

**СИТУАЦИЯ:**  
КОГДА ВАЖНО ПОДСУЕТИТЬСЯ

стр. 2

**СИТУАЦИЯ:**  
КАК АКИМ СУД ПРОИГРАЛ

стр. 2

**СВОЕ ДЕЛО:**  
СОВЕТ ОТ СТАРШИХ  
СЕНЬОРОВ

стр. 4

**СВОЕ ДЕЛО:**  
ЖИЗНЬ В СТИЛЕ БИЗНЕСА

стр. 4

**Бриф-новости****ЧС в Костане**

В Костане 2 июня из-за схода железнодорожной цистерны произошел разлив дизтоплива на площади 20 кв. метров, сообщил Интерфакс-Казахстан со ссылкой на пресс-службу областного департамента по ЧС.

«В результате схода произошла разгерметизация цистерны с последующим разливом дизтоплива на площади 20 кв. м (разлилось около 10 тонн, всего в цистерне 54 тонны). Движение других поездов не нарушено», – сообщает в информации пресс-службы. В 14:00 ремонтно-восстановительные работы завершены, цистерна отбуксирована к месту откачки дизтоплива. «Причины происшествия выясняет инспекция транспортного контроля», – отмечается в информации.

**Уточнение бюджета**

Более 88 млрд тенге выделено из бюджета на списание кредитов населения, сообщает Kursiv.kz.

Министр финансов Алихан Смаилов на заседании правительства отметил: «Финансовое обеспечение реализации поручений президента будет осуществлено за счет перераспределения части средств, предусмотренных на создание Фонда прямых инвестиций (300 млрд из 370 млрд тенге). Уточнение расходной части бюджета осуществлено по трем направлениям, в том числе путем снижения долговой нагрузки населения по потребительским кредитам. В качестве прямой и адресной финансовой помощи за каждого заемщика, отнесенного к категории граждан, оказавшихся в сложной жизненной ситуации, государство погасит основной долг и начисленное по нему вознаграждение в общем размере до 300 тыс. тенге. Для более 250 тыс. заемщиков это означает полную оплату общего размера задолженности, включая основной долг и вознаграждение. Для остальных заемщиков будет погашена часть их долга в размере 300 тыс. тенге, что станет существенной поддержкой в восстановлении их платежеспособности и снижении долговой нагрузки».

**Безвизовый доступ**

Казахстан в рейтинге паспортов занял 69-е место. Граждане Казахстана могут посещать без визы 75 стран.

По данным компании Henley & Partners, в предыдущем квартале показатель Казахстана был выше – 65-е место и 76 стран с безвизовым посещением. За последние месяцы Джибути и Бенин изменили свою визовую политику, и теперь граждане Казахстана должны получать электронную визу вместо визы по прибытии. В то же время казахстанцы получили безвизовый доступ в Черногорию до конца октября 2019 года.

**Генпрокуратура напоминает**

Генеральная прокуратура Казахстана призывает граждан воздержаться от незаконных действий, сообщает пресс-служба ведомства.

Так, по данным Генеральной прокуратуры, в последнее время в социальных сетях и мессенджерах участились случаи распространения заведомо ложных сообщений.

В частности, рассылались не соответствующие действительности сведения о безвозвратном пропадании 350 жителей города Арыси и небезопасности проживания в данной местности ввиду наличия неразорвавшихся снарядов, угрозы повторных взрывов, что спровоцировало панику среди населения и незаконные акции в городе Шымкенте. На сегодняшний день по фактам дезинформации о ситуации в Арыси ведутся досудебные производства.

## Доверять, но проверять?

### Предприятия с государственным участием задолжали североказахстанским бизнесменам

Миллионы тенге должны субъектам бизнеса предприятия, чьим единственным учредителем является государство. Добиваться исполнения договорных обязательств за поставленные товары и услуги предпринимателям приходится в судебном порядке.

**Павел ПРИТОЛЮК****Некрасивая история**

Больше 15 млн тенге не заплатил акимат Айыртауского района Северо-Казахстанской области **Руслану Муратханову**, возглавляющему компанию «Угольпром».

По словам предпринимателя, минувшей зимой по просьбе местного исполнительного органа он в срочном порядке поставил 1,5 тыс. тонн угля для отопления социальных объектов. Договор был заключен с ТОО «Айыртау-Су», единственным участником которого является коммунальное государственное предприятие «Аппарат акима Айыртауского района». Однако деньги бизнесмен за уголь так и не получил.

Руслан Муратханов был вынужден обратиться за принудительным взысканием задолженности по договору в судебном порядке. Но решением суда в удовлетворении иска было отказано, поскольку договор поставки угля был заключен с нарушением законодательства о государственных закупках. В



Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

результате данное соглашение было признано судом ничтожным, а апелляционная инстанция оставила решение суда без изменения. В настоящее время судебная тяжба продолжается.

Об этом «Курсиву» рассказали в областном филиале палаты предпринимателей. Выяснилось, что такого рода споры далеко

не единичны. Бизнесмены, зная, что предприятия имеют отношение к государству, выказывают особое доверие и не утруждают себя просмотром долговых историй. Хотя стоило бы, отмечают судебные исполнители.

«У нас существует единый реестр должников. Просьба к

предпринимателям: прежде чем заключить с кем-то договор, зайдите в этот реестр. Надо только набрать БИН предприятия, и вся информация о платежеспособности контрагента появится», – предупреждает старший судебный исполнитель Кызылжарского района **Татьяна Баранова**.

**Дело в жилищной службе**

В Петропавловске на очередном заседании регионального совета по защите прав предпринимателей стала известна история еще одной компании – ТОО «Арт Строй».

стр. 3 &gt;

## И вновь бумага!

### Массовой онлайн-регистрации контрольно-кассовых машин в Казахстане не получилось

Регистрировать новое контрольно-кассовое оборудование бизнесмены должны только в онлайн-режиме через портал АО «Казахтелеком». По задумке чиновников, это сэкономит время предпринимателей и оптимизирует работу департаментов госдоходов. Но оператор вдруг заявил о технических проблемах. До их устранения вернули бумажные носители.

**Татьяна МОРОЗ****Возврат к старому**

В начале апреля текущего года в законодательные акты Казахстана по вопросам развития бизнес-среды и регулирования торговой деятельности были внесены изменения, часть из них касалась контрольно-кассовых машин. Теперь по постановке, изменению сведений, указанных в регистрационной карточке, снятие с учета контрольно-кассовых машин с функцией фиксации и передачи данных осуществляются через оператора фискальных данных АО «Казахтелеком».

«Обновление программного обеспечения в «Казахтелеком» было запущено 17 апреля, и с этого времени регистрация ККМ осуществляется исключительно в онлайн-режиме через оператор



Фото: Татьяна МОРОЗ

**9 тыс. субъектов бизнеса в г. Костане должны оформить новые ККМ до конца года.**

ра фискальных данных. То есть налогоплательщикам не нужно приходиться в органы государственного дохода, а значит, они смогут оптимизировать свою работу», – рассказала «Курсиву» руководитель отдела по работе с бездействующими налогоплательщиками и административной практики управления госдоходов по городу Костаню **Аягыз Байгонова**.

Однако, по ее словам, на прошлой неделе оператор распространил сообщение, в котором информировал о технических

ошибках при проведении онлайн-регистрации ККМ.

«По данным АО «Казахтелеком», используемое программное обеспечение потребовало доработок, которые сейчас осуществляются с Комитетом государственных доходов Министерства финансов. В связи с этим было принято совместное альтернативное решение по приему налоговых заявлений о регистрации на бумажных носителях. Вплоть до устранения технических ошибок», – пояснила г-жа Байгонова.

По официальным данным, в Костане с начала 2019 года сняты с учета 4,7 тыс. контрольно-кассовых машин старого образца, а зарегистрированы в режиме онлайн 3,1 тыс., или 66,8%. Кроме того, с 1 апреля контрольно-кассовые машины в областном центре впервые должны были заработать у бизнесменов, оказывающих услуги по 323 видам деятельности. Среди них аренда, перевозки, ремонт, строительство и переработка.

В управлении госдоходов по Костаню подсчитали, что в общей сложности это 2,7 тыс. новых ККМ. Пока налогоплательщики зарегистрировали 91,2% контрольно-кассовых машин из этого числа.

**Окно № 18**

По всей Костанайской области с начала года поставлены на учет 14,3 тыс. ККМ, но все еще числятся незарегистрированными 8,7 тыс. Причина такой ситуации кроется не только в технических неполадках при онлайн-регистрации. Кому-то не хватает денег на покупку техники, а кому-то и интернета. На эти проблемы ссылаются 1,5 тыс. субъектов бизнеса. Наказать их не могут. Требование по установке оборудования на налогоплательщиков, которые работают на территориях, где нет сети телекоммуникаций общего пользования, не распространяется.

А примерно 700 предпринимателей Наримановского рынка Костаная пока числятся в разрушителях. По их словам, из-за слабого сигнала интернета. Но вот уже полгода доказать свою правоту у них не получается. В Казахстане бизнесмены, работающие на территории открытых торговых рынков, должны были установить онлайн-ККМ еще до 1 января 2019 года.

стр. 2 &gt;





# Совет от старших сеньоров

Как эксперт по гостиничному и ресторанному менеджменту из Марокко учит местных предпринимателей увеличивать доходы

Казахстанским отелям и кафе не хватает квалифицированных поваров, горничных и официантов. И все потому, что такую работу серьезной не считают. Из-за чего и невысок сервис при обслуживании клиентов. Об этом «Курсиву» рассказал опытный отельер и ресторатор Закария Тамни. Он приехал в Костанай в рамках проекта «Старшие сеньоры».

Татьяна МОРОЗ

## От нашего стола – вашему

Закария Тамни участвует в качестве наставника в государственном проекте «Старшие сеньоры», организованном в рамках «Дорожной карты бизнеса – 2020». По программе зарубежные эксперты оказывают консультативную помощь казахстанским предприятиям, осуществляющим свою деятельность в приоритетных секторах экономики. Оплату расходов по перелету и услуг иностранных менеджеров берет на себя республиканский бюджет.

Закария Тамни родом из Касабланки, вырос в Марокко, учился в Калифорнии, а сейчас живет в Нур-Султане. В 16 лет впервые сам встал за ресепшен-стойку отеля. Сегодня он магистр делового администрирования в области гостиничного менеджмента. До получения этого звания успел поработать в отелях Саудовской Аравии и ОАЭ. Уже 8 лет он активно работает в Казахстане. В его списке отели в столице и Алматы: Rixos Hotel Almaty, «Лесная сказка». В прошлом году эксперт приезжал в качестве консультанта в костанайский развлекательный комплекс, в этом году две недели он будет по-



Закария ТАМНИ, эксперт: «Сегодня главное – научить персонал улыбаться».

могать загородному дому отдыха «Золотой фазан».

«Я знаком уже с особенностями казахстанского гостиничного бизнеса, поэтому работаем во всех направлениях. В первую очередь стремимся улучшить качество сервиса, увеличить доход владельцев, поставить на рельсы бизнес и разработать стратегии развития», – рассказал «Курсиву» Закария Тамни.

## К нам приехал ревизор

Собеседник подчеркивает, что ревизии и, при необходимости, конструктивной критике подвергается все: от обслуживания до сложных внутренних бизнес-процессов.

Программа консультирования включает в себя не только работу эксперта непосредственно на предприятии. Специалист формирует пакет практических рекомендаций на будущее, разрабатывает на основе анализа проблем предприятия. А их, как правило, немало.

Закария Тамни уже сделал вывод о катастрофической нехватке в Костане квалифицированных и желающих достичь верха мастерства кадров: поваров, горничных, официантов. Люди не хотят работать в этой сфере долго. Это в основном студенты из районов, то есть временщики, что не позволяет создать крепкую и постоянную команду.

«Иногда даже бывает, что нет связи между персоналом и клиентом. Не улыбается тот



Фото: Татьяна МОРОЗ

же администратор, официант. А ведь это крайне важно: гость должен видеть, что ему рады. Моя задача – научить персонал правильно работать, четко распределить обязанности между членами команды. Должна быть дисциплина», – отметил специалист.

Директор гостиничного комплекса «Золотой фазан» Галина Шнайдер не скрывает, что такая проблема есть, но решить ее пока не удается. Специалистов с дипломами практически нет, а остальные, в основном студенты, проходят «транзитом».

«К нам идут молодые люди, но только для подработки. Они считают, что быть официантом не престижно, рассматривают эту работу как перевалочный пункт. Вот и получается, что обучим новичка, а он через время уходит», –

рассказывает «Курсиву» директор гостиничного комплекса.

А хозяйство у нее хлопотное, при этом удачно расположенное – на объездном участке через Костанай международной трассы Екатеринбург – Алматы. Здесь обустроены ресторан, бани, гостиница, домики для отдыха, трудятся больше 50 человек. Уже несколько лет здесь работают альтернативные источники энергии: солнечные батареи, ветроэлектростанция Болотова. Запустили здесь и свою теплицу. Теперь зелень выращивают с помощью гидропонных установок. Такой набор приятно удивил приезжего специалиста.

«Это замечательное место. Я еще мало с подобным работал, но уже подчитал, куда можно направить сэкономленные на коммунальных услугах деньги. Я

думаю, что акцент при развитии этого гостиничного комплекса нужно делать на семейном отдыхе. Здесь и сейчас этим занимаются: есть детские площадки, игровые, зимой из развлечений – горка, но требуется расширение спектра услуг. И, конечно, обучение персонала. Инструкторы должны отвечать не только за то, чтобы ребенку было весело на батуте, но и за безопасность», – делится мыслями Закария Тамни.

Одним из перспективных направлений для бизнесменов он назвал и этнотуризм. Уже сейчас руководство комплекса возводит юрты. Они будут мазаные – из глины и соломы.

«Как мне сказали, из-за этого в них будет тепло зимой и прохладно летом. Всем этим можно привлечь сюда немало клиентов, но не забываем: гостю

должно понравиться так, чтобы он захотел вернуться», – говорит иностранный консультант.

Закария Тамни понимает, что за 14 дней не успеет создать для предприятия профессиональную команду, но уверен, что сможет дать дельные советы по оптимизации процессов, правильному распределению ресурсов и средств, наращиванию доходов.

Кстати, в этом году в Костанайской области было подано 12 заявок на участие в проекте «Старшие сеньоры». Помимо Закарии Тамни в Костане с аналогичной миссией сейчас находится французский повар Клод Менар, который обучает своих коллег в местном ресторане. Развиваться намерены и другие субъекты ресторанного и гостиничного бизнеса.

# Жизнь в стиле бизнеса

Инвестиции, как и яйца, следует хранить в разных корзинах

Языковая школа, кафе, компьютерный клуб – вот далеко не полный перечень объектов бизнеса, который выстроил начинающий предприниматель из Аксу на собственные средства.

Марина ПОПОВА

## Do you speak English?

У выпускника престижного Назарбаев Университета сегодня в небольшом городе Аксу Павлодарской области в работе три небольших разноплановых бизнеса. Есть и еще несколько идей. Принципу разделения вложений он следует давно. И понимает, что главное даже не деньги, а время на то, чтобы они начали приносить доход.

По окончании вуза Ринат Тинибеков поработал недолго в столице, понял, что госслужба не его призвание, и вернулся домой. К государству за получением начального капитала решил не обращаться. Первый стартап построил на том, что хорошо умеет, – начал обучать желающих английскому языку. Годы в лучшем вузе страны даром не прошли. А поскольку хороших преподавателей найти сложно, его курсы стали весьма популярными. Аудитория разная: от школьников, решивших подтянуть язык, до женщин, отправляющихся в путешествие и желающих изъясняться по-английски, пусть и на простейшем уровне.

Молодой человек с выбором дела не ошибся. Люди к нему идут, но начинающий предприниматель решил не жадничать, набирая большое количество учеников. Во-первых, работал один. Во-вторых, только обуче-



Фото из архива предпринимателя  
Прокат велосипедов стал одним из небольших, но надежных проектов.

ние в малых группах дает реальный результат.

«Я пытался набрать себе помощников, но, к сожалению, специалистов с хорошим уровнем знания языка не нашел», – признался «Курсиву» Ринат Тинибеков.

Для открытия курсов больших затрат не потребовалось: несколько учебных столов и стульев, доска. Помещение было свое, так что даже на аренду не пришлось тратить.

Затем параллельно со своими курсами на пару с приятелем решил организовать кафе. Партнеры взяли в аренду помещение, набрали минимальный штат. Вышло, по мнению Рината, неплохо: практически через месяц работы, неожиданно для себя, вышли в ноль. Затем был спад, и опять выправили ситуацию. Но точку общепита пришлось все же продать. По словам молодого человека, делу такого рода необходимо отдаваться полностью, во

всяком случае на первых порах. Да и напарник решил из бизнеса уйти. Кафе, к слову, и сегодня успешно работает. Для Рината Тинибекова это стало хорошим опытом в плане того, что отношения необходимо не только выстраивать, но и прописывать на бумаге. Чтобы не было потом «сюрпризов».

## Давайте поиграем

Вскоре молодой человек решил открыть компьютерный

клуб с игровыми приставками. Заведение вполне легальное и соответствует всем нормативным актам: никаких азартных игр, только спорт, стратегии, приключения.

Вместе с компаньоном взяли в аренду помещение. В моногороде Аксу средняя цена аренды составляет 50–70 тыс. тенге в зависимости от площади. Но спустя время партнер пожелал работать самостоятельно, в другом направлении. Ринат выкупил его долю. Управление таким клубом – занятие нехлопотное, приносит прибыль, конкуренции большой нет.

По словам предпринимателя, каждое новое дело дает опыт. «На ту пору я понял, что на самом деле найти деньги не сложно. Причем это не обязательно должен быть банк. Главное – это идея для нового дела, а тех, кто готов в нее вложиться, оказывается достаточно. Но тут важно еще на этом берегу прописать все условия сделки, вклад каждого участника проекта, чтобы потом не возникало форс-мажора», – говорит спикер.

## Покатаемся!

Полученную прибыль от двух предыдущих дел Ринат Тинибеков решил пустить в новое дело – открыл прокат велосипедов, мини-мотоциклов, скутеров, электросамокатов. Сегодня его парк состоит из 22 единиц техники. На это потребовалось 2 млн тенге. Всей суммы у молодого человека не было, но тут деньги неожиданного предложил одноклассник, обосновавшийся в столице и решивший присмотреться к бизнесу. Вложенные средства, по мнению предпринимателя, должны за сезон окупиться. Тем более что место выбрал на набережной

города, куда жители приходят погулять семьями, а развлечений здесь практически нет. Так что выиграли обе стороны.

Что касается конкуренции, а он не единственный, кто в городе занимается велопрокатом, то она как-то обошла предпринимателя. Дело в том, что другие бизнесмены облюбовали парк развлечений, так что набережная осталась не охваченной. И здесь сработал принцип «оказаться в нужное время в нужном месте».

Велосипед, как и любая техника, может ломаться. Чтобы обезопасить себя от возможных убытков, он разработал прейскурант цен для устранения разного рода поломок. Например, можно наехать на гвоздь или осколок стекла, проколеть шину. Клиент либо вносит оговоренную сумму, либо ремонтирует сам. Некоторые клиенты предпочитают самостоятельно доставлять технику на шиномонтаж.

Предусмотрел предприниматель и условия для семейного отдыха. Например, приобрел съемные детские сиденья, которые крепятся к велосипеду, и это уже успели оценить молодые родители. Бывают ситуации, когда горожане сами подсказывают, чего еще им не хватает. Например, нужно больше детских велосипедов.

Чтобы бизнес не был сезонным, молодой человек планирует зимой предлагать горожанам на прокат «ватрушки» для катания с горки. Присмотрел и небольшие снегоходы по 100 тыс. тенге, что очень кстати, ведь здесь зима дольше лета.

В ближайших планах у Рината Тинибекова открытие киоска по продаже мороженого, напитков, хот-догов. Проект есть, теперь дело за компаньоном.