по стандартам GMP. Еще одна крупнейшая фармацевтическая компания Турции AbdilbrahimllaçSan. veTic. A.S. приобрела 60% акций у ТОО «СП ГлобалФарм». Стоимость проекта составляет 60 млн. долларов. Казалось бы, отрасль получила прекрасные стартовые преимущества... Однако в 2013 году казахстанская сторона в судебном порядке разорвала долгосрочные договоры. Лишившись гарантированного сбыта продукции, предприниматели приостановили расширение мощностей, процессы получения стандартов GMP. Кстати, в рамках Таможенного союза, ЕЭП до сих пор не решен вопрос, какие стандарты станут общими. Если Казахстан начал движение по направлению к переходу всей фармпромышленности к 2016 году на европейские стандарты, то Россия и Беларусь до сих пор откладывают дату перехода, оговаривая несколько другие эталоны производства.

В Национальной палате предпринимателей проблемы фармацевтической промышленности рассматриваются как на уровне развития внутреннего рынка, так и в рамках интеграционных объединений. В частности, в результате компромисса между предложениями от НПП и Минздрава прошла корректировка механизма заключения долгосрочных договоров. В середине осени должен состояться конкурс на заключение поставок уже по новым правилам.

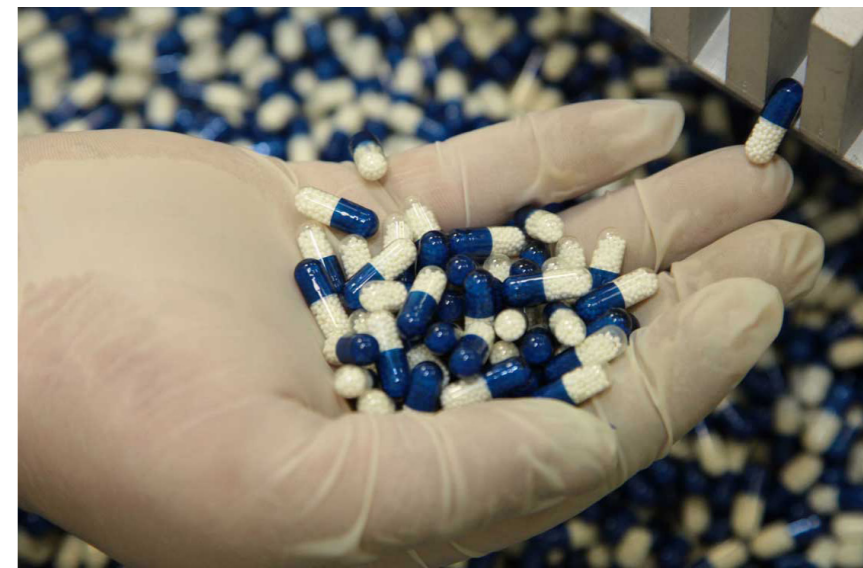
Выйти на рынок и что-нибудь продать

Казалось бы, инвесторы, прибывшие из стран развитого капитализма, должны, прежде всего, уметь продавать. Но в наших реалиях не все так просто. Производители жалуются на очень частые изменения Правил организации и закупки лекарственных средств, учреждаемые Минздравом. По словам недоумевающих инвесторов, с 2009 года – года появления Правил – и до 2013 года изменения и дополнения в них вносились 15 раз! Конечно, трудно сориентироваться при такой динамике развития. А ведь закуп единым государственным дистрибьютором закрывает порядка 70% препаратов по гарантированному объему бесплатной медицинской помощи в стране. По примерным подсчетам, лишь половина этого объема закупается у отечественных производителей, значительная часть идет из Китая, Индии. Пока основной объем производимых в Казахстане препаратов

– дженерики, производство оригинальных препаратов развито слабо. Да и понятно – дефицит кадров, недостаток научных исследований, разработок новых препаратов. Но и это шаткое равновесие нынче под угрозой. – Технический регламент «О безопасности химической продукции», принимаемый как единый для трех стран Таможенного союза, угрожает развитию фармпроизводства Казахстана. Дело в том, что этот техрегламент распространяется на всю продукцию, в том числе и на химические соединения – основы лекарственных субстанций, ангро- и балкпродукты. Соответственно, эти продукты, которые являются основой для изготовления препаратов, также подпадают под требования проведения большого числа процедур по идентификации, нотификации, регистрации, исследований,

что приведет к резкому удорожанию конечной продукции. А при нынешней зыбкой конкурентоспособности отечественной фармпродукции и вовсе станет закрывающей ее выпуск процедурой. Казахстанские переговорщики, эксперты НПП настаивают на исключении этих объектов из-под действия данного техрегламента, заметил секретарь секретариата Комитета по техническому регулированию Сергей Радаев. Вместе с тем, пока не хватает нашим производителям умения и средств продвигать собственную продукцию, изучать рынки сбыта, находить свои ниши.

Государство подставляет плечо Нельзя сказать, что государство оставило отрасль без поддержки. Как уже упоминалось, различными программами по развитию фармацевтической отрасли Казахстана определен целый ряд преференций для отечественных производителей.



лей. В числе основных – отмена государственной регистрации субстанций, отсутствие НДС и таможенных пошлин на оборудование и расходные материалы, предназначенные и используемые при производстве лекарственных средств, приоритет при государственных закупках, долгосрочные договоры на гарантированную закупку продукции отечественных заводов, внедривших стандарты «Надлежащая производственная практика» (GMP) и ISO 13485.

Для отечественных производителей фармацевтической продукции предусмотрено возмещение затрат, связанных с выводом продукции на зарубежные рынки, и возмещение затрат при разработке комплексного плана инвестиционного проекта.

Одной из основных задач, обозначенных в отраслевой программе, является модернизация действующих производств и строительство новых фармацевтических предприятий в рамках реализации инвестиционных проектов. Немаловажным также является внедрение международных стандартов качества. Отраслевая программа ставит перед собой цель по созданию условий для импортозамещения фармацевтической и медицинской продукции на базе современных технологий в соответствии с международными стандартами GMP и обеспечению отрасли квалифицированными кадрами.

Еще одна задача программы – привлечение иностранных инвестиций в фармацевтическую отрасль. Приток иностранных

капвложений в отрасль сможет ускорить развитие фармацевтических предприятий, повысить качество человеческого капитала, создать новые рабочие места, привлечь передовые технологии и стимулировать их распространение в отрасли, а также способствовать реализации политики по импортозамещению.

Так, в рамках реализации программы «Производительность-2020» четырем отечественным предприятиям фармацевтической промышленности возмещены затраты по разработке/экспертизе комплексных планов на общую сумму 3,2 млн. тенге.

В рамках программы «Экспортер-2020» за 2010–2013 годы семь предприятий фармацевтической промышленности получили частичное возмещение затрат, связанных с продвижением своей продукции на зарубежные рынки, на общую сумму 22,8 млн. тенге.

В рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020» за период с 2010 года по 1 июля 2014 года профинансирован 21 проект фармацевтической отрасли на общую сумму кредитов в размере 5,7 млрд. тенге, из них сумма субсидий составила 724,8 млн. тенге.

В рамках Программы по развитию инноваций и содействию технологической модернизации с 2010 года по настоящее время оказана поддержка 20 проектам фармацевтической отрасли на сумму 224,3 млн. тенге.

Всего в рамках Карты индустриализации введены в производство и прошли модернизацию

22 предприятия по производству фармацевтической продукции и медицинских изделий на общую сумму 21,1 млрд. тенге.

До конца 2014 года планируется ввести порядка девяти проектов на общую сумму 21,02 млрд. тенге с созданием 691 рабочего места в период строительства и более 1,6 тыс. в период эксплуатации проектов. По свидетельству экспертов КИРИ, в целом, несмотря на упомянутые проблемы, за 2013 год в рамках Карты индустриализации предприятиями фармацевтической отрасли произведено продукции на сумму 6 млрд. тенге, что выше показателей 2010 года в 10 раз.

Доля продукции, произведенной предприятиями, которые участвовали в программах поддержки, предусмотренных Картой индустриализации, от общего объема фармпроизводства в РК составила в 2013 году 18%, увеличившись по сравнению с уровнем 2010 года на 3%. Только за январь – май 2014 года объем производства продукции проектами Карты индустриализации составил 2,8 млрд. тенге. В результате доля произведенной продукции этими предприятиями от общего объема производства фармацевтической продукции в РК составила 24%, в 2013 году этот показатель был равен 18%. Лед тронулся. Очевидно, что теперь дело за государством, определяющим четкие правила игры на фармрынке Казахстана, и за инициативой самих фармацевтических компаний.

Казахстан вошел в число 50 крупнейших экспортеров мира – KAZNEX INVEST



Об этом на брифинге в СЦК заявил заместитель председателя правления АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» Мейржан Майкенов. «Благодаря своевременной реакции государства и принятым программам, в 2013 году мы не только достигли докризисных показателей экспорта, но и увеличили экспорт на 20 процентов. То есть, в 2013 году

у нас экспорт составил порядка 85 млрд. долларов, и мы вошли в число 50 крупнейших экспортеров мира», – сообщил он. По словам заместителя председателя Правления KAZNEX INVEST, в Казахстане ежегодно осуществляется 180–200 тыс. экспортных операций. Республикой налажена торговля со 120 странами мира. Наблюдается рост экспортной корзины с 880 до 950 товарных позиций.

Больше всего в экономику Казахстана инвестируют страны ЕС



Страны Европейского союза за 9 лет инвестировали в Казахстан 95 млрд. долларов США. Об этом в ходе брифинга на тему «О реализации инвестиционной политики в рамках индустриализации» заявила заместитель председателя правления АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» Асель Ергазиева.

– На сегодня можно сказать, что в Казахстане реализовано около

130 инвестиционных проектов на сумму 21 млрд. долларов США именно в перерабатывающей отрасли. Мы сегодня имеем около 70 проектов в нашем так сказать пайп-лайне на сумму 36 млрд. долларов США. Думаем, что большое количество из этих проектов будут реализованы и будут интересны для нашей страны, – подчеркнула Асель Ергазиева.

По ее мнению, больше всего в Казахстан инвестируют страны ЕС.

– В период с 2005 года по первое полугодие 2014 года страны Евросоюза вложили инвестиций на сумму 95 млрд. долларов США, Соединенные Штаты и Китай инвестировали соответственно 19 и 11,8 млрд. долларов США, – проинформировала заместитель председателя правления «KAZNEX INVEST».

Сегодня в Казахстане представлены более 50 крупнейших мировых компаний. При этом Национальное агентство по экспорту и инвестициям активно проводит системную работу по привлечению инвестиций в Казахстан.

– На данный момент ежегодно мы планируем четыре роуд-шоу за рубежом и 3 роуд-шоу в Казахстане для того, чтобы проводить такую работу. Мы приглашаем более 200 иностранных компаний на различные мероприятия, проводим более 14 бизнес-форумов в году и 5 таких же форумов за рубежом, где участвуют свыше 2 тыс. компаний, – заключила Асель Ергазиева.

Машиностроение Казахстана: работа в новых условиях

Алексей БАНЦИКИН

Нарождающаяся в Казахстане машиностроительная отрасль может столкнуться с проблемой снижения покупательского спроса. Выход видится в кооперации с ведущими мировыми производителями. И этот шанс дает вступление в ЕАЭС и ВТО

Второй форум машиностроителей Республики Казахстан стал не только диалоговой площадкой для озвучивания насущных проблем отрасли и осмысления пройденного пути, но и поводом для подведения итогов первого этапа Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития.

В своем приветственном слове Министр по инвестициям и развитию Асет Исекешев акцентировал внимание собравшихся на новых задачах, стоящих не только перед отраслью машиностроения, но и перед всей экономикой в целом.

– Пять лет назад президентская программа индустриализации стала ответом на вызовы глобальных экономических изме-

нений, происходящих в мире, – отметил министр. – Сегодня на первый план выходит борьба за создание качественных производственных рабочих мест. Опыт последних лет показал, что в условиях высокой волатильности цен на сырье наиболее устойчивым к кризисным проявлениям остается именно обрабатывающий сектор. Новая индустриальная политика

определила приоритетные направления приложения усилий в дальнейшей диверсификации экономики, где был сделан акцент на производство продукции высоких переделов. Поэтому развитие обрабатывающего сектора является основной реализуемой сегодня в Казахстане промышленной политики. По словам министра, именно машиностроительная отрасль



является стовым хребтом индустриализации, так как позволяет решить сразу несколько задач: предоставить средства производства для базовых отраслей экономики, повысить добавленную стоимость казахстанского продукта и его технологический уровень и прочее. Казахстаном на системной основе создаются все необходимые условия для развития машиностроения: принята отраслевая программа, разработан целый ряд мер государственной поддержки инициатив бизнеса и мер секторальной поддержки. Благодаря программе индустриализации объем производства машиностроения увеличился более чем в 2,8 раза – с 301,4 млрд. тенге в 2008 году до 853,9 млрд. тенге в 2013 году. Реальный рост с 2008 по 2013 год составил 175,1%. Валовая добавленная стоимость в отрасли выросла в 1,5 раза (в 2008 г. – 158,1 млрд. тенге, в 2013 г. – 233,4 млрд. тенге). Производительность труда увеличилась в 2,2 раза к уровню 2008 года и составила \$24,3 тыс. в 2013 году. В 2013 году объем инвестиций в основной капитал отрасли составил 47,5 млрд. тенге, что в 3,4 раза больше чем за 2008 год. Экспорт машиностроения по итогам 2013 года составил 1,3 млрд. долларов. Расширилась номенклатура выпускаемой продукции. Если в 2008 году машиностроение Казахстана было представлено тремя основными подотраслями, то в 2012 году машиностроение уже представлено шестью основными сегментами: производство автотранспортных средств, ремонт и установка машин и



оборудования, производство электрического оборудования, производство электронной и оптической продукции и др. Освоен выпуск локомотивов, пассажирских и грузовых вагонов (зерновозы, полувагоны, контейнеровозы), легковых и грузовых автомобилей, спецтехники (пожарная и коммунальная) и комплектующих к ним, мобильных буровых установок, промышленных аккумуляторов. В период с 2010 по 2013 год и в 1-е полугодие 2014 года (в рамках Карты индустриализации) введено 70 проектов в машиностроении на общую сумму 200,8 млрд. тенге. То есть за четыре года в отрасль привлечено

более 1 млрд. евро инвестиций, прежде всего в виде технологий мировых производителей машиностроительной продукции: GE, Alstom, Toyota, Siemens. В Костанайской области было запущено производство автомобилей марки Ssang Yong модели Nomad методом CKD (мелкоузловой) сборки мощностью 25 тыс. штук. Запущен завод по выпуску трубопроводной арматуры в Атырауской области мощностью 30 000 единиц в год, создано 75 рабочих мест. Произведена модернизация и расширение производственных мощностей завода по производству трансформаторного оборудования и электротехнической

продукции в Южно-Казахстанской области, создано дополнительно 110 рабочих мест. Было осуществлено внедрение производства по изготовлению крышек люков полувагонов в Восточно-Казахстанской области мощностью 42 000 штук, дополнительно создано 84 рабочих места. Было внедрено создание производства фильтров для автотранспорта и иной спецтехники в Карагандинской области мощностью 148 000 штук. За 2013 год новыми предприятиями машиностроения произведено продукции на сумму 119,5 млрд. тенге, или почти 14% в общем объеме маши-

ностроения. В 1-м полугодии введено в эксплуатацию еще четыре проекта. В Костанайской области началось производство автомобилей марки TOYOTA модели FORTUNER методом CKD (мелкоузловой) сборки мощностью 3 тыс. автомобилей в год. В Карагандинской области заработал германский завод по производству шаровых кранов мощностью 10 000 тонн. В Северо-Казахстанской области запущено производство по изготовлению энергетического котлового оборудования. В Восточно-Казахстанской области теперь выпускаются электрофильтры, рукавные фильтры, циклоны, скрубберы, питатели сырого угля.

– За время реализации Госпрограммы в отрасли созданы тысячи новых высокопроизводительных рабочих мест, – указал Асет Исекешев. – Особый импульс получили отрасли автомобилестроения, производства железнодорожной техники, сельскохозяйственного машиностроения. Появился целый инновационный кластер железнодорожного машиностроения: локомотивы, силовые агрегаты, вагоны, комплектующие. Все это стало возможно благодаря совместной работе Правительства, ФНБ «Самрук-Казына» и АО «НК «КТЖ».

Серьезных успехов удалось добиться в автомобилестроении, доля которого в 2013 году по сравнению с 2008 годом выросла в четыре раза и составила 18,3%. В 2013 году отечественными предприятиями выпущено более 37 тыс. легковых автомобилей.

Как подчеркнул министр, все

это стало возможным еще и потому, что производители автомобилей получили кредиты и лизинг от государственных институтов развития на сумму более 10 млрд. тенге.

– В дальнейшем перед предприятиями автомобильной промышленности стоит задача увеличения выпуска легкового и коммерческого автотранспорта и локализации производства, – обозначил задачу Асет Исекешев. – Совместно с бизнесом была разработана Стратегия развития автомобильной промышленности страны, реализация которой позволит Казахстану перейти к производству полного цикла с высоким уровнем локализации. Мощный импульс к развитию получило сельхозмашиностроение. В агропромышленном комплексе организовано производство самоходных зерноуборочных комбайнов, тракторов и другой сельскохозяйственной техники. По итогам 2013 года было выпущено 1 362 ед. тракторов для сельского и лесного хозяйства, это в 5,6 раза больше уровня 2008 года.

– Все это говорит о том, что за годы реализации Госпрограммы машиностроение стало самой динамично развивающейся отраслью в стране. Не меньших результатов мы ждем от машиностроения в следующей пятилетке индустриализации, – заключил А. Исекешев. По его словам, в период с 2015 по 2019 год предусматривается приоритетное развитие следующих секторов машиностроения: автомобилестроение, электрооборудование, сельскохозяйственная техника, железнодо-

рожная техника, оборудование для горно-металлургического комплекса, оборудование для нефтеперерабатывающей и нефтедобывающей промышленности.

В автомобилестроении взят ориентир на дальнейшее развитие автосборочных производств с выводом их на крупносерийное производство – до 190 000 автомобилей в год с увеличением процента локализации, позволяющим выходить на экспортные рынки сопредельных государств.

В нефтегазовом машиностроении акцент сделан на сервисную поддержку производств и привлечение инвестиций в свете расширения нефтегазовых месторождений Кашаган и Тенгиз. В железнодорожном упор будет сделан на дальнейшее развитие высокорентабельных производств совместно с ведущими мировыми производителями, такими как General Electric, Alstom, Siemens, Talgo, Трансмашхолдинг, GeneralMotors, Bombardier и др.

– Стоит отметить, что в сегодняшних непростых условиях нестабильности на мировых рынках и замедления экономического развития General Electric, Alstom и Talgo увеличивают свои доли в совместных проектах и объемы инвестиций в Казахстан, – подчеркнул Асет Исекешев. – Например, Alstom увеличил свою долю в СП с КТЖ с 25 до 50%. Это говорит о том, что в нашей стране очень благоприятный инвестиционный и бизнес-климат.

Кстати, по сравнению с 2008 годом (то есть до старта программы индустриализации)

сегодня производство машиностроительной продукции увеличилось с 10 до 260 млрд. тенге. А номенклатура изделий увеличилась почти в 2,5 раза – с 2 185 до 5 120. В планах этого года расширение экспорта продукции отечественных машиностроителей до 100 млн. долларов.

Производство оборудования для горно-металлургического комплекса будет расширяться с акцентом на содействие развитию сервисных производств компаний Kazzinc, «Казахмыс», ENRC.

В то же время министр пояснил, чем вызвана концентрация на нескольких наиболее конкурентоспособных сегментах. Глубокий анализ общемировых тенденций показывает, что традиционных мировых лидеров отрасли (США, Германия, Япония) стали теснить новые игроки из Китая, Южной Кореи, Бразилии. Китай последние три года уверенно занимает лидирующие позиции по объемам мировых продаж в машиностроении. По данным германского союза машиностроителей VDMA, в 2012 году из общего объема продаж продукции отрасли в 2,25 трлн. евро на долю Китая приходится 30%.

Представители машиностроительной отрасли в Германии опасаются кризиса из-за конфликта вокруг Украины и возможного ужесточения санкций против России. Ввиду общей неопределенной ситуации в ходе украинского конфликта Германский союз машиностроителей предвидит падение спроса на продукцию немецких машиностроительных компаний

в России. На фоне всех геополитических разногласий развитие традиционно сильного украинского машиностроения также практически остановилось.

– В целом наблюдается наличие стагнационных процессов в Европе, падение темпов роста машиностроительной отрасли Китая и России. Все это обуславливает повышение конкуренции на рынке машиностроительной продукции и необходимость определения приоритетов отраслевой промышленной политики, – проанализировал А. Исекешев. Выводы анализа МИР РК подтвердил Премьер-Министр Республики Казахстан Карим Масимов. Он указал на то, что постепенный уход в сторону развития обрабатывающей отрасли – экономическая неизбежность, продиктованная рыночной ситуацией.

– Сейчас мир входит в цикл низких цен на энергоресурсы и базовые сырьевые продукты. У Казахстана и у других стран, бюджеты которых зависят от цен на энергоресурсы и другие базовые сырьевые ресурсы, в связи с этим возможностей будет меньше, – пояснил Карим Масимов. – В конечном итоге машиностроение всегда зависит от спроса и потребления ваших товаров. Я думаю, что нужно быть готовым к тому, что, скорее всего, некоторый спрос в наших странах будет несколько снижаться. С учетом этого нужно выстраивать свои стратегии, изыскивать резервы внутри компаний для того, чтобы работать над производительностью труда, снижать дополнительные издержки.

Глава правительства рассказал, что на сегодня почти ни одна компания не может себе позволить стопроцентное собственное производство.

– Все крупные высокотехнологичные компании, – заметил он, – встраиваются в цепочки добавленных стоимостей, и у них есть кооперация с другими компаниями по всему миру. Таким образом, самые лучшие продукты производятся именно так. Для того чтобы Казахстану иметь возможность кооперироваться и работать с другими компаниями, нашей экономике необходимо быть частью мировой экономики. В связи с этим, первый большой проект, который на сегодня уже завершен, ратифицирован и 1 января вступает в действие, – это создание ЕАЭС. Это, с одной стороны, кооперация внутри этих стран, а с другой – возможность расширить рынки сбыта для отечественных предприятий. Премьер-Министр напомнил о визите Президента страны Нурсултана Назарбаева в Брюссель, где он провел переговоры с главой ЕС о договоре, предусматривающем дальнейшее партнерство между Европейским союзом и Казахстаном.

– Это дает возможность Казахстану кооперироваться с европейскими компаниями помимо Евразийского экономического союза. Мы сейчас находимся на финальной стадии переговоров. Я думаю, что в ближайшее время мы завершим соглашение со всеми странами о присоединении Казахстана к ВТО. Почему это важно? Для того чтобы инвестор, который приходит на территорию Казахстана и рабо-



тает, был уверен, что он будет иметь возможность кооперироваться с другими компаниями по всему миру и что Казахстан будет соблюдать правила игры, – пояснил он.

Все эти факторы, подчеркнул Карим Масимов, потребуют некоторых изменений в макроэкономической политике Правительства, а также более тесной интеграции с предпринимательским сообществом.

– С учетом изменившейся макроэкономической ситуации в мире в целом и ее влиянием на казахстанскую экономику Правительство Казахстана сей-

час готовит определенный план мероприятий для того, чтобы в рамках дозволенных правил ВТО оказать поддержку казахстанскому предпринимательству, в том числе машиностроению, – подытожил глава Правительства. Создание ЕАЭС и предстоящее вступление в ВТО дают соответствующие возможности по обеспечению устойчивого роста экономики при условии решения следующих задач: повышение конкурентоспособности предприятий, большая ориентация бизнеса на полное удовлетворение запросов потребителей – клиентоориентированная

модель ведения бизнеса. В настоящее время Министерство по инвестициям и развитию начало разрабатывать ведомственную Дорожную карту по реализации поручений Главы государства по запуску 2-й пятилетки. В этом документе, который планируется вынести на рассмотрение Комиссии по промышленному развитию под председательством Премьер-Министра, министерство намерено разложить поэтапно, как решить каждую конкретную задачу, озвученную Президентом в Госпрограмме, подписанной им в августе текущего года.

Александра ПРОШУТИНСКАЯ

Карлсон, который живет... в цеху



Самый инновационный персонаж детских сказок – Карлсон. Не догадываетесь почему? Правильно, ведь только он имел лопастной летательный аппарат, компактно установленный за спиной. И сколько мальчишек мучилось над этим секретом шведского экстремала, не боящегося высоты. Сколько семейных вентиляторов стало жертвой необузданных творческих экспериментов читателей... Именно разобранный вентилятор стал началом крупнейшего за последние 20 лет инновационного казахстанского проекта.

– Все началось с аренды старого гаража, – вспоминает председатель совета директоров предприятия и по совместительству главный конструктор АО «Алматинский вентиляторный завод» Марат Баккулов. – Да, именно здесь мы собирали первые комплектующие для вентиляторов зарубежного производства. Это было, скажем так, «мелкоштучное» производство. Опыт того времени бесценен! Он позволил

нам изучить слабые и сильные стороны этого вида техники, подобрать свой подход к управлению производством, накопить багаж технических идей... Сейчас в это сложно поверить, но в 2008 году на предприятии работали всего три человека. Сегодня же на заводе трудятся 140 квалифицированных инженеров, механиков, конструкторов (впрочем, иногда один работник совмещает все

три ипостаси). 80% персонала – молодежь до 30 лет. Все они выпускники профтехколледжей и технических вузов. Но около 20% работников завода – профессионалы высокого класса, которым гордилось бы любое инновационное предприятие за рубежом. Шло время. Предприятие, образно говоря, выросло из кокона ремонтной мастерской, становясь «бабочкой» отечественного

машиностроения. По государственной программе «Производительность-2020» производство получило государственную поддержку и возможность развиваться до уровня среднего бизнеса.

– В последние пять лет мы приобрели новое оборудование, внедрили технологии, позволившие нам увеличить производительность труда. Мы стали настоящим заводом. Сегодня Алматинский вентиляторный завод является единственным на казахстанском рынке предприятием по производству оборудования для систем противопожарной, противодымной и общеобменной вентиляции. Подумать только, еще в 2008 году оборот завода составлял 10 млн. тенге в год. Сегодня эта цифра уверенно приближается к миллиарду. Только в прошлом году здесь было собрано свыше трех тысяч вентиляторов мощностью до 45 кВт, в том числе и вентиляторов шахтного проветривания – сложнейшей техники, востребованной в сфере подземной добычи твердых полезных ископаемых и при строительстве метро. Но главным секретом успеха стали не инновационные технологии и новые станки. Нет, не зря древние философы предупреждали о том, что мерой всего на свете является человек. Именно он и есть главный капитал любого предприятия, и многое зависит от того, как им распорядиться.

– Мы пошли путем японского менеджмента – внедрили систему управления «Кайдзен», – продолжает Марат Баккулов. – Эта технология бережливого, осоз-

нанного производства помогла увеличить производительность труда на 70% и снизить энергозатраты до 40%.

Со временем компания стала возвращать внутренние традиции культуры труда. Появились три непреложных правила: не принимать брак, не производить брак, не передавать брак. В итоге коэффициент бракованных изделий на заводе не превышает 1%.

– Мы работаем исключительно на качество, – поясняет Марат Баккулов. – В этом нам помогает хорошее оборудование, приобрести которое стало возможным благодаря гранту Европейского банка реконструкции и развития на 95 млн. тенге. Теперь все комплектующие вентиляционной техники, кроме, разумеется, стали и электродвигателей, производятся на нашем предприятии. Отмечу, что самое деятельное участие в судьбе предприятия проявили НАТР и KAZNEX INVEST.

Продукция АВЗ широко используется и на гражданских, и на промышленных объектах: в школах, больницах, жилых домах, на предприятиях химической, нефтегазовой, энергетической, машиностроительной, фармацевтической и прочих отраслей промышленности. Благодаря удачно собравшейся группе инженеров и конструкторов предприятие способно вытянуть любой проект – и типовой, и специальный с повышенной сложностью. Главным успехом АВЗ стал заказ на изготовление вентиляторов для алматинского метро.

Впрочем, главный проект завода еще впереди. Известно, что

Алматинский вентиляторный завод и компания LG подписали меморандум о совместной разработке уникальной системы кондиционирования серии Neptun. Продукт, которому нет аналогов в мире, планируют представить на выставке ЭКС-ПО-2017. Возможности Neptun столь широки, что позволяют использовать эту систему во всех сферах индустрии по всему Казахстану.

Суть инновационного подхода заключается в синтезе практического опыта сотрудников АВЗ и технологий LG Electronics Inverter V, которые способны привести к экономии до 60% электроэнергии.

– Традиционная система кондиционирования воздуха использует в качестве источника холода водоохлаждающие машины – чиллеры, – поясняет М. Баккулов. – Такая система представляет из себя трубопроводы, по которым холодоноситель подается в центральные кондиционеры, запорную и регулирующие арматуру и фильтры. Затем в циркуляционные насосы, расширительные и аккумулирующие баки и промежуточные теплообменники. А вот при использовании нового продукта всего этого не нужно, необходимы только фреонные трубопроводы и автоматика. Сегодня при поддержке Национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» мы ведем переговоры по продвижению этого продукта в страны ближнего и дальнего зарубежья. Уже сейчас около 10–20% продукции АВЗ идет на экспорт, а теперь мы планируем довести этот показатель до 70%.

Обыкновенная кроненпробка



Андрей КУЗНЕЦОВ, фото Бориса Копылова

«Экспортер года-2014» – эту награду недавно получил завод Ast Etalon Crown из города Темиртау (Карагандинская область) за заслуги в сфере внешнеэкономической деятельности на конкурсе IMPORT EXPORT AWARD. Награда присуждена за первое место среди казахстанских производителей по критерию «Объем импорта/экспорта».



Компания Ast Etalon Crown специализируется на производстве кроненпробок, предназначенных для укупорки стеклотары с пивом и другими алкогольными и безалкоголь-

ными напитками. Причем внешний вид кроненпробки может быть самым разным – от простого золотистого или серебристого до сложной литографии или логотипов.

Основу высокого «Эталонного» качества продукции Ast Etalon Crown составляют четыре основных момента. Первый – высококачественное сырье, поставляемое напрямую ведущими производителями Европы. Второй – современное оборудование и передовые технологические приемы. Третий – квалифицированный персонал. И наконец, четвертый момент – сквозной контроль всего технологического процесса. Предприятие занимает лидирующие позиции в Средней Азии и Восточной части России в области обеспечения упаковки из металла. В нынешнем году завод вышел на объем производства – миллиард пробок в год. Более половины продукции уходит на экспорт. Основными заказчиками являются западноевропейские



компании, у которых налажено производство в России. В качестве примера можно назвать таких крупных производителей пива, как Carlsberg, Heineken и ABInBev. Заводы Пивоваренной компании «Балтика» также являются заказчиками продукции темиртауского предприятия. Завод открылся в 2008 году, а до этого, по словам директора Ast Etalon Crown Юрия Абраменко, два года велась тщательная работа по изучению этого рынка, проводились консультации, выбиралось лучшее европейское оборудование немецкой фирмы «KBA-MetalPrint» и пресс итальянской марки SAGMI. Производство высокотехнологичное, поскольку конечный товар требует высокого качества. Несмотря на то, что сама по себе пробка не особо влияет на конечную цену готовой продукции пивоваренных

предприятий, требования к ее качеству очень жесткие – иначе пиво просто испортится. Технологически процесс производства состоит из двух этапов. Первый – лакирование и литография листовой белой жести или алюминия. Лакировальная машина «KBA-MetalPrint» совместно с конвенциональной сушильной печью обеспечивают высококачественное покрытие металлических листов лаками и термообработку. При этом воздействие на окружающую среду минимально благодаря встроенной системе очистки и дожига летучих веществ, выделяющихся при сушке. А сочетание высококвалифицированного персонала и современного оборудования позволяет выполнять цветную литографию любой сложности. Этап второй – высечка кроненпробки и последующее формование прокладки на

итальянской линии последнего поколения SAGMI под управлением квалифицированных специалистов. Все вместе это обеспечивает высокое качество готовой продукции ТОО «Ast Etalon Crown». Венчает весь процесс – особая система контроля. На предприятии работает полностью оснащенная лаборатория ОТК, осуществляющая контроль качества материалов и готовой продукции, а также всех требуемых параметров технологического процесса.

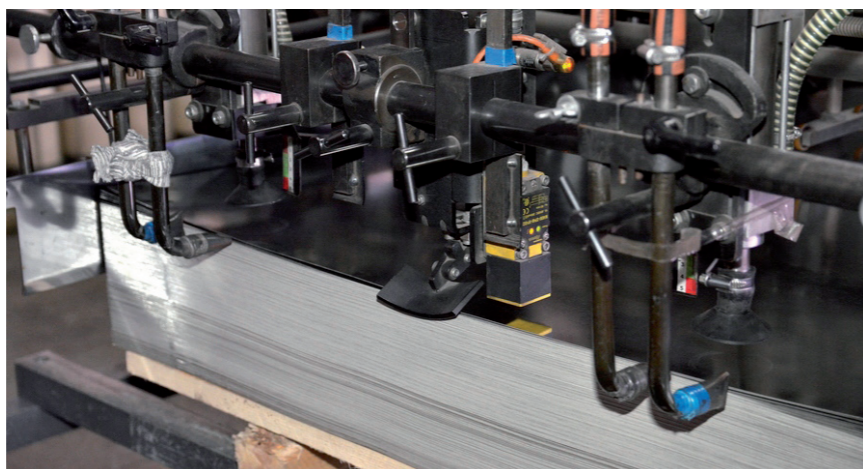
Более 60% пробок, выпущенных на темиртауском заводе, идет на экспорт. В основном, конечно же, в Россию. Некоторая доля экспорта приходится на Кыргызстан и Узбекистан. Однако оставшаяся часть позволила ТОО «Ast Etalon Crown» на 100% обеспечить импортозамещение по данному виду продукции на внутреннем рынке Казахстана. На сегодня около 20 компаний – производителей пива полностью перешли на «крауновские» кроненпробки.

Любопытно, что весь коллектив предприятия состоит из 53 человек, включая администрацию. Стоит отметить, что компания оказывает и услуги по лакированию белой жести или алюминиевого листа, которые в дальнейшем используются для изготовления жестябанки в пищевой и нефтехимической промышленности, крышки СКО и Twist для консервирования, алюминиевого колпачка для укупорки спиртосодержащих жидкостей. В 2010 году на предприятии введена система менеджмента качества в соот-

ветствии с МС ИСО 9001-2008. ТОО «Ast Etalon Crown» как производитель субсидировалось и субсидируется государством. Однако немного «подпортила карту» заморозка возврата 12% НДС. Этот вопрос неоднократно поднимался и еще будет подниматься на правительственном уровне, но это привело к некоторым изменениям в политике предприятия.

– Нарастивать мощности и увеличивать объемы производства мы можем сейчас только за счет экспорта, – поделился с «Экспортером» директор ТОО «Ast Etalon Crown» Юрий Абраменко. – И на экспортном рынке мы сегодня вынуждены вести себя агрессивно. Ко-е-что мы уже пересмотрели и предложили нашим партнерам в России новые условия. Скажу прямо, несколько компаний на эти условия не согласились и новые контракты не подписали. Однако почти все наши основные заказчики остались с нами. Конечно, заморозка возврата НДС как бы уравнивает отечественных производителей со всеми другими. Надеюсь, это скоро решится. Ведь технологии на месте не стоят, есть еще куда развиваться, считает Юрий Леонидович.

Несмотря на непростую ситуацию на рынке, сейчас завод Ast Etalon Crown продолжает выпускать кроненпробки и работает над снижением себестоимости своей продукции. Сегодня основным направлением развития компании является разработка новых видов упаковочных материалов из металла.



Экспорта связующая нить

Ринат АФЛИТУНОВ

Впервые в Казахстане открыт портал export.gov.kz как единая информационная платформа для продвижения товаров, работ и услуг казахстанских экспортеров и импортеров. Портал значительно облегчит отечественным предпринимателям доступ к информации о перспективных нишах на рынках зарубежных стран, и позволит им найти новых партнеров-потребителей своей продукции.

Президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев поставил перед государственными структурами страны глобальную задачу по увеличению казахстанского несырьевого экспорта. В процессе продвижения продукции отечественных предпринимателей на внешние рынки должны быть задействованы все здоровые экономические силы общества, все имеющиеся ресурсы.

В этом Глава государства опирался на мировой опыт, который свидетельствует об увеличении деловой активности ряда международных правительственных и частных организаций, способствующих увеличению экспортных поставок со стороны бизнесменов своих стран. Широкою и разветвленную сеть зарубежных представительств имеют такие крупные мировые организации по развитию торговли и экспорта, как Austrade (Австралия), Matrade (Малайзия), Jetro (Япония), KOTRA (Корея), а

также посольства США, Канады, Франции, России. Примечательно, что все они демонстрирует высокую эффективность использования интерактивных ресурсов Интернет в предоставлении актуальной и достоверной информации об экспортном потенциале своих предпринимателей. И это не удивительно, поскольку, по данным экспертов ряда международных организаций, сегодня численность пользователей сети Интернет составляет не менее 40% от числа всего на-

селения земли. Даже в Казахстане, где численность населения не превышает 17 млн. человек, свыше 60% граждан имеют возможность получения информации посредством глобальной сети. Несмотря на то, что информационную работу по поддержке отечественных экспортеров ведут все государственные органы Республики Казахстан, анализ их деятельности свидетельствует о том, что Национальное агентство KAZNEX INVEST наиболее эффективно выстраивает отношения с внешней деловой



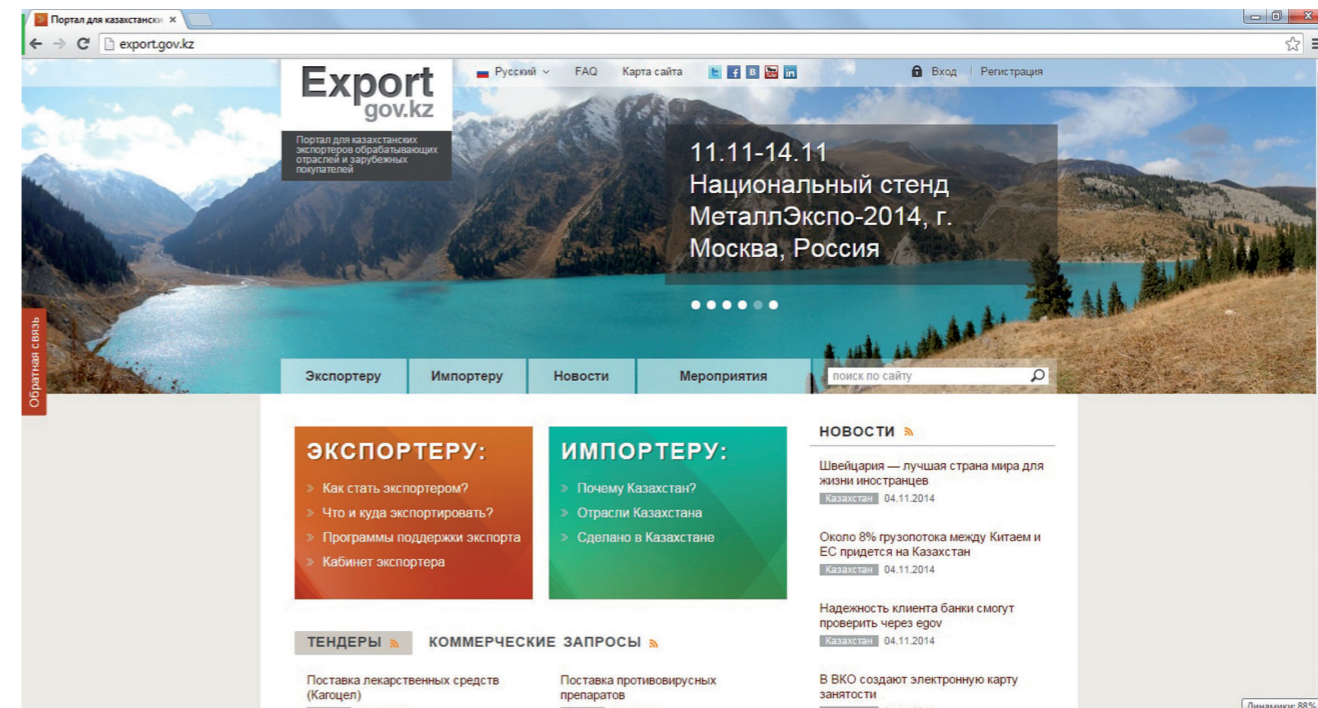
«Зарегистрировавшись на портале export.gov.kz, тем самым создав свой «личный кабинет» – Кабинет экспортера, работающий по принципу «одного окна», предприниматель получает возможность воспользоваться всем комплексом услуг – начиная предоставлением информации по зарубежным тендерам, подачи электронных заявок на мероприятия по продвижению продукции на зарубежные рынки и заканчивая различными аналитическими материалами.»

Аида БАПАХОВА, директор Департамента информационного обеспечения KAZNEX INVEST

средой. Между тем, отсутствие на рынке информационных услуг Казахстана единой диалоговой виртуальной площадки, объединяющей интересы экспортеров и покупателей, серьезно тормозило инициативу агентства. Зарубежные контрагенты не имели возможности получить исчерпывающую и лаконичную информацию о потенциале их возможных поставщиков в нашей стране и зачастую обращались со своими запросами в посольства Казахстана за рубежом.

В 2013 году Комитет промышленности Министерства индустрии и новых технологий РК поручил агентству KAZNEX INVEST, проанализировав и обобщив опыт зарубежных торговых организаций, разработать веб-портал, который стал бы для казахстанских экспортеров «окном в мир». Сегодня практически завершены работы по пуско-наладке портала export.gov.kz, и заканчиваются работы по его наполнению. По словам Директора Департамента информационного обеспечения «KAZNEX INVEST» Аиды Бапаховой, до конца текущего года портал будет запущен в промышленную эксплуатацию. Структурно ресурс рассчитан на две целевые группы – компании-экспортеры, и предприятия, ведущие импортные операции. Зарегистрировавшись в качестве экспортера, отечественный предприниматель получает пошаговую инструкцию о том, как построить внешнеэкономическую деятельность, доступ к любой оперативной информации, касающейся государственных мер поддержки (включая электронные заявки на участие в зарубежных выставках, бизнес-форумах

и прочее), предоставляемых KAZNEX INVEST; возможности перестрахования сделок со стороны «КазЭкспортГарант»; базе данных по таможенным пошлинам, установленным в той или иной стране; группам товаров, производящимся в Казахстане, и востребованным за рубежом; телефонам и адресам международных торговых организаций... Информационная база, подготовленная, систематизированная и изложенная в максимально лаконичной форме обширна и разнообразна, и включает в себя многоплановый аналитический материал. Кроме того, зарегистрировавшись на портале export.gov.kz, тем самым открыв свой «личный кабинет» – Кабинет экспортера, предприниматель получает возможность дифференцированного отбора (фильтрации) информации, интересующей его по определенной специфике. Разместив на Портале информацию о своем предприятии (вплоть до загрузки собственного видеоролика в разделе «Медиаотека»), бизнесмен получает возможность наладить прямые контакты с зарубежными партнерами и потребителями. Уже сейчас, достаточно внести в графу поиска наименование производимой казахстанской продукции, чтобы получить информацию о том, в какой стране она востребована, каковы будут таможенные пошлины на нее, какой мировой спрос на товар и т.д. Максимально упрощена процедура подачи электронной заявки на участие в торговой миссии и других мероприятиях по продвижению своей продукции. Вместе с тем, предприниматель



получает возможность напрямую обратиться со своей проблемой, вынеся ее на Совет Экспортеров. Еще один весьма важный момент. Предприниматель может получить информацию о рисках, связанных с внешнеэкономической деятельностью в той или иной стране. Эта информация также подготовлена аналитиками KAZNEX INVEST и выложена в открытый доступ. При этом, особое внимание заслуживает тот факт, что сайт функционирует на четырех языках (английском, казахском, китайском и русском), что четверо увеличивает возможность обратиться на себя внимание. – Воспользовавшись возможностями Портала www.export.gov.kz, казахстанские предприниматели смогут расширить горизонты экспорта своих товаров

и услуг, значительно сэкономив время и другие ресурсы – продолжает Аида Бапахова. Зарегистрировавшись на портале export.gov.kz, тем самым создав свой «личный кабинет» – Кабинет экспортера, работающий по принципу «одного окна», предприниматель получает возможность воспользоваться всем комплексом услуг – начиная предоставлением информации по зарубежным тендерам, подачи электронных заявок на мероприятия по продвижению продукции на зарубежные рынки и заканчивая различными аналитическими материалами. – Также мы пошли еще дальше, сконцентрировав на Портале данные по условиям кредитования экспортных операций шести крупнейших казахстанских банков второго уровня. И мы полага-

ем, что их перечень увеличится, так как более 30 казахстанских банков получили от нас письма с предложением об участии, добавила Аида Бапахова. Аналогичным образом, сформирован раздел импортеров, целью которого является представить полную и подробную информацию о наиболее конкурентных предприятиях Казахстана, и их продукции. – Даже если компания, не планирует вести экспортные операции, она все равно должна быть в курсе всех трендов рынка, – считает Директор департамента информационного обеспечения «KAZNEX INVEST». По данным работников портала export.gov.kz, ежемесячно Портал насчитывает свыше 14 000 посещений. Так что, присоединяйтесь!

Мой друг — robo



Маргарита ЛИХАНОВА

Робот с казахскими корнями сможет обучать детей программированию! Казахстанец Рустем Акишбеков в 19 лет основал компанию Robo Technologies по созданию игрушек, с помощью которых даже пятилетние дети могут получить навыки программирования

В Китае, в столице мировой электроники Шэньчжэнь, сейчас вовсю идет подготовка к выпуску обучающих игрушек, прозванных журналистами роботами с казахской душой. Душу в роботов, которых можно собрать по своему вкусу и которые смогут обучить любого желающего основам программирования, вложил молодой казахстанец Рустем Акишбеков. Он надеется, что в конце ноября этого года в Китае производство Robo будет поставлено на поток, и программируемыми роботами смогут играть дети из Казахстана, США, стран Европы, откуда в компанию Robo Technologies уже поступили предзаказы.

«Непонятные» преподаватели и деревянный робот

После школы Рустем обучался на мехмате КазНУ по специальности «Информационные системы». В 2013 году уехал в Австрию, где в Венском техническом университете также изучал программирование. В обоих вузах ему попадались «непонятные» преподаватели: у студента было ощущение, что они не пытаются доступно объяснить, как нужно программировать.

– Поэтому я захотел сделать что-то такое, что помогло бы даже ребенку заниматься программированием. И в сентябре прошлого года у меня возникла мысль создать робота, которого можно собирать своими руками и программировать, – рассказал о «спусковом механизме» генеральный директор Robo Technologies. От возникновения идеи до ее воплощения прошел месяц. За это время Рустем вырезал робота

на лазерном резке из дерева и начал его купленными микроконтроллерами. Первенец управлялся с компьютера с помощью USB-провода. Со временем Robo эволюционировал: сейчас он собирается из пластиковых модулей и управляется через устройства, работающие на платформе iOS или Android. Изобретатель говорит, что программы дают возможность даже детям отдавать команды роботам. Сам процесс

выстраивания команд в логическую цепочку и есть обучение основам программирования. – Делается это просто. Вы выбираете блоки с командами (например, «поехать в другую комнату», «передать устное сообщение», «вернуться»), выстраиваете их в нужном порядке на экране своего девайса, затем выбираете команду «исполнить» – и робот выполняет заданную программу, – объяснил робототехник.

Robo учит создавать технологии

Но что же было после появления «первозданного» робота? Рустем говорит, что в ноябре прошлого года он случайно зашел на voxropuli.kz, увидел, что редакция сайта и венчурный фонд Genesis Angels проводят конкурс стартапов «Построй свой бизнес». Молодой человек понял, что это его шанс рассказать людям о своей идее.

Вместе со своим другом Рустем снял ролик о роботах и выслал на конкурс. Первое место им взять не удалось, зато молодая команда вошла в пятерку финалистов и получила грант – \$10 тыс. Акишбеков ничуть не удивился, что членам жюри приглянулся их робот. Ведь программирование в современном мире стало таким же важным делом, как поддержание огня в первобытных обществах, еще не научившихся получать «искры пламя».

– Наш проект затрагивает абсолютно всех, к тому же мы несем идею образования – с помощью робота дети учатся создавать технологии, а не просто потреблять их. Например, в Китае производят роботов, которых можно самим собирать, – указал на уникальность своего проекта казахстанец. После удаchi на конкурсе ребята

стали думать, что делать дальше. Первым делом они определили свою целевую аудиторию – дети от 5 лет и старше и подростки до 14 лет. Между собой «разновозрастные» роботы отличаются сложностью программирования. Следующий шаг – создали компанию Robo Technologies Inc., которую возглавил 19-летний Акишбеков (сейчас ему 20 лет). После этого компания, в которой на данный момент трудятся 10 человек из разных стран мира, решила подать заявку в стартап-акселераторы. Это организации, которые помогают начинающим бизнесменам закончить продукт, наладить производство, выйти на рынок. Robo Technologies заинтересовались представители американского фонда SOS Ventures. Именно с помощью этого фонда команда Рустема оказалась в Китае, где им создали условия для начала производства умных игрушек в Поднебесной. Инвестиции от SOS Ventures и от «ангельских» инвесторов, имена которых не раскрываются, составили \$200 тыс.

– В Китае твой продукт могут скопировать, – поделился опасениями Рустем. – Поэтому мы будем производить пластиковые модули на одной фабрике, электронику на другой, а собирать на третьей. Подбор фабрик и поставщиков – очень важный процесс, потому что от них зависит самое важное – качество продукта. Поэтому команда работает с фабриками, о которых получила отзывы от хорошо знакомых людей. У инвесторов в SOS Ventures есть много партнеров, через которых ребята находят нужных поставщиков. «У нас есть менторы, помогающие нам советами, например, Зак Смит, создавший 3D-принтер MakerBot. Он долгое время жил в Китае, налаживая производство своей продукции», – рассказал о производственной кухне Рустем. *...Если все пойдет по плану, то Robo сойдет с конвейера уже в ноябре этого года. Впрочем, Рустем и его команда не сомневаются, что будет так, как они задумали. «Мы верим в наш бренд и идем к своей цели», – оптимистично заявил молодой руководитель.*



Цветы на экспорт



Бауржан ШУРМАНОВ

В Казахстан цветы ввозятся из 30 стран мира. Наибольшую долю рынка занимают производители Эквадора, Нидерландов и Колумбии. Также цветы импортируются из Кении, Израиля, Германии, Китая, Малайзии и Мексики. В структуре импорта большую часть занимают розы, далее следуют хризантемы, гвоздики и орхидеи. Все эти цветы привозят в нашу страну в виде срезанных бутонов. Новое производство позволило не только отвоевать изрядную долю внутреннего цветочного рынка, но и открыть дорогу новому сектору казахстанского экспорта.

Первые в своем деле

В ТОО «Кунарлы» – одна из самых крупнейших в стране теплиц по производству цветов. Продукция реализуется во всех крупных городах Казахстана. Ежедневный объем производства – 20 тысяч цветов. В год предприятие реализует 6 млн. роз, из которых 10% уходит на экспорт. По словам генерального директора ТОО «Кунарлы» Фатимы Ильясовой, казахстанский

экспорт цветов начался именно с их предприятия. «Наша цель – занять свою нишу на российском рынке, причем в близко расположенных регионах: Новосибирске, Омске и Тюмени. Сам бизнес нельзя сказать, что высокодоходный. Фактически мы только в 2013 году вышли на прибыль и во многом за счет государственной поддержки». Как отмечает Фатима Ильясова, между отечественными произ-

водителями не существует конкуренции по причине небольших объемов производственных мощностей. На сегодня степногорская теплица ТОО «Кунарлы» выращивает 6 млн. роз в год. Размер теплицы три гектара, она условно разделена на две идентичные зоны. Одна половина теплицы полностью засажена красными розами, другая часть – белыми и цветными.



– В теплице многолетние кусты. Около 250 тысяч кустов роз, которые эксплуатируются в течение пяти-шести лет. Кусты были завезены из Нидерландов. Весь посадочный материал из-за границы. Компания образована в 2005 году с целью строительства тепличного комплекса. Теоретически цветочная теплица более рентабельна, чем овощная. Поэтому сделали акцент на цветы. Этот бизнес очень редкий для Казахстана. В северном регионе и по сей день нет конкурентов, – поясняет Ф. Ильясова. Помимо роз теплица занимается луковичными растениями – это тюльпаны и лилии. Основной объем производства тюльпанов идет на 8 Марта, когда цветочная продукция пользуется максимальным спросом. Объем производства тюльпанов составляет 700 тысяч цветов в год. После 8 Марта предприятие дополни-

тельно занимается выгонкой лилий. Их ТОО «Кунарлы» выращивает в объеме 12–18 тысяч цветов в год.

«Начинка»

Срезка цветов осуществляется ежедневно: утром и вечером. Отгрузка – практически каждый день. География – все крупные города Казахстана. – Отгружаем собственным транспортом. Это обычные большегрузные машины, которые оснащены холодильными камерами. У нас есть три рефрижератора. Кроме этого, каждую неделю отправляем груз в Россию. Так, 10% от структуры производства уходит на экспорт. Основные города: Омск, Екатеринбург. Оптовая цена цветов от 150 тенге и выше. Это тюльпаны и розы. Лилии – от 500. Цена зависит не от цвета и сорта, а от высоты стебля. Чем выше, тем дороже, – продолжает

Ф. Ильясова. – Мы выращиваем растения на минеральной вате. У нас нет земли. Эта система называется гидропоника. За счет нее мы экономим на трудозатратах. Не надо людям рыхлить землю, подавать препараты, поливать лейками. Процесс практически автоматизирован. С людьми сначала были большие трудности. В Казахстане специалистов готовят для работы на открытом грунте, а у нас специфика другая. Поэтому людей мы обучали сами методом проб и ошибок, консультаций с голландскими флористами.

Между делом

Как показывает практика, одна роза оптовику обходится в 150 тенге. На границе с Россией после прохождения таможи и получения всевозможных разрешений цена возрастает уже до двух долларов, затем оптовик

делает стопроцентную накрутку и реализует товар розничным продавцам. Продавец сразу же включает в стоимость цветка неликвид (в цену одного проданного растения он закладывает и два-три непроданных), делает наценку 30–50% в обычные периоды и 100–300% в начале марта и перед 1 сентября. При формировании розничной цены продавец предполагает, что как минимум половина цветов продана не будет. У оптовиков такой проблемы нет – они продают партии. Какая-то часть товара портится при транспортировке и хранении, но процент этот весьма небольшой, к тому же в ходе продаж магазинам каждый цветок проверить невозможно: они упакованы в коробки, в каждой из которых

может быть несколько сломанных растений. Поэтому весь груз подобных проблем и затрат сваливается на розницу.

Экономика предприятия

У ТОО «Кунарлы» своей розничной сети нет. Основа продаж – постоянные клиенты. Ежедневно теплица выдает 15–20 тысяч роз. Главный принцип реализации – стабильные и долгосрочные контракты. «В среднем это один город – один клиент. Самая высокая оптовая цена раз в году на 8 Марта. Тогда мы можем заработать катастрофически. В среднем мы добавляем от 50% и выше от стартовой цены. Могу сказать, что 8 Марта нас кормит практически весь год», – добавила генеральный директор теплицы Ф. Ильясова.

Денежный баланс

Теплица была построена за счет кредитных средств. Общая стоимость – 7 млн. евро. С 2010 по 2013 год в рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020» предприятие субсидировалось под 7% годовых. С 2014 года они получили еще одну господдержку в рамках программы как экспортно ориентированное предприятие. Процентная ставка упала на один процент и составила 6% годовых.

– Это существенные деньги, которые нам дали возможность закупить автотранспорт. Мы планируем осваивать новые рынки и используем любые возможности, чтобы увеличить свою конкурентоспособность. Надеемся, что у государства будет больше программ поддержки для несырьевых предприятий, – резюмировала Ф. Ильясова.

Для справки. По неофициальным данным, потребность в розах в Казахстане составляет около 22 млн. штук в год. А согласно статистике, в Казахстане живут чуть более шести миллионов представительниц прекрасного пола в возрасте от 16 лет. Это значит, что если каждой 8 Марта подарить хотя бы по одной розе стоимостью 500 тенге, то получится примерно 20 млн. долларов. Нужно ли говорить, что один цветочный бутик в Международный женский день может заработать до 12 тысяч долларов.

И еще. Цены на розы голландских сортов на московских рынках в предпраздничные дни достигают до 100 долларов США за единицу. Есть над чем задуматься?



Серик Султанов: У казахстанской медфарминдустрии необычайно высокий потенциал!



Михаил ТИМОФЕЕВ

Экспорт фармацевтической продукции по-прежнему остается одним из самых притягательных направлений для Казахстана. О возможностях выхода на внешние рынки отечественных фармкомпаний мы попросили рассказать президента Ассоциации «ФармМедИндустрия» Серика Султанова.

– Серик Егелъевич, Как вы оцениваете экспортный потенциал фармацевтической индустрии Казахстана на нынешнем этапе своего развития?

– Как очень высокий! Важную роль в увеличении привлекательности отечественных фармацевтических предприятий для инвесторов сыграло создание Таможенного союза и ЕАЭС. Будем откровенны, до 2010 года нашу фармацию инвесторы практически обходили стороной, поскольку рынок в 17,5 млн. человек населения не давал возможности для развития высокорентабельных производств. Не было целесообразности – не было интереса. Но в 2010-м, когда была принята Государственная программа развития фармацевтической отрасли до 2014 года, мы уже знали, что с учетом формирования Таможенного союза, емкость рынка возрастает до 170 млн. человек. И это вряд ли могло пройти незамеченным. Сегодня в отрасль инвестирова-

но свыше 300 млн. долл. США. Сейчас предприятия фармотрасли стали выгодными объектами вложений. Известная европейская компания «Польфарма» приобрела 51% акций у АО «Химфарм» и намерена в семь-восемь раз увеличить производительность предприятия. На Карагандинский фармацевтический комплекс пришел российский инвестор – компания «Фармстандарт». Крупнейшая фармацевтическая компания Турции – AbdilbrahimllaçSan. veTic. A.S приобрела крупный пакет акций у ТОО «СП ГлобалФарм». Все они строят предприятия многократно превосходящие прежние объемы производства лекарственных средств.

Принимая решение о покупке акций казахстанских активов, инвесторы руководствуются следующей формулой будущего бизнеса: рассчитывается, что 30% их продаж составят закупки в рамках гарантированного государством объема бесплатной

медицинской помощи; а 40% – продажи в розничной сети внутри страны и 30-40% экспорта.

– Одной из самых дорогостоящих процедур, обеспечивающих успех на рынке, являлась регистрация лекарственных средств. Удалось ли решить этот вопрос?

– Да, в рамках ЕАЭС принято решение о взаимном признании удостоверений о регистрации Казахстана, Беларуси и России с 2016 года. И это очень большое подспорье, поскольку до недавнего времени существовал диспаритет в расценках на регистрацию. Скажем, российская компания могла зарегистрировать в Казахстане свой препарат за 4 тыс. долларов, в то время как казахстанская в России могла выложить за это до ста тыс. долларов. В итоге в нашей стране зарегистрировано до 7 тыс. наименований российских препаратов, а казахстанских в России – восемь. Последнее было

своеобразной формой защиты рынка. Но теперь, после подписания соглашения, мы в равных конкурентных условиях.

– Как вы оцениваете результативность государственных программ развития (включая отраслевую) и их влияние на развитие фармацевтической отрасли Казахстана? Какую поддержку оказывают компаниям в АО «KAZNEX INVEST»?

– Если бы не было отраслевой программы, не было бы вообще ничего! Смысл программы был в том, что государство продекларировало меры поддержки отечественным и зарубежным инвесторам, выразившим намерение вложиться в казахстанскую фармацевтику. О результативности можно судить по следующим цифрам: если до 2010 года казахстанские фармкомпании выпускали на 8 млрд. тенге лекарственных средств, то уже в 2013 году этот показатель составил 34 млрд. тенге. Увеличившим объем производства. Замечу, пока еще на прежнем оборудовании – новые мощности еще не вводились. Производительность труда в отрасли увеличилась в среднем на 318%.

Причем речь идет не только о лекарственных средствах. В стране появилось 19 новых заводов, выпускающих продукцию медицинского назначения: катетеры, системы переливания крови, вакуумные пробирки, бахилы, халаты и прочее. Все это хотя и не входит в зачет программы, но значимо для медицины, и благодаря наличию отраслевой программы удалось поддержать эти предприятия. Думаю, вряд ли сегодня кто-то де-

лает больше для развития экспорта казахстанской фармации, чем АО «KAZNEX INVEST». Эта организация регулярно организует симпозиумы, проводит выставки и встречи в других странах. В некоторых случаях берет на себя оплату участников за проживание. Кроме того, АО «KAZNEX INVEST» оплачивает до 50% затрат на регистрацию наших продуктов за рубежом. Есть и другие меры государственной поддержки, которые очень своевременны.

– Какие барьеры стоят перед отечественными фармацевтическими компаниями на внутреннем и внешнем рынках?

– Есть очень серьезный вопрос, который до сих пор не нашел решения. В отраслевой программе развития была закреплена норма о возмещении затрат инвестора на переход производства к международным стандартам фармацевтической отрасли GMP. Предполагалось, что это будет сделано через льготы по корпоративному подоходному налогу. Увы, за прошедшие четыре года нам не удалось прийти к общему мнению с Минфином и Минэкономики, которые всячески уходят от решения вопроса, связанного с необходимостью внесения изменений в Налоговом кодексе. А между тем они необходимы! Стандарты GMP открывают нам доступ к рынкам Европы. Кроме того, это дает возможность снизить себестоимость производства препаратов для онкобольных, диабетиков и других групп населения. Реконструкция уже существующих предприятий – дело архизатратное. Порой проще новый завод построить. Деньги уже потрачены, и нам нужно вернуть доверие инвесторов. Это не

пустой звук, потому что следом за ними на наш рынок могут прийти крупные фармацевтические транснациональные корпорации, что автоматически поднимает Казахстан на совершенно новый уровень международного признания. Замечу, что инвесторы очень внимательно прочитывают и просчитывают все, что касается льгот.

– Ожидалось, что Правительство изменит порядок проведения тендеров на закуп лекарственных средств по гарантированному объему. Оправдались ли ваши ожидания?

– Пока наши переговоры остановились на том, что Правительство продекларировало намерение выйти с инициативой нового законопроекта «О закупе», нормами которого будут урегулированы все процедуры тендеров, проводимых как госорганами, так и национальными компаниями. Иными словами, тендеры будут регулироваться не постановлениями правительства, а Законом, что снижает коррупциогенность. Безусловно, это лучше, так как за последние четыре года в постановление 17/29 было внесено 18 изменений. Впрочем, нас удовлетворило бы и постановление Правительства, если бы существовала норма о том, что изменения вносятся не более одного раза в год. Мы уже обратились к депутатам Парламента с просьбой о соответствующих изменениях. В завершение нашей беседы мне хотелось бы поблагодарить руководство Национальной палаты предпринимателей и представителей АО «KAZNEX INVEST» за оказанную поддержку.

Ричард Хоугланд: «Экономические санкции в отношении России не повлияют на Казахстан»



Санкции в отношении России не повлияют на Казахстан, об этом в ходе брифинга в Астане сообщил первый заместитель помощника государственного секретаря США по делам Южной и Центральной Азии Ричард Хоугланд.

– Я хочу сказать, когда США и другие страны разрабатывали санкции, фактически они разрабатывали их очень аккуратно и точно, рассчитывая на отдельных личностей и отдельные компании. И когда они это

делали, они были очень хорошо осведомлены и принимали во внимание, что эти санкции могут влиять на другие страны. В этом отношении мы были очень и очень осторожны с тем, чтобы убедиться, что наши санкции не повлияют негативно на другие страны региона, включая Казахстан, – сообщил Ричард Хоугланд, отвечая на вопрос журналистов, не повлияют ли санкции, введенные США в отношении России, на Казахстан.

– Казахстан является для нас важным партнером, важной страной. Мы проводим регулярно наши консультации для того, чтобы убедиться, что мы остаемся хорошими партнерами и хорошими друзьями, – заключил Хоугланд. Ричард Хоугланд являлся послом США в Казахстане. В Астане в этой должности он проработал с 2008 по 2011 год.

Ученые помогли компьютеру заговорить по-казахски

Казахстанские ученые создали программу, которая позволяет компьютеру говорить по-казахски, заявил журналистам на международном форуме коммерциализации в Астане директор компании Uniline кандидат технических наук Рустам Мусабаев. Проект называется «Разработка системы синтеза и распознавания казахской речи». «Мы прежде всего разрабатываем технологию. Можно начитать компьютеру что-нибудь, а он наберет текст, или зайти на сайт, и он озвучит текст. Сейчас этот сервис предусмотрен для казахского языка. Планируем перевести

также на другие языки, в том числе на русский и английский. Человек может купить нашу программу, установить ее, ввести адрес, к примеру, новостного сайта, и компьютер, сама программа будет читать за него», – пояснил Мусабаев. По его словам, программу можно купить на сайте, цена составляет около 20 долларов, сейчас продано 11 лицензий. «Стоимость проекта в рамках программы составила 120 тысяч долларов в год. Разработка программного продукта началась в 2007 году, но подали его на конкурс коммерциализации в 2011 году», – рассказал глава компании.

Первый казахстанский анти-вирус



Разработчик казахстанского антивируса из Усть-Каменогорска стал призером конкурса инновационных бизнес-проектов.

Первый казахстанский антивирус изобрел инноватор из Усть-Каменогорска Сергей Алешин. За этот проект он был удостоен третьего места на ежегодном республиканском конкурсе инновационных бизнес-планов «NIF\$50K», организованном Министерством по инвестициям и развитию при поддержке АО «НАТР». В конкурсе «Инновационный форсаж» С. Алешин был одним из молодых инноваторов и одним из немногих, кто представлял проект в области IT-технологий. Будучи еще студентом Восточно-Казахстанского государственного технического университета им. Серикбаева, молодой изобретатель параллельно работал в сфере программного обеспечения, изучал лицензирование, разные виды продуктов, их возможности и перспективы. В 2010 году возникла идея создания нашего первого программного продукта – антивируса «Альтаир», который успешно работает с 2012 года. Сегодня вышла уже четвертая версия продукта, которая называется «AWS Core» – «Альтаир Workspace Security».

10 веских причин начать экспортировать сегодня

Почему именно экспорт?

На первый взгляд для малого и среднего бизнеса ведение хозяйственной деятельности в национальных границах кажется более стабильным процессом по сравнению с оперированием на международном рынке. Поэтому даже не прилагаются усилия для выхода на международный рынок. Зачем окуна́ть себя в международный маркетинг и международный менеджмент, когда вроде бы имеется спрос на продукцию или услуги на внутреннем рынке? Нет необходимости заниматься таможенными и логистическими операциями, отсутствуют проблемы с оплатой.



Марина БЕЛЬСКИХ, консультант-аналитик Международного альянса по развитию бизнеса

Все это можно было понять 15 лет назад. Вопрос о настоятельном вовлечении в международный бизнес в независимости от размера фирмы и отраслевой принадлежности не ставился остро до тех пор, пока с 80-х годов японские, а с 90-х годов китайские компании стали оказывать существенное влияние на развитие целых отраслей. С активизацией глобализационных процессов вовлечение во внешнеэкономическую деятельность становится вопросом выживания хозяйствующих субъектов. Выходя на международный рынок,

зарубежные хозяйствующие субъекты преследуют определенные цели. Рассмотрим подробнее, почему фирмы экспортируют.

Десять веских причин начать экспортировать сегодня:

1. Рост и экспансия.
2. Снижение производственных расходов.
3. Нарастивание конкурентных преимуществ.
4. Мониторинг развития международного рынка.
5. Нейтрализация рисков.
6. Доступ к последним техническим разработкам.

7. Привлечение высококвалифицированных работников.
8. Стимулирование инноваций.
9. Диверсификация.
10. Подготовка к глобализации.

1. Рост и экспансия

Большая часть компаний выходит на международный рынок в целях увеличения роста за счет масштабирования бизнеса. Выводя продукцию на различные международные рынки, фирмы увеличивают продажи и, соответственно, доходы. Постепенно выстра-

ивая производственный процесс в рамках международного рынка (управление глобальными цепями поставок), становятся транснациональными компаниями.

2. Снижение производственных расходов

Расходы на ведение бизнеса, включая бюджет заработной платы, оплата электричества, стоимость сырья ниже в других странах. Нередки случаи пониженных налоговых ставок. Бизнес всегда стремится туда, где созданы благоприятные условия для ведения бизнеса.

3. Нарастивание конкурентных преимуществ

Из-за открытости границ национальные компании вынуждены конкурировать с зарубежными компаниями, даже не выходя на международный рынок. Суметь добиться низких расходов и держать уровень цен на порядок ниже конкурентов, а также иметь доступ к последним достижениям в отрасли могут только те компании, которые имеют доступ к дешевым ресурсам и гибки в оперировании.

4. Мониторинг развития международного рынка

Сегодня управлением информацией и отслеживанием тенденций развития международного рынка занимаются как крупные компании, так и малый и средний бизнес. В бизнесе остаются лучшие, а чтобы быть лучшим, нужно быть в курсе происходящего.

Тенденции развития отрасли на международном рынке и благоприятная экономическая конъюнктура в других странах открывают новые возможности для налаживания международного бизнеса. При поиске благоприятных возможностей особое внимание следует обратить на правила ведения бизнеса в зарубежных странах. Так, некоторые страны требуют заключение партнерств (создание совместных предприятий) с национальными компаниями при выходе на их рынки. Другие методы выхода на рынки могут быть запрещены (прямой экспорт, франчайзинг, торговые представительства и т. д.)



5. Нейтрализация рисков

Выстраивание всего производственного процесса в одной стране влечет за собой большой риск. Компании, вовлеченные в международный бизнес, чувствуют себя намного увереннее на рынке, потому что у них есть возможность незамедлительно балансировать неблагоприятную конъюнктуру на рынке одной из оперируемых стран.

6. Доступ к последним техническим разработкам

Промышленно-развитые страны уже сформировали экспертизу в определенной сфере (например, в Италии специализируются на производстве шелка, в Индии оказывают техническую поддержку, в Канаде созданы кластеры интернет-технологий и т. д.) Компании выходят на международный рынок в целях получения доступа к последним техническим разработкам региональных производственных кластеров.

7. Привлечение высококвалифицированных работников

Уровень квалификации сотрудников (например, в наукоемких отраслях) – вопрос успешного развития бизнеса или ухода с рынка. Компании вовлекаются в международный бизнес в поисках высококомпетентной рабочей силы.

8. Стимулирование инноваций

Не секрет, что инновационные компании целенаправленно набирают рабочую силу из различных слоев сообщества и с различными культурными предпосылками. Цель, которую они преследуют, – генерирование новых идей. Формирование команд из людей с разными взглядами на жизнь, разным потребительским опытом и социальным статусом способствует действенным методом не только управления кадрами, но и стимулирования инноваций.

9. Диверсификация

Фирмы становятся неплатежеспособными по причинам экономических диспропорций в стране, девальвации национальной валюты, низкой конкурентоспособности. В ситуациях, когда клиенты становятся банкротами и больше некому сбыть продукцию, уже поздно брать ориентир на зарубежный рынок. Установление экспортной инфраструктуры – долговременный процесс. Не допускайте долю одного клиента в валовой выручке от продаж более 20%. Диверсифицируйте клиентскую базу по территориальному признаку, отраслевой принадлежности, годовому доходу и т. д. Диверсификация – это метод обеспечения быстрого роста фирмы, вид конкурентного преимущества и метод кросс-продаж клиентам. План по диверсификации тщательно прорабатывается и оценивается. Для разработки плана диверсификации необходимы глубокие знания рынка, зарубежного в т. ч. Диверсификационный план является частью стратегического плана развития фирмы. На внедрение диверсификационного плана уходит длительное время, требуется целенаправленная работа и необходимы финансовые вложения. Продажа новой продукции новым покупателям считается самой рискованной и затратной диверсификационной опцией. Новые идеи всегда соблазнительны, но не всегда выводением на рынок новой продукции или услуги можно

разрешить проблемы в развитии бизнеса. Кроме того, возникает необходимость выделения финансовых и человеческих ресурсов, это делается зачастую за счет урезания других направлений развития бизнеса. И вопрос касается не только ресурсов, а также затрачиваемого времени и уделяемого внимания. Кроме того, примите к сведению, что у каждой продукции есть свой жизненный цикл. Важно четко знать, на каком этапе жизненного цикла находится этот продукт, чем ближе к концу жизненного цикла, тем короче время обращения товара на рынке. Менее рискованно искать новых покупателей под уже реализуемую продукцию или искать новую продукцию для кросс-продаж существующим клиентам. Многие компании целенаправленно поглощают небольшие компании, работающие на смежных рынках (диверсификация через поглощения). Таким образом, в период снижения продаж по одному из направлений этот отрицательный эффект нейтрализуется за счет реализации продукции с увеличивающимся спросом.

10. Подготовка к глобализации

Сообщение компании с международным рынком по праву считается витальным признаком ее жизнеспособности и здорового состояния. Если даже вы не планируете выйти на международный рынок, на рынок страны вашей резиденции, возможно, выйдут зарубежные компании.

Открытость стран работает в двух направлениях. Помните пословицу «Что имеем не храним – потерявши плачем». Самое лучшее время подготовки к чему-либо – это время до форс-мажорного обстоятельства. Малый и средний бизнес, успешно работающие на внутреннем рынке, находятся в зоне комфорта. Используйте это комфортное состояние для увеличения продаж на разных рынках, так вы оградите себя от тотальной зависимости от одного рынка и нарастите компетенции. Осуществите процедуру подготовки к глобализации. Для этого проработайте следующие вопросы:

- обратитесь за профессиональной помощью для адаптации профессиональных навыков к глобализации;
- внедрите систему стимулов и поощряйте тех сотрудников, которые самостоятельно развивают международные профессиональные навыки;
- разработайте информационно-пропагандистскую программу для региональных менеджеров, занятых выявлением приоритетных направлений развития международного бизнеса;
- всегда держите ориентир на глобальные перспективы;
- используйте Интернет для развития бизнеса и продвижения на международном рынке;
- проводите тщательный мониторинг тенденций в отрасли (управление информацией);
- откладывайте резерв на развитие международного бизнеса.

«Как участвовать в закупках на территории стран ЕЭП?»



С 1 января 2014 года вступило в силу Соглашение о государственных (муниципальных) закупках от 9 декабря 2010 года (далее – Соглашение). Это означает, что казахстанские компании получили законодательно установленное право участвовать в государственных закупках России и Беларуси на равных правах с предпринимателями этих стран, равно как и российские и белорусские компании – в казахстанских государственных закупках. Необходимо отметить, что и до вступления в силу Соглашения поставщики России и Беларуси имели доступ к процессу государственных закупок Казахстана. Однако, как категория «отечественные поставщики», казахстанские компании имели определенные преференции перед российскими и белорусскими компаниями, и компаниями из других стран. На данный момент, для субъектов рынка всех стран Таможенного союза (далее – ТС) действует национальный режим, и казахстанским компаниям необходимо быть готовыми к конкуренции с российскими и белорусскими предпринимателями, а также адаптироваться к новым правилам участия в государственных закупках стран-партнеров. При этом необходимо отметить, что в настоящее время остается ряд проблемных вопросов, решение которых является необходимым для полного вступления в силу положений Соглашения. Данный инструктивный материал представляет собой краткий обзор действующих систем государственных закупок России и Беларуси. В частности, рассматриваются нормы действующего законодательства двух стран, регламентирующие процесс закупок. С учетом того, что казахстанские компании будут в дальнейшем участвовать в закупках стран ТС онлайн через Интернет, особое внимание акцентируется на вопросах функционирования электронных торговых площадок. При этом даны рекомендации о том, какие из существующих электронных торговых площадок являются наиболее предпочтительными.

«Работа с торговыми сетями на российском рынке»



Большинство товаров казахстанского производства, изготавливаемых отечественными предприятиями, не уступают по качеству зарубежным товарам. Об этом свидетельствует динамично растущий спрос на продукцию отечественного производства. Ближайшей страной, с которой нас связывают общие границы и многовековые торговые отношения, является Россия. Ввиду увеличивающихся объемов торговли, функционирования Единого экономического пространства, наличия разветвленной транспортной инфраструктуры рынок России является стратегически важным для поставки товаров отечественного производства. Данные факторы позволяют предлагать российским торговым сетям оптимальную стоимость товаров и сроки поставки продукции. Торговая сеть представляет собой совокупность торговых предприятий, находящихся под общим управлением. Торговые сети могут быть расположены в пределах одной конкретной страны или размещаться по всему миру. Спрос на услуги торговых сетей в перспективе будет расти и сотрудничество с торговыми сетями выгодно отечественным экспортерам продукции. На данный момент в российских торговых сетях представлены казахстанские товары: макаронные изделия, мясная консервированная, безалкогольная, слабоалкогольная и алкогольная, снековая, мукомольная и кисломолочная продукция, солепродукты, кондитерские изделия и прочее. Данный инструктивный материал «Работа с торговыми сетями на российском рынке» посвящен описанию основных крупных торговых сетей России, требований, предъявляемых к работе с поставщиками, специфике ведения бизнеса с российскими сетями, а также призван помочь отечественным потенциальным и действующим экспортерам в работе с торговыми сетями России.

Инструктивные материалы размещены на www.export.gov.kz в разделе «Библиотека».

Журнал «Экспортер» продолжает диалог с бизнес-сообществом с целью обозначения наиболее болезненных вопросов практики ведения экспортной торговли и поиска путей преодоления административных барьеров. Сегодня на вопросы предпринимателей и компаний-экспортеров отвечают специалисты Юридического департамента Национальной палаты предпринимателей РК.



НАЦИОНАЛЬНАЯ ПАЛАТА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНА

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҰЛТТЫҚ КЕӨПШІЛЕР ПАЛАТАСЫ
NATIONAL CHAMBER OF ENTREPRENEURS OF KAZAKHSTAN

– В Республике Узбекистан установлен акцизный налог на муку и макаронные изделия. В то же время отсутствует аналогичный акциз на зерно. В итоге это делает неконкурентоспособными поставки казахстанских макарон и муки на рынок Узбекистана. Предусматривается ли Правительством Казахстана введение в качестве зеркальных мер акциза на продукцию, импортируемую из Узбекистана?

ТОО «Korona invest»

– Экспортеры продуктов переработки сегодня постоянно сталкиваются с торговыми препятствиями, которые вводят импортеры нашей продукции. Так, Узбекистан применяет акцизный налог в размере 11% на ввозимую муку. Кыргызстан ввел ввозные пошлины в размере трех сомов на килограмм муки. Таджикистан применяет при ввозе пшеницы НДС в размере 10%, а на ввозимую муку – 18%. Казахстан почти не применяет механизмы ответного реагирования, необходимо при подписании международных договоров закреплять преференции и льготы для казахстанских производителей.

– Если невозможно ввести защитные акцизы в Казахстане, то почему нельзя поднять (ровно на сумму акцизов) железнодорожные тарифы на транзит и перевозку пшеницы в любом виде подвижного состава, следующие в/из страны (стран), которые вводят акцизы и пошлины на казахстанские товары?

ТОО «Korona invest»

– Как известно, Лидер нации Нурсултан Назарбаев поставил перед страной задачу увеличить к 2040 году долю несырьевого экспорта в общем объеме в три раза. И это, как подчеркнул Президент, в свою очередь обеспечит реализацию «Стратегии «Казахстан-2050».

Мукомолье Казахстана – одна из отраслей экономи-

ки Казахстана, эффективное использование которой может быть действенным инструментом в реализации задач, поставленных Президентом. Только за последние 12 лет производство муки выросло более чем в 2,3 раза, а поставки муки на экспорт – более чем в 13 раз. Сегодня мукомолы перерабатывают около 5,5 млн. тонн зерна в год. Последние шесть лет мукомолы твердо удерживают первое место в мире по объемам экспорта муки, поставляя на внешние рынки в отдельные годы до 25% всего экспортного мирового объема муки.

Однако на фоне высоких показателей и благополучия в последнее время в отрасли наблюдается резкое падение эффективности ее предприятий. Падает загрузка предприятий, в среднем по отрасли она упала до 40–45%. Падение загрузки объясняется в первую очередь сокращением емкости экспортных рынков, а также ростом мельничных мощностей.

Суммарная емкость мельничных предприятий сегодня позволяет переработать до 12 млн. тонн зерна в год – практически весь экспортный зерновой объем нашей страны. Сокращаются объемы экспортных отгрузок муки. Это объясняется введением в странах – традиционных импортерах нашей муки (Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан) дискриминационных ограничений в торговле мукой в Казахстане.

Мукомольные предприятия сегодня массово выставляются на продажу, многие закрываются полностью или частично, что приводит к сокращению рабочих мест либо к уходу работников предприятий в долгосрочные отпуска без содержания. Сохранение достигнутого уровня развития отрасли осуществимо только при сохранении высокого экспортного потенциала отрасли. К сожалению, как вопросам развития пищевой и перерабатывающей промышленности, так и вопросам экспортной стратегии Министерством сельского хозяйства РК внимание практически не уделяется.

Для исправления сложившейся ситуации считаем необходимым:

- принципиальное изменение функций Министерства сельского хозяйства РК, переименование его в Министерство сельского хозяйства и пищевой промышленности. Создание при МСХ РК Комитета перерабатывающей и пищевой промышленности;
- определение на правительственном уровне уполномоченного органа, ответственного за развитие экспорта переработанной сельхозпродукции в стране;
- скорейшую разработку Стратегии продвижения продуктов переработки сельхозпродукции на внешние рынки;
- выработку механизмов экономической поддержки экспорта переработанной сельхозпродукции и объявление приоритетными мер экономической поддержки экспортно ориентированных предприятий;
- выработку мер зеркального реагирования к странам, применяющим дискриминационные торговые ограничения;
- продвижение единого национального бренда муки и макаронных изделий KAZNAN на внутренних и внешних рынках;
- решение вопроса бесперебойного обеспечения сырьем мукомольных предприятий в условиях ценовой нестабильности сырья. Усиление взаимодействия мукомольной отрасли и государственного регулятора на рынке зерна АО «НК «Продовольственная контрактная корпорация»;
- обеспечение поставки зерна Продкорпорации зернопереработчикам как по свободным рыночным ценам, так и в виде товарных кредитов;
- организацию оптимизации системы налогообложения под задачи форсированного развития зерноперерабатывающей промышленности, а именно:
 - возврат НДС в автоматическом режиме для экспортеров, имеющих «чистую» кредитную и налоговую историю;
 - применение льготного НДС на продукты питания. К примеру, в России на продукты питания скидка по НДС – 50%;
 - эффективную адаптацию существующих в РК механизмов финансового рынка, развитие кредитных инструментов институтов развития и расширения доступности к долгосрочным источникам фондирования для удовлетворения инвестиционных потребностей зернопереработчиков;
 - расширение линейки инструментов поддержки экспорта, применяемых АО «Kaznex Invest»;
 - срочную доработку подзаконных актов и нормативно-правовой базы, отсутствие которых сдерживает реализацию Программы «Агробизнес-2020»,

с включением направления зернопереработки в указанную программу как один из приоритетов;

- установление льготных тарифов при экспорте как по территории Казахстана, так и по территориям сопредельных государств.

– С 1 января 2013 года на территории Российской Федерации действует норма о том, что все транспортные средства, занимающиеся перевозкой спирта и алкогольной продукции свыше 25 градусов крепости, должны иметь специальную лицензию на перевозку. В силу этого казахстанские транспортные средства, перевозящие алкогольную продукцию, не могут заехать на территорию России. То есть на границе мы должны найти их транспорт, который имеет эту лицензию, и перегрузить товар. Это дополнительные затраты, дополнительные хлопоты и потеря времени. Между тем законодательство России и стран Таможенного союза не предусматривает механизма получения такой лицензии для казахстанских транспортников. Что конкретно делают государственные органы для решения этой проблемы?

– Лицензию на перевозки этилового спирта и спиртосодержащей продукции выдает «Росалкогольрегулирование». Лицензия выдается на срок, указанный соискателем лицензии (лицензиатом), но не более чем на пять лет.

Перевозки этилового спирта, нефасованной спиртосодержащей продукции с содержанием этилового спирта более 25% объема готовой продукции осуществляются при условии представления уведомления.

Перевозки этилового спирта (в том числе денатурата) и нефасованной спиртосодержащей продукции с содержанием этилового спирта более 25% объема готовой продукции осуществляются организацией, которая имеет лицензии на перевозки этилового спирта (в том числе денатурата) и нефасованной спиртосодержащей продукции с содержанием этилового спирта более 25% объема готовой продукции (далее – перевозчик), на основании договора перевозки, заключенного между перевозчиком и покупателем указанной продукции. При этом договор поставки, заключенный между поставщиком-продавцом и покупателем указанной продукции, должен предусматривать переход права собственности на указанную продукцию к покупателю с момента ее сдачи перевозчику.

Не требуется лицензия на перевозки этилового спирта (в том числе денатурата) и нефасованной спиртосодержащей продукции с содержанием этилового спирта более 25% объема готовой продукции, помещенных под таможенную процедуру таможенного транзита.

Перевозки фасованной алкогольной продукции не подпадают под лицензирование. Лицензированию подлежат перевозки этилового спирта (в том числе денатурата) и нефасованной спиртосодержащей продукции с содержанием этилового спирта более 25% объема готовой продукции.

Президент Ассоциации добросовестных производи-

телей и продавцов алкогольной продукции Казахстана «КазАлко» Амиржан Калиев утверждает, что это не главная проблема для казахстанских производителей алкогольной продукции. Известны случаи, когда россияне забирали спирт своим автотранспортом. Основная проблема состоит в том, что «Росалко-гольрегулирование» ввело негласный запрет на казахстанское сырье, и многие российские предприниматели вынуждены были отказаться от закупки казахстанского спирта. Вторая проблема для наших экспортеров – обеспечительный платеж. Национальной палатой предпринимателей ведется работа в данном направлении.

НОВОСТИ

«...И себя показать!»

Представители девяти отечественных компаний, производящих тару и упаковку, прошли производственную стажировку в г. Шанхае (КНР) при поддержке АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST».

В стажировке приняли участие представители казахстанских производителей и потребителей упаковки: ТОО «ASTRA POLYMER», ИП «Нугуманов», ИП «Прокопенко», ТОО «Интеллсервис», ТОО фирма «Диалон», ТОО «Полимер-Пласт», ТОО «Абадан Пласт», ТОО «ФАЙЗ» и ИП «Интеллпак».

Для казахстанских производителей и потребителей упаковки крайне важно изучить технологии производства на практике, ведь производимая в Казахстане упаковка является частью товара, экспортируемого на зарубежные рынки.

В течение трех дней делегаты посетили заводы по производству полиэтиленовой пленки «Plymouth Yongle Tape (Shanghai)

Co., Ltd», «Shanghai Yue de Flexible Packaging Co., Ltd», гибкой упаковки «Giangu Caihua Packaging Group Company», ПЭТ-преформ, укупорочных средств и упаковочного оборудования «Shanghai Guansu Machinery Manufacture Co., Ltd», «Shanghai Joysun Machinery & Electric Equipment Manufacture Co., Ltd.» и «Shanghai Jiadi Machinery Co, Ltd.».

Участники побывали на предприятиях одного из крупнейших производителей гибкой упаковки в КНР «Giangu Caihua Packaging Group Company». Данная компания делает акцент на выпуске качественной продукции на высокотехнологичном оборудовании и имеет сертификаты ISO 14001 и ISO9001:2000. Далее делегаты посетили «Plymouth Yongle Tape (Shanghai) Co. Ltd», которая выпускает изоляционные материалы, в частности поливинилхлоридные ленты (ПВХ), по самым новейшим технологиям производительностью 120 млн. кв.м. в год. На предприятие «Shanghai

guansu machinery manufacture Co., Ltd» с годовой мощностью 3200 тонн участники ознакомились с производством ПЭТ-преформ, укупорочных средств и упаковочного оборудования. В настоящее время более 50 стран мира используют продукцию этой компании: Центральная Америка, Ближний Восток, Юго-Восточная Азия и Африка, Россия, США, Румыния, Турция, Индия, Сирия, Иран, Бирма, Нигерия, Камерун и др. Также делегаты встретились с двумя компаниями, представители которых прибыли на встречу из г. Пекина («Justo Packaging Group Beijing Aerospace Huashi Technology Development Co., Ltd.»; «Zhejiang Fuxinlong Machinery Co., Ltd.»).

По словам участников поездки, им удалось наладить деловые контакты с упаковочными предприятиями Китая, а также обсудить возможные формы сотрудничества, вопросы поставок сырья, технологии производства и покупки оборудования.

Содержание:

Полезные контакты 40

Мастер-класс

Рекомендации экспортерам по выходу на рынок Европы 41

Страновой обзор

Кыргызстан: экспортные возможности 44

Бриф-анализ

Отраслевой анализ: Химическая промышленность 48

Де-юре

О повышении тарифов АО «Казакстан ТемирЖолы» на грузовые и контейнерные перевозки с 01.10.201452

Календарь событий 54

В подразделениях KAZNEX INVEST вы можете получить подробную информацию об инструментах сервисной поддержки экспорта:

Организация торговых миссий	Служба продвижения экспорта	тел. +7 717 2 91 90 40, вн. 1003, 1017 sultanmuratova@kazninvest.kz, arynov@kazninvest.kz
Участие в зарубежных выставках	Служба продвижения экспорта	тел. +7 717 2 91 90 40, вн. 1068, 1017 doskazhanova@kazninvest.kz, arynov@kazninvest.kz
Справочник «Экспортная продукция Казахстана» Инструктивные материалы «В помощь экспортеру»	Департамент развития экспорта	тел. +7 7172 91 90 40, вн. 1091, 1076 izbanova@kazninvest.kz, andabayeva@kazninvest.kz
Презентационные мероприятия казахстанских товаров за рубежом	Служба продвижения экспорта	тел. +7 717 2 91 90 40, вн. 1045, 1017 issekeyev@kazninvest.kz, arynov@kazninvest.kz
Обучение, тренинги для экспортеров	Департамент экспортных стратегий	тел. +7 717 2 91 90 40, вн. 1056 bulinbaeva@kazninvest.kz
Участие в гуманитарных закупках	Представительство KAZNEX INVEST в г. Алматы	тел. +7 727 2 59 06 90 narbayev@kazninvest.kz
Страновые обзоры	Департамент анализа экспорта	тел. +7 717 2 91 90 40, вн. 1018, 1012 nuzhnova@kazninvest.kz, alpysbaeva@kazninvest.kz
Бриф-анализы	Департамент анализа экспорта	тел. +7 717 2 91 90 40, вн. 1092, 1012 alpysbaeva@kazninvest.kz, alpysbaeva@kazninvest.kz
Справочник «Путеводитель экспорта»	Департамент анализа экспорта	тел. +7 717 2 91 90 40, вн. 1018, 1012 nuzhnova@kazninvest.kz, alpysbaeva@kazninvest.kz
Работа с производителями упаковки	Департамент развития экспорта	тел. +7 7172 91 90 40, вн. 1090, 1091, 1010 bermukhambetov@kazninvest.kz
Рассмотрение обращений экспортеров, Совет экспортеров при Министерстве по инвестициям и развитию РК	Департамент развития экспорта	тел. +7 7172 91 90 40, вн. 1076, 1090, 1010 bermukhambetov@kazninvest.kz, shakhanova@kazninvest.kz
Возмещение затрат экспортеров	Департамент экспортных грантов	тел. +7 7172 91 90 40, вн. 1043, 1044, 1007, 1010 shynazarov@kazninvest.kz, baimurzina@kazninvest.kz, tuleubekova@kazninvest.kz

www.export.gov.kz

Рекомендации экспортерам по выходу на рынки Европы

Европейский союз (ЕС) представляет собой единый рынок и единую таможенную территорию между его странами-участниками, где установлен единый таможенный тариф на импортируемые товары. Учитывая возможности, перспективы и преимущества данного объединения, казахстанские компании могут расширить географию экспорта отечественной продукции, посредством выхода на рынки ЕС.

Поскольку отечественные продовольственные товары пользуются большим спросом и конкурентоспособны на европейском рынке, данный инструктивный материал посвящен описанию основных требований при ввозе именно продовольственной продукции на рынок ЕС, а также рекомендациям по ввозу некоторых продуктов питания на европейские рынки.

Доступ продуктов питания на рынок Евросоюза может быть не настолько сложным, если знать, какие препятствия могут ожидать на пути и как можно их обойти.

Помимо тарифных барьеров, подразумевающих уплату таможенных пошлин, налогов, существует ряд нетарифных барьеров. К ним относятся различные ветеринарные, санитарные и фитосанитарные требования, направленные на обеспечение здоровья людей, безопасности животных и растений, защиту территории от заболеваний и вредителей, способных переноситься вместе с продуктами питания.

В ЕС входит 28 стран, что составляет почти полмиллиарда потенциальных потребителей. ЕС является крупнейшим в мире экспортером продовольствия (20,8%) и вторым по величине импортером продуктов питания (18,1%).

Пищевая продукция, импортируемая в страны ЕС, должна отвечать требованиям пищевого законодательства Европейского союза, либо равноценным условиям. Если между ЕС и страной-экспортером существуют специальные соглашения, то в этом случае импортируемые пищевые продукты должны отвечать требованиям, содержащимся в данных соглашениях.

При возникновении на территории третьей страны проблемы, представляющей, по всей вероятности, серьезную угрозу для здоровья людей, безопасности животных, либо окружающей среды, Европейская комиссия может принять защитные меры, устанавливающие особые

условия или приостанавливающие полностью или частично импорт продукции из соответствующей третьей страны.

Законодательство ЕС в продовольственной отрасли

Главной целью европейского законодательства в вопросах безопасности продовольствия является обеспечение высокого уровня защиты здоровья населения и интересов потребителей в отношении продуктов питания. Одним из важнейших требований законодательства ЕС к продовольственной отрасли является запрет на введение в оборот опасных пищевых продуктов.

Пищевые продукты считаются опасными в том случае, если они вредны для здоровья и/или непригодны для потребления человеком в пищу. Законодательство ЕС в основном регулируется различными директивами и регламентами. Чем отличаются данные законодательные акты? Регламент ЕС является актом прямого действия, то есть содержащиеся в нем положения становятся действующим правом на всей территории Евросоюза непосредственно с момента утверждения. Директива ЕС является законодательным актом, который обязывает страны ЕС в указанный срок внедрить его положения в национальное законодательство.

(Законодательство ЕС доступно на сайте: <http://eur-lex.europa.eu/homepage.html>)

Основополагающим документом ЕС в области безопасности пищевой продукции является Регламент комиссии №178/2002. Данный регла-

мент определяет общие принципы и требования законодательства в области продовольственного права, питания, а также устанавливает процедуры по вопросам безопасности пищевых продуктов. Совокупность нормативных актов ЕС, в которых определены общие гигиенические требования к производимой либо ввозимой в ЕС пищевой продукции, получила название «Гигиенический Пакет».

Акты данного пакета разработаны в рамках Регламента №178/2002, которые позволяют выстроить систему пищевой безопасности по принципу «от фермы до стола».

Гигиенические требования к производству

Законодательные акты ЕС выдвигают гигиенические требования, которые необходимо соблюдать на всех этапах оборота продуктов питания. Общие гигиенические требования к организациям, участвующим в пищевой цепи, даны в приложениях к Регламенту №852/2004.

В рамках гигиенических требований к производству выдвигается ряд требований к продовольственным помещениям. В целом, помещения должны содержаться в чистоте и порядке. Должна соблюдаться, поддерживаться и регистрироваться нормативная температура.

Существует ряд требований к уборным помещениям. На предприятии должно быть соответствующее количество уборных, содержащихся в надлежащем санитарном состоянии, смываемых водой и подключенных к исправной канализационной системе. Все санитарные узлы должны быть оснащены натуральной либо механической вентиляцией. Уборные не должны непосредственно соединяться с помещениями, в которых обрабатывается продовольствие.

Должно быть соответствующее количество умывальников, предназначенных для мытья рук теплой и холодной проточной водой. Возле умывальников должны находиться средства для мытья и аппараты для гигиенической сушки рук. Следует создать такие условия, чтобы точки мытья продовольствия не соседствовали с умывальниками.

На производстве должны быть созданы соответствующие системы натуральной или механической вентиляции. Необходимо избегать механического проникновения воздуха из грязных зон – в чистые. Конструкция систем вентиляции должна

предоставлять возможность легкого доступа к фильтрам и другим компонентам, требующим очистки или замены. Обязательно внедрение процедур, основанных на принципах системы HACCP!

Требования к транспортировке

На практике часто бывает так, что качественно произведенный продукт теряет свои свойства не по вине производителя, а во время транспортировки.

Перевозка продуктов питания – это важный промежуточный этап между компанией-производителем и конечным потребителем. Поэтому к условиям транспортировки продуктов питания в ЕС предъявляются особые правила и требования, поскольку именно от них напрямую зависит, насколько будет безопасным продовольствие для здоровья потребителя. Данные требования по транспортировке оговорены в Регламенте ЕС под номером 852/2004.

При неправильной перевозке продукты могут загрязняться и портиться в результате действия солнечных лучей, пыли, высокой температуры и механических повреждений.

При транспортировке пищевых продуктов соблюдение санитарных норм служит обязательным условием сохранения их качества.

Для транспортировки пищевых продуктов используются специально предназначенные для этих целей и оборудованные соответствующим образом транспортные средства, которые должны содержаться в чистоте и иметь исправное техническое состояние. Данные транспортные средства должны быть оборудованы таким образом, чтобы можно было легко производить их мойку и дезинфекцию.

Нефасованные продукты питания, произведенные в жидком виде, в виде гранул или порошка, должны перевозиться только в контейнерах, предусмотренных исключительно для транспортировки пищевых продуктов, либо в цистернах, которые должны быть промаркированы надписью «ТОЛЬКО ДЛЯ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ». Данная маркировка должна быть хорошо видна и не должна стираться.

Одним из факторов безопасности продуктов питания в ЕС является непрерывность температурной цепи. Температурный режим, заданный продукту производителем, должен быть сохранен

до момента приобретения продукта конечным потребителем. Транспортировка также является этапом данной температурной цепи.

Некоторые примеры несоответствий во время транспортировки продукции при ввозе в ЕС:

- Жидкие продукты (подсолнечное масло и др.) – имеются случаи перевозки нефасованного подсолнечного масла в цистернах, предусмотренных для транспортировки нефтепродуктов;
- Нефасованные продукты (пищевая соль, зерно) – имеются случаи перевозки нефасованных сыпучих продуктов питания в вагонах, предусмотренных для транспортировки минеральных удобрений;
- Продукты с определенным температурным режимом (замороженное филе рыбы) – имеются случаи перевозки продуктов с определенным температурным режимом в транспортных средствах, непредусмотренных для поддержания температурного режима;
- Кроме того, замороженное филе рыбы должно транспортироваться при температурном режиме –18°С. Имеется множество случаев транспортировки данного продукта при температуре –5 –12°С.

Требования к маркировке и упаковке

На территории ЕС в целях защиты потребителя могут распространяться только те продукты, которые соответствуют всем требованиям по маркировке.

Маркировка продуктов производится для того, чтобы предоставить конечному покупателю основную информацию о свойствах упакованных продуктов питания. Подробный текст маркировки информирует покупателя о происхождении и характеристиках продуктов питания. Маркировка позволяет покупателю сделать осознанный выбор при приобретении продукта.

Общие принципы маркировки, относящиеся к любому роду информации, заключаются в следующем:

- маркировка должна располагаться в хорошо видимом месте на упаковке или на прикрепленной этикетке;
- информация, содержащаяся в маркировке, не должна вводить в заблуждение потребителя;
- информация, содержащаяся в маркировке, не должна придавать продукту свойства, которые ему не присущи;
- информация, содержащаяся в маркировке,

не должна создавать представление о том, что продукт обладает особыми свойствами, если эти свойства присущи всем продуктам данного вида;

- продукту нельзя приписывать лечебные свойства;
 - маркировка должна быть легко читаема и не стираема;
 - маркировка должна быть понятна покупателю.
- Существуют также обязательные требования к маркировке.
- На упаковке или на ярлыке расфасованных продуктов питания в обязательном порядке должны быть представлены следующие сведения:
- торговое название продукта;
 - состав продукта;
 - количество составной части или группы составных частей, если это необходимо в соответствии с требованиями правил маркировки;
 - масса нетто или объем продукта;
 - срок годности;
 - особые условия хранения или употребления, если их необходимо соблюдать;
 - название производителя, упаковщика или импортера, зарегистрированного в ЕС, и его адрес;
 - данные о происхождении продукта, если из-за отсутствия этих данных может сложиться неверное представление о происхождении товара;
 - инструкция по употреблению продукта, если это необходимо;
 - содержание алкоголя (для напитков с содержанием алкоголя более 1,2 объемных процентов);
 - обозначение партии;
 - другая специфическая информация, предусмотренная другими нормативными документами.
- Полезные ссылки
 Законодательство ЕС: <http://eur-lex.europa.eu/homepage.html>
 Сайт Европейской комиссии: http://ec.europa.eu/index_en.htm
 Служба поддержки экспорта (Export Helpdesk): http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index_en.html
 Международная конвенция по защите (карантину) растений: <https://www.ippc.int/>
 Международные стандарты по пищевым продуктам: (Codex Alimentarius) : <http://www.codexalimentarius.org>

Примечание: в журнале приведена краткая версия инструктивного материала. Полная версия материала размещена на сайте www.export.gov.kz в разделе «Библиотека».

Кыргызская Республика:

экспортные возможности



Кыргызская Республика в последнее время все чаще привлекает внимание деловых кругов Казахстана в связи с расширившимися возможностями экспорта. Стабилизировавшаяся экономическая обстановка в стране ведет к повышению платежеспособного спроса населения, а либеральные экономические реформы последних десятилетий – к увеличению численности малых и средних предприятий. Все это создает условия для укрепления горизонтальных связей казахстанских экспортеров и кыргызских потребителей. Данное исследование рынка Кыргызской Республики направлено на выявление перспективных направлений сотрудничества и определение наиболее выгодных для казахстанских предпринимателей сфер торговли.

Обзор экономики

Кыргызстан является аграрно-индустриальной страной. Экономика состоит преимущественно из промышленности и сельского хозяйства, причем в сельском хозяйстве занято свыше половины трудоспособного населения. Промышленность представлена энергетикой и добывающей отраслью, также развитие получили предприятия легкой и пищевой промышленности. Значительная часть продуктов сельского хозяйства идет на экспорт. Немаловажную статью доходов Кыргызстана составляет туризм. В 2013 году реальный рост экономики Кыргызстана составил 10,5% против реального снижения на 0,1% в 2012 году.

Структура экономики

В промышленности Кыргызстана ведущую роль играют цветная металлургия и горнодобывающая отрасль (около 60% всего промышленного производства). Значительный рост в металлургической отрасли обусловлен восстановлением производства на предприятиях по разработке месторождения Кумтор, удельный вес которого в промышленности составил 48,6%, а в структуре ВВП – 7,8% и обеспечил наибольший положительный вклад в структуре ВВП – 5,1%. Горнодобывающая отрасль составляет основу экономики страны, которая производит более 48% от стоимости всей промышленной продукции, а ее доля в ВВП составляет 0,5%,



в общем объеме экспорта – 41%, в налоговых поступлениях – 11%. Сельское хозяйство является одной из ведущих отраслей экономики страны. В этом секторе занята большая часть трудоспособного населения Кыргызстана. Развитие этого сектора экономики во многом обусловило наличие крестьянских и фермерских хозяйств. Ожидается, что в течение пяти лет в Кыргызстане будут реализованы крупные инвестиционные проекты, некоторые из которых имеют статус национальных проектов: в сфере сельского хозяйства, коммуникаций и связи, горнодобывающей промышленности и энергетике. Предварительная стоимость этих проектов оценивается почти в 13 млрд. долл. США.

Экономические перспективы

В 2014 году ожидается снижение роста ВВП под воздействием статистического эффекта высокой базы и возможного ослабления потребления, являющихся следствием более низких темпов роста денежных переводов из-за рубежа, замедления банковского кредитования, появления инфляционного давления в результате обесценения кыргызского сома и т. д. По итогам 2014 года рост ВВП Кыргызстана по прогнозным данным составит 5,8%. Дефициты внешней торговли и счета текущих операций сохраняются в 2014 году. Несмотря на опережающий рост экспорта над импортом, экспорт остается в зависимости от международных цен на золото, которые, согласно прогнозам, должны снизиться в течение 2014-го. Несмотря на возможное замедление экономики, состояние государственных финансов остается под контролем. Прогнозируемые па-



раметры на 2014–2015 годы свидетельствуют о контроле текущих расходов, тогда как капитальные расходы будут зависеть от динамики доходной части. Дефицит бюджета останется в контролируемых рамках – 2,4% ВВП благодаря сокращению второстепенных расходов, росту ВВП, внешней помощи в виде получения пятого транша МВФ в размере 106 млн. долл. США.

Бизнес-среда

Бизнес-среда в Кыргызстане находится в процессе становления. Одной из проблем, мешающих развитию бизнеса в стране, является коррупция. Для искоренения коррупционных факторов в системе оказания государственных услуг в 2013 году Президентом КР принята государственная стратегия по устранению причин политической и системной коррупции в органах власти. Другой проблемой, непосредственно влияющей на развитие деловой среды, является политическая нестабильность. Для решения этой проблемы, по мнению международных экспертов, необходимо проведение структурных преобразований для обеспечения макроэкономической стабильности и поддержания роста динамично развивающегося частного сектора. Среди преимуществ страны можно выделить достаточно либеральное законодательство, низкие налоги, дешевую рабочую силу. Также в республике имеются преференции, которые предоставляются в рамках свободных экономических зон, что создает благоприятные условия для ведения бизнеса. В рейтинге международной торговли Кыргызстан находится на 182-м месте. Общее коли-



чество документов, требуемых для экспорта, составляет 9, для импорта – 11. Среднее количество дней, затрачиваемых на прохождение всех процедур, требуемых при экспорте товаров, 63, при импорте – 75. Средние затраты, связанные с прохождением всех процедур, требуемых при экспорте/импорте товаров (на документы, административные сборы за таможенное оформление и технический контроль, вознаграждение таможенным брокерам, расходы на обработку грузов на терминале и на внутренние перевозки), составляют 4 360 долл. США при экспорте и 5 150 долл. США при импорте.

Для таможенного оформления импорта в Кыргызстан требуются следующие документы:

- транспортная накладная (Bill of Lading);
- сертификат соответствия (Certificate of conformity);
- сертификат происхождения (Certificate of origin);
- счет-фактура (Commercial invoice);
- импортная таможенная декларация (Customs import declaration);
- документ, подтверждающий уплату таможенных платежей (Document certifying payment of customs fees);
- документ, подтверждающий стоимость перевозки (Document certifying the cost of transportation);
- железнодорожная накладная (Railway bill);
- договор купли-продажи (Sales purchase contract);
- квитанция о терминальной обработке груза (Terminal handling receipts);
- транзитная декларация (Transit declaration).

Условия доступа на рынок

В Кыргызстане импортные таможенные пошлины на казахстанские товары не применяются в рамках действующего Договора о зоне свободной торговли СНГ. Также между Казахстаном и Кыргызстаном заключено соглашение о сотрудничестве в области стандартизации, метрологии и сертификации, в соответствии с которым ряд сертификатов, выданных в одной стране, признаются на территории другой (при пресечении границы фитосанитарный, ветеринарный сертификаты просто переиздаются на сертификат страны назначения).

Оформление документов для казахстанских товаров, необходимых для соблюдения мер нетарифного регулирования в Кыргызстане, затруднений не вызывает. С 2015 года республика вступает в Таможенный союз, что еще больше упростит экспорт казахстанских товаров в Кыргызстан. Основными причинами вступления Кыргызстана в ТС являются экономические выгоды от присоединения к более обширной торгово-экономической зоне, формирующейся вокруг пятой по величине экономики земного шара.

Двусторонняя торговля и сотрудничество

Казахстан остается одним из ведущих внешне-торговых партнеров Кыргызстана. В Кыргызстане функционируют свыше 400 совместных предприятий с участием казахского капитала в таких секторах экономики, как энергетика, газотранспортная отрасль, промышленность, производство строительных материалов, банковский сектор и т. д.

Торговые индикаторы внешней торговли Казахстана с Кыргызстаном, млн. долл. США

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Прирост 2013/2012 гг.
Товарооборот РК с Кыргызстаном	608,0	507,0	588,7	695,1	1 004,6	1 028,0	2%
Удельный вес товарооборота с Кыргызстаном в общем товарообороте РК	0,56%	0,71%	0,64%	0,57%	0,76%	0,77%	
<i>в том числе:</i>							
Экспорт из РК в Кыргызстан	436,8	390,5	422,8	461,4	641,2	676,8	6%
Удельный вес в общем экспорте РК	0,61%	0,90%	0,70%	0,55%	0,74%	0,80%	
Импорт в РК из Кыргызстана	171,2	116,5	166,0	233,7	363,5	351,2	-3%
Удельный вес в общем импорте РК	0,45%	0,41%	0,53%	0,63%	0,78%	0,72%	
Торговый баланс РК с Кыргызстаном	265,6	274,0	256,8	227,7	277,7	325,6	17%

Источник: KAZNEX INVEST, по данным КТК МФ РК и Агентства РК по статистике

В Казахстане зарегистрировано более 250 предприятий с участием кыргызского капитала. Сферы их деятельности – торговля, туризм, строительство, транспорт, реклама. Внешнеторговый оборот между Казахстаном и Кыргызстаном в 2013 году составил 1 млрд. долл. США, что на 2% больше показателя 2012 года. Экспорт из Казахстана по сравнению с 2012 годом увеличился на 6% и составил 676,8 млн. долл. США, а импорт из Кыргызстана в Казахстан снизился на 3% и составил 351,2 млн. долл. США. Торговый баланс положительный – 325,6 млн. долл. США. Пик взаимной торговли Казахстана с Кыргызстаном за последний

шестилетний период пришелся на 2013 год, достигнув отметки 1 млрд. долл. США. При этом доля экспорта РК во внешнеторговом обороте с Кыргызстаном составила 66%. Спад взаимной торговли наблюдался в 2009 году на 17% по сравнению с 2008 годом, что связано прежде всего с влиянием мирового финансового кризиса. В последующие годы объемы торговых потоков росли.

Примечание: в журнале приведена краткая версия странового обзора. Полная версия материала размещена на сайте www.export.gov.kz в разделе «Библиотека».

Отраслевой анализ «Химическая промышленность Казахстана: новые тренды и тенденции развития»

Химическая промышленность Казахстана – приоритетный и многогранный сектор, являющийся источником сырья и материалов, имеющих большое значение в других промышленных секторах.

• В Казахстане присутствует широчайший спектр минеральных и углеводородных материалов, включая существенные запасы фосфоритов, хромитов, солей натрия. В недрах страны обнаружены 99 из 105 химических элементов периодической таблицы Менделеева. Более 60 из этих элементов находятся в коммерческом использовании. В настоящее время в Казахстане разведано 493 месторождения, содержащие 1 225 видов полезных ископаемых.

• Главные преимущества химического сектора Казахстана заключаются в следующем:

1. значительные запасы энергетических, водных и других природных ресурсов образуют платформу для развития химического сектора;
2. большой быстро растущий внутренний рынок обеспечивает потенциал для импортозамещения;
3. наличие многолетнего опыта в сфере производства и наращивания научных, технических и инженерных мощностей;
4. устойчивая макроэкономическая среда;
5. благоприятный политический фон для привлечения иностранных инвестиций.

• Большие сырьевые запасы в сочетании со значительным потенциальным спросом как внутри Казахстана, так и за его пределами со стороны крупных стран – импортеров хими-

ческой продукции (СНГ, Балтийские страны, Китай, Турция, Западная Европа) создают благоприятную основу для развития химической промышленности на ближайшую и долгосрочную перспективы.

Обзор производства продукции

Товарная группа 28–40 «Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы)»

Товарооборот РК по товарной группе 28–40 «Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы)» (далее – химические товары) за 2013 год составил 9,9 млрд. долл. США, что на 3,3% больше, чем в прошлом году. При этом экспорт РК снизился на 9,2% и составил 3,4 млрд. долл. США, а импорт увеличился на 11,4% и составил 6,4 млрд. долл. США.

Товарооборот товарной группы 28-40 на 2008-2013 гг.

млн. долл. США	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Прирост 2013-2012
Товарооборот	6 443,3	5 720,7	7 393,2	8 408,4	9 575,2	9 886,7	3,3%
<i>в том числе:</i>							
Экспорт	2 472,3	2 274,4	3 073,0	3 443,8	3 783,2	3 435,6	-9,2%
Импорт	3 971,0	3 446,3	4 320,3	4 964,6	5 792,0	6 451,1	11,4%
Торговый баланс (чистый экспорт)	-1 498,7	-1 172,0	-1 247,3	-1 520,8	-2 008,8	-3 015,5	

Источник: БД KAZNEX INVEST, на основе официальных данных КТК МФ РК и АРКС

Экспорт и импорт по химическим товарам

Экспорт РК по данной товарной группе в 2013 году составил 3,4 млрд. долл. США, что на 9,2% ниже показателя 2012 года. Практически весь объем экспорта составляют обработанные товары, на сырье приходится 0,1% экспорта, или 3 млн. долл. США. В соответствии с классификацией, принятой отделом статистики ООН, обработанная продукция химической отрасли РК представлена потребительскими товарами (лекарственные средства, бытовая химия, косметические средства и т. д.), экспорт которых за последний год незначительно увеличился и промежуточными товарами (уран, оксид алюминия, желтый фосфор и т. д.), их экспорт снизился по сравнению с 2012 годом на 9,5%.

Импорт РК химических товаров в 2013 году составил 6,4 млрд. долл. США, увеличившись по сравнению с прошлогодним показателем на 11,45%. В том числе импорт сырья составил 11,8 млн. долл. США (0,2%), а импорт обработанных товаров – 6,4 млрд. долл. США (99,8%).

По степени обработанности товаров импорт продукции химической отрасли выглядит следующим образом:

- потребительские товары (лекарственные средства, бытовая химия, изделия из пластика, косметические средства и т. д.) увеличились на 17,1%;
- промежуточные товары (полиэтилен, шины и покрышки резиновые, вакцины и иммунные сыворотки, полиэтилен и т. д.) увеличились на 8,8%.

Структура экспорта и импорта по степени обработанности товара с 2008-2013 гг.

млн. долл. США	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Прирост 2013-2012	уд. вес, 2013
ЭКСПОРТ	2 472,3	2 274,4	3 073,0	3 443,8	3 783,2	3 435,6	-9,2%	100%
<i>в том числе:</i>								
Сырьевые	1,7	0,7	1,9	4,5	0,8	3,0	260,6%	0,1%
Обработанные	2 470,6	2 273,7	3 071,1	3 439,3	3 782,4	3 432,6	-9,2%	99,9%
Потребительские товары	42,2	37,3	47,2	61,3	82,4	83,0	0,8%	2,4%
Промежуточные товары	2 428,4	2 236,4	3 023,9	3 378,0	3 700,0	3 349,6	-9,5%	97,5%
ИМПОРТ	3 971,0	3 446,3	4 320,3	4 964,6	5 792,0	6 451,1	11,4%	100%
<i>в том числе:</i>								
Сырьевые	10,0	13,7	11,6	13,9	21,8	11,8	-46,1%	0,2%
Обработанные	3 961,0	3 432,6	4 308,7	4 950,7	5 770,1	6 439,3	11,6%	99,8%
Потребительские товары	1 322,1	1 271,1	1 522,4	1 569,3	1 962,4	2 298,0	17,1%	35,6%
Промежуточные товары	2 638,8	2 161,6	2 786,3	3 381,4	3 807,7	4 141,4	8,8%	64,2%

Источник: БД KAZNEX INVEST, на основе официальных данных КТК МФ РК и АРКС

Структура химических товаров

В 2013 году торговый баланс продукции химической отрасли был отрицательным, как и в предыдущие годы. В разбивке по товарным группам (2 знака ТН ВЭД) только продукты неорганической химии (в основном уран)

имеют положительный торговый баланс, по остальным объем импорта превышает объем экспорта. В 2013 году наибольший удельный вес в экспорте химической продукции наблюдался по товарной группе 28 «Продукты неорганической химии», доля которой составила 91%.

Экспорт данной группы снизился по сравнению с прошлым годом на 10% и составил 3,1 млрд. долл. США. Импорт снизился на 1,6% и составил 429,8 млн. долл. США.

Увеличился экспорт продукции товарной группы 39 «Пластмасса и изделия из нее» на 7,3% и составил 89,5 млн. долл. США, доля в экспорте химической продукции 2,6%. Импорт также увеличился на 12,4% и составил 1,6 млрд. долл. США.

Незначительно снизился экспорт удобрений – на 1% (с 63 до 62,3 млн. долл. США), при этом снижение импорта составило 13% (с 135,6 до 118,2 млн.).

В целом снижение экспорта товарной группы 28–40 в 2013 году по сравнению с 2012 годом

на 9%, или на 347,6 млн. долл. США, сложилось за счет незначительных изменений в структуре экспорта отдельных товаров, а именно снижение урана (на 374,3 млн. долл. США), оксидов и гидроксидов хрома (на 8,5 млн. долл. США), фосфатов (на 6,9 млн. долл. США). Вместе с тем увеличились поставки желтого фосфора (на 33,6 млн. долл. США), изделий из пластмассы (на 6 млн. долл. США) и др.

Импорт химической продукции в 2013 году увеличился по сравнению с прошлым годом на 11%, или на 659 млн. долл. США. В основном наблюдался рост импорта фармацевтической продукции на 24,6% (на 319 млн. долл. США), пластмассы и изделий из нее на 12% (на 176 млн. долл. США) и др.

Структура экспорта и импорта по степени обработанности товара с 2008–2013 гг.

млн. долл. США	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Все товарные позиции	-1 498,7	-1 172,0	-1 247,3	-1 520,8	-2 008,8	-3 015,5
28 продукты неорганической химии	1 945,0	1 868,1	2 553,2	2 759,1	3 043,5	2 699,3
39 пластмассы и изделия из них	-887,7	-748,5	-1 042,7	-1 176,5	-1 335,2	-1 505,0
31 удобрения	-20,2	-48,8	-33,3	-31,8	-72,6	-55,9
33 эфирные масла и резиноиды	-303,6	-262,7	-294,1	-343,8	-389,2	-398,0
34 поверхностно-активные органические вещества	-230,3	-209,2	-244,4	-255,3	-287,6	-332,7
29 органические химические соединения	-130,2	-86,5	-114,1	-193,7	-182,2	-196,9
30 фармацевтическая продукция	-706,2	-743,2	-956,1	-962,1	-1 272,4	-1 591,5
40 каучук, резина и изделия из них	-451,0	-334,4	-439,8	-572,2	-702,5	-714,9
32 экстракты дубильные или красители	-139,1	-128,5	-161,6	-199,2	-186,2	-200,2
38 прочие химические продукты	-460,7	-374,4	-409,4	-433,6	-510,4	-584,3
35 белковые вещества	-38,6	-30,7	-38,0	-42,7	-43,1	-50,6
36 взрывчатые вещества	-60,5	-58,1	-47,9	-51,1	-50,5	-64,0
37 фото- и кинотовары	-15,7	-15,1	-19,0	-18,0	-20,4	-20,7

Источник: БД KAZNEX INVEST, на основе официальных данных КТК МФ РК и АРКС

География поставок химических товаров

В 2013 году экспорт РК продукции химической промышленности осуществлялся в 86 стран, тогда как импорт по этим товарным позициям был из 135 стран. Наибольший экспорт в теку-

щем году был в Китай (39%) с товарной группой «Продукты неорганической химии» (урановая продукция). Наибольший объем импорта был из России – 2 млрд. долл. США, который занимает 31% всего импорта по данной товарной группе.

Примечание: в журнале приведена краткая версия бриф-анализа. Полная версия материала размещена на сайте www.export.gov.kz в разделе «Библиотека».

НОВОСТУ

PC made in Kazakhstan

В Казахстане намерены производить компьютеры в виде моноблоков, которые смогут конкурировать с лидером этой ниши IT-рынка - Apple iMac. Об этом представителем СМИ рассказал руководитель проекта Нуржан Булегенов.

Идея создать собственный продукт разработчикам пришла после того, как они решили приобрести компьютер для своих нужд. Под их требования подходил iMac, но он оказался слишком дорог, а более бюджетные аналоги других производителей не имели достаточной эргономики. Работа над бизнес-проектом началась с разработки дизайна. Булегенов не стал отрицать, что внешний вид отечественного моноблока во многом схож с компьютером от Apple. Затем было решено создать три варианта устройства, которые отличаются друг от друга комплектацией и функциональностью – Alpha, Beta и Gamma. Топовая модель Gamma, по словам руководителя проекта, будет иметь характеристики, сравнимые с iMac – 21-дюймовый touch-screen, процессор i5 с частотой 2,7 гигагерц, 8 гигабайт оперативной памяти, видеокарту GeForce GT 720M и жесткий диск объемом в 1 терабайт. Рыночная стоимость такого моноблока составит около 150 тысяч тенге. Булегенов отметил, что эта сумма незначительно превышает себестоимость продукта. Сборка отечественного компьютера на первых порах будет производиться в китайском городе Шэньчжэнь, о чем у разработчиков есть договоренность. В дальнейшем планируется перенести производство аналога iMac в Казахстан. Булегенов отметил, что при должном финансировании это можно сделать в течение полугода.

Определены казахстанские предприятия для участия в программе импортозамещения РФ

Определены казахстанские предприятия для участия в российской программе импортозамещения. Как сообщает официальный сайт Правительства РК, в начале месяца Премьер-Министр РК Карим Масимов провел заседание кабинета, на котором, в частности, обсуждался вопрос промышленной кооперации в рамках ЕАЭС. Как отметил Министр по инвестициям и развитию Асет Исекешев, ведется работа по участию казахстанских предприятий в программе импортозамещения Российской Федерации. «Мы провели анализ и определили, что по 30 товарным позициям у казахстанских производителей есть возможность поставлять хорошую качественную продукцию в РФ. Мы отобрали на первом этапе около 60 казахстанских предприятий. Общая стоимость потенциального экспорта составит 6,7 миллиарда долларов», – сообщил Асет Исекешев. Кроме того, министр назвал положительным фактором изменения структуры экспорта в страны Таможенного союза. «Если раньше преобладали сырьевые товары, то за последние годы мы видим изменение структуры экспорта. Обработанные товары по объему превысили сырьевые. Общая сумма поставляемой готовой продукции составила более миллиарда долларов США», – отметил Исекешев. По официальным данным, товарооборот между Казахстаном и странами Таможенного союза по итогам 2013 года составил 24,6 миллиарда долларов. Общий объем экспорта составил порядка шести миллиардов долларов.

ИЗМЕНЕНИЕ СТАВОК ТАРИФОВ С 1.10.14

1. В соответствии с Тарифной политикой железных дорог государств – участников Содружества Независимых Государств для пересчета ставок Тарифной политики СНГ, установленных в швейцарских франках, в доллары США с 1 октября 2014 года применяется коэффициент пересчета в размере 0,90. Указанный коэффициент пересчета швейцарских франков в доллары США действует по 31 декабря 2014 года включительно. В связи с этим с 1 октября ставки тарифов уменьшаются на 2%:

– по территориям Узбекистана, Туркменистана, Таджикистана, Республики Кыргызстан как на транзитные перевозки, так и на перевозки назначением на(из) станции УТИ, ТРК, ТАДЖ, КРГ;
– по другим государствам СНГ (Россия, Украина, Беларусь, Азербайджан и пр.), использующим Тарифную политику.

По территории КЗХ расчет ставок тарифа и дополнительных сборов Тарифной политики КЗХ на четвертый квартал 2014 года будет зависеть от курса швейцарского франка к тенге, объявленного Национальным банком Республики Казахстан, и будет корректироваться в зависимости от корректировки курсов валют. Пересчет ставок тарифной политики будет производиться каждый квартал текущего года в зависимости от устанавливаемого коэффициента пересчета швейцарского франка к доллару США на первое число каждого квартала и от соотношения курса швейцарского франка к тенге.

2. На основании информации Акционерного общества «Кедентранссервис» с 01 октября 2014 года по 30 апреля 2015 года будет взиматься дополнительный сбор за крепление груженого крупнотоннажного контейнера (независимо от веса груза в контейнере), следующего из Китайской Народной Республики через станцию Достык в размере 34\$ США. Просим информировать всех заказчиков перевозок. С 1 октября 2014 года вводится обязательное предварительное декларирование на пограничных станциях Достык и Алтынколь. Без предварительного декларирования вагоны и контейнеры приниматься не будут.

3. В соответствии с приказом АО «НК «КТЖ» от 28.12.2013 года № 181-Ц

в Тарифное руководство (прейскурант) (часть 1) «Ставки за пользование локомотивной тягой, грузовыми вагонами и контейнерами и тарифы за

услуги грузовой и коммерческой работы при перевозке грузов железнодорожным транспортом (правила применения тарифов)», внесены следующие изменения:

в абзаце четвертом пункта 27 слова «независимо от рода груза» исключены;

в пункте 29:

в абзаце первом после слов и цифры «по тарифной схеме №1» дополнено словом и цифрой «или 2»; после абзаца первого дополнено абзацем следующего содержания:

«При перевозке по одному перевозочному документу в универсальном вагоне домашних вещей граждан и других грузов, принадлежащих гражданам и не относящихся к домашним вещам (автомобилей, мини-тракторов, стройматериалов, сельскохозяйственных и продовольственных грузов и др.), плата начисляется как за перевозку грузов, если фактический суммарный вес груза превышает вес домашних вещей. При весе других грузов менее веса домашних вещей плата начисляется как за домашние вещи, за суммарный вес груза и домашних вещей, но не менее чем за 10 т, с увеличением в 2 раза»;

в пункте 63:

в абзаце втором цифра «1 117» заменена цифрой «1 156»;

в абзаце третьем цифра «36» заменена цифрой «42»;

дополнено абзацем следующего содержания:

«При осуществлении указанных перевозок с двумя отдельными локомотивами плата за пользование локомотивной тягой определяется по правилам настоящего пункта с увеличением в 2 раза»;

в пункте 64:

в абзаце втором цифра «1 676» заменена цифрой «1 735», цифра «54» заменена цифрой «63»;

в абзаце третьем цифра «2 234» заменена цифрой «2 312», цифра «71» заменена цифрой «83»;

в абзаце четвертом цифра «3 352» заменена цифрой «3 469», цифра «107» заменена цифрой «125»;

в абзаце пятом цифра «6 703» заменена цифрой «6 938», цифра «214» заменена цифрой «251»;

пункт 68 после абзаца второго дополнен абзацем следующего содержания:

«При перевозке по одному перевозочному документу в универсальном контейнере домашних вещей граждан и других грузов, принадлежащих

гражданам и не относящихся к домашним вещам (автомобилей, мини-тракторов, стройматериалов, сельскохозяйственных и продовольственных грузов и др.), плата начисляется как за перевозку грузов, если фактический суммарный вес груза превышает вес домашних вещей. При весе других грузов менее веса домашних вещей плата начисляется как за домашние вещи с увеличением в 2 раза»;

пункт 84 дополнен абзацами следующего содержания:

«При этом плата определяется по тарифу груза, имеющего наибольшую массу в составе сборной отправки.

В случае если масса груза каждого наименования не указана отдельно, плата определяется по ставкам для груза, перевозимого по наивысшему тарифу.

Если в составе сборной повагонной отправки имеется негабаритный груз, то плата за перевозку определяется как за негабаритный груз, по тарифным схемам, указанным в таблице №3 главы 10 настоящего Тарифного руководства (прейскуранта).

Если в составе сборной повагонной отправки имеется два или несколько негабаритных грузов, каждый из которых имеет различные виды и степени негабаритности, то плата за перевозку определяется за наибольшую степень негабаритности груза по тарифным схемам, указанным в таблице №3 главы 10 настоящего Тарифного руководства (прейскуранта)»;

в пункте 89:

абзац четвертый изложен в следующей редакции: «за часть или части повагонных отправок груза одного наименования (относящиеся к одной позиции ЕТСНГ), перевозимые по досылочным документам, не вместившиеся в вагоны с основными частями отправок, – исходя из фактической массы части или фактической суммарной массы частей отправок, погруженных в этот вагон»;

дополнен абзацем следующего содержания:

«за части повагонных отправок грузов разных наименований (относящиеся к разным позициям ЕТСНГ), перевозимые по досылочным документам, не вместившиеся в вагоны с основными частями отправок, – исходя из фактической массы каждой части отправки, погруженной в этот вагон»; в подпункте 4) пункта 91 после слов «транзитного расстояния перевозки» дополнено словом «отдельно», после слов «от входной стыковой

(пограничной) станции КЗХ» дополнено словами «до станции переадресовки КЗХ и отдельно от станции переадресовки КЗХ»; пункт 94 дополнен абзацами следующего содержания:

«Если при перевозке вагонов с опасным грузом прикрытие вагонов друг от друга осуществляется порожними универсальными вагонами (платформой, полувагоном), то плата за пробег этих вагонов определяется отдельно для каждого такого вагона по тарифным схемам, установленным для порожнего подвижного состава в таблице №7 главы 22 настоящего Тарифного руководства (прейскуранта).

При загрузке вагона прикрытия другим грузом плата за перевозку определяется по тарифным схемам, установленным в главе 6 настоящего Тарифного руководства (прейскуранта) для перевозки грузов в универсальном подвижном составе»;

в главе 2 «Контейнерные отправки» раздела 3 «Классификатор тарифных схем, применяемых при расчетах платы за перевозку грузов» таблица «Отправки грузов в универсальных контейнерах» изложена в следующей редакции:

Типоразмер контейнера/максимальная (трафаретная) масса брутто	Контейнеры инвентарного (общего) парка	Собственные (арендованные) контейнеры
3,0 т	93	99
5,0 т	94	100
3,0 (5,0) т: при загрузке нетто до 2400 кг	93	99
3,0 (5,0) т: при загрузке нетто свыше 2400 кг	94	100
10 футов/10 т	95	101
20 футов/20 т	97	103
20 футов/24 т	97	103
20 футов/30 т	97	103
40 футов/30 т	98	104
свыше 40 футов	98	104
0,625 т	105	-
1,25 т	105	-

Примечание: Актуализированная версия Тарифного руководства (прейскуранта) часть 1 с изменениями и дополнениями, вступающими в силу с 1 января 2014 года, расположена на сайте АО «НК «КТЖ» - www.railways.kz в разделе «Тарифная политика» на странице «Деятельность» во вложении «Тарифное руководство (прейскурант) части 1, 2, 3».

Мероприятия за рубежом:

1. **Выставка пищевой промышленности Gulfood Manufacturing** – 09–11 ноября 2014 г., г. Дубай (www.gulfoodmanufacturing.com).
2. **Выставка нефтегазовой и нефтехимической промышленности Adipex** – 10–13 ноября, г. Абу-Даби (www.adipex.com).
3. **Выставка пищевой индустрии Food Week** – 12–15 ноября 2014 г., г. Сеул (www.foodweek.info).
4. **XIII Международный промышленный форум** – 18–21 ноября 2014 г., г. Киев (www.mvc-expo.com.ua).
5. **Выставка транспортной логистики Logitrans** – 19–21 ноября 2014 г., г. Стамбул (<http://www.logitrans.com.tr>).
6. **Промышленная выставка Partsshows** – 19–22 ноября 2014 г., г. Тэгу, Южная Корея (<http://10times.com/venues/daegu-exhibition-convention-center>).
7. **X Международная выставка «Сельское хозяйство. Пищевая промышленность. Продукты питания. Напитки»** – 26–28 ноября 2014 г., г. Ташкент (<http://ieg.uz>).
8. **Ежегодная Вьетнамская международная торговая ярмарка «Вьетнам ЭКСПО»** – 03–06 декабря 2014 г., г. Хошимин, Вьетнам (<http://www.belinterexpo.by>).
9. **Международная выставка халал продуктов питания Halal Middle East** – 08–12 декабря 2014 г., г. Шарджа (www.worldhalalexpos.com).
10. **Международная выставка промышленного оборудования, металлообработки, машиностроения, труб и трубопроводов** – 10–13 января 2015 г., г. Дубай (www.mdna.com/trade-shows/details/teknotube).
11. **Международная выставка машинного и производственного оборудования** – 17–18 июня 2015 г., г. Гуанчжоу (www.chinaexhibition.com).

Мероприятия в Казахстане:

12. **Международная выставка сырья и технологий для производства изделий из пластмассы** – 26–28 ноября 2014 г., г. Алматы (www.catexpo.kz).
13. **Международная выставка технологий, оборудования для промышленного машиностроения и автоматизации** – 26–28 ноября 2014 г., г. Алматы (www.catexpo.kz).