



Подписные индексы:
15138 - для юр. лиц
65138 - для физ. лиц

КУРСИВ | ВОСТОК

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 09 (28), ЧЕТВЕРГ, 14 МАРТА 2019 г.

СИТУАЦИЯ:
МИЛЛИАРДНАЯ ИГРА
НА ВЫБЫВАНИЕ

02

ТЕМА НОМЕРА:
КТО ПОДЛЕЖИТ
НАЛОГОВОЙ АМНИСТИИ

03

ТЕМА НОМЕРА:
ЭКСПОРТ ЗДОРОВЬЯ
ПО БРОСОВОЙ ЦЕНЕ

03



БИЗНЕС:
ВТОРИЧНОЕ
ЖИЛЬЕ УСТУПАЕТ
НОВОСТРОЙКАМ

04

* Бриф-новости

Прямым рейсом

Авиакомпания «Сибирь» из России открывает новый рейс до Москвы для пассажиров международного аэропорта в Семей.

Это стало возможным после завершения реконструкции взлетно-посадочной полосы и здания аэропорта в Семей. Началась работа по привлечению авиакомпаний для открытия новых авиарейсов для пассажиров ВКО.

Новый рейс Семей – Москва авиакомпания «Сибирь» планирует пустить с 31 марта. Ранее пассажиры Семей были вынуждены отправляться в столицу Российской Федерации с пересадкой в Астане или Алматы.

Кстати, авиакомпания «СКАТ» также планирует открыть в Семей дополнительные рейсы в Астану и Алматы. Предполагается, что рейсы в обе столицы Казахстана будут осуществляться каждый день, кроме вторника и среды.

По миллиарду на благоустройство

В ВКО в 2,5 раза увеличили финансирование проектов по благоустройству городов и районов. Усть-Каменогорску и Семейю выделят по 1 млрд тенге для создания комфортной среды проживания.

Впервые крупная сумма предназначена для обустройства парков, детских площадок в селах. 100 сел ВКО получат на эти цели по 10 млн тенге.

По информации акима ВКО Даниала Ахметова, общая сумма бюджетных вливаний в проекты благоустройства в 2019 году превысит 4,2 млрд тенге. Это рекордная цифра для региона именно по данному направлению, она будет разделена на четыре части.

1,2 млрд тенге получат райцентры, по 1 млрд тенге – областной центр и Семей, 1 млрд тенге – небольшие села. Местные исполнительные органы в районах сами выберут населенные пункты, которые войдут в масштабную программу по благоустройству.

По другим бюджетным программам, таким как обустройство инженерно-коммуникационной инфраструктуры и развитие транспортной инфраструктуры бюджетам городов и районов области выделят 3,3 млрд тенге и 6,8 млрд тенге соответственно.

Квартирный вопрос испортил

Сотрудника акимата ВКО осудили за мошенничество. Несколько лет государственный служащий вводил людей в заблуждение, утверждая, что может помочь им получить квартиры по государственным программам вне очереди и по сниженным ценам.

Как сообщили в суде №2 города Усть-Каменогорска, мужчина брал у людей деньги и селил их в съемных квартирах, уверяя, что теперь это их новое жилье, либо списывал все на затягивающееся строительство новостроек в левобережной части Усть-Каменогорска.

Жертвами мошенника стали 12 человек. Все они хотели поправить свои жилищные условия без очереди. Общая сумма ущерба составила порядка 76 млн тенге.

Суд признал теперь уже бывшего чиновника виновным и назначил ему наказание в виде шести с половиной лет лишения свободы. Кроме того, он должен будет возместить нанесенный ущерб.

Выплаты по долгам начались

В Семей на одном из крупных строительных предприятий города – АО «Казелектромонтаж-С» с 12 марта начали выплачивать сотрудникам долги по заработной плате.

Напомним, 10 месяцев работники компании не получали заработную плату. Образовавшийся долг перед 115 сотрудниками предприятия составил 62 млн тенге. Для решения финансовых проблем компании был привлечен инвестор, который обещал не только рассчитаться с работниками, но и вложить инвестиции в новые направления деятельности предприятия.

Город без коммунальщиков, люди без работы?

Власти Усть-Каменогорска ликвидируют предприятие, отвечающее за содержание дорог и муниципальных объектов города

Коммунальное государственное предприятие на праве хозяйственного ведения «Өскемен-Тэртiп» акимата города Усть-Каменогорска занимается содержанием государственных автомобильных дорог, эксплуатацией спортивно-оздоровительных объектов, парков культуры и отдыха, обслуживанием и ремонтирует сети уличного освещения. С июня текущего года все эти работы будут переданы в конкурентную среду через государственный заказ.

Антон СЕРГИЕНКО

Ликвидация запущена

Информация о том, что главное коммунальное предприятие города закрывают, попала в СМИ случайно. Работу в этом направлении городские власти не афишировали. Лишь благодаря жалобам сотрудников «Өскемен-Тэртiп» в социальных сетях ситуация стала достоянием общественности. После этого в акимате Усть-Каменогорска заявили о ликвидации предприятия, а также рассказали, что делается это для формирования здоровой конкурентной среды в соответствии с одним из постановлений правительства страны.

По информации местных исполнительных властей, процедура ликвидации была запущена еще в 2018 году. Что интересно, на сайте государственного реестра объектов приватизации КПГП на ПВХ «Өскемен-Тэртiп» в том же году находилось в числе готовящихся к реализации согласно графику выставления на продажу объектов



Почти 200 единиц техники будут искать нового хозяина. Каким образом ею будет распоряжаться отдел ЖКХ и будет ли она передана в аренду подрядным организациям, либо продана с торгов, пока неизвестно.

Фото: официальная страница акимата Усть-Каменогорска в Facebook

государственной собственности и квазигосударственного сектора. Как указано в документации, коммунальное предприятие обладает собственным капиталом в размере 3,6 млрд тенге, что подтверждается выпиской из органов юстиции. Впрочем, намеченные по графику планы, а это проведение оценки, заседание комиссии по утверждению вида приватизации, стартовой цены, условий продажи объекта и, соответственно, реализация так и не были выполнены, хотя сделка купли-продажи была намечена на начало ноября 2018 года.

В официальном письме за подписью заместителя акима Усть-

Каменогорска Тамары Рахимжановой, ранее, кстати, возглавлявшей данное предприятие, объясняется, что произойдет с активами предприятия.

«На основании постановления «О передаче имущества с баланса КПГП на ПВХ «Өскемен-Тэртiп» акимата города Усть-Каменогорска на балансы государственного учреждения и городских коммунальных юридических лиц» имущество предприятия передается на баланс ГУ «Отдел жилищно-коммунального хозяйства, пассажирского транспорта и автомобильных дорог города» и КПГ на ПВХ «Новая Согра», – говорится в ответе «Курсиву».

На балансе предприятия сейчас находится более 171 единицы специализированной техники. Каким образом ею будет распоряжаться отдел ЖКХ и будет ли она передана в аренду подрядным организациям, либо продана с торгов, в акимате не пояснили. Что касается трудоустройства более чем 300 работников предприятия, то, по данным местных исполнительных властей, все вопросы по переподготовке кадров, трудоустройству и получению пособий по потере работы будет решать городской центр занятости. Сделать это он должен до июня 2019 года, когда предприятие будет официально ликвидировано.

Все для конкуренции

Вместе с тем в акимате города проигнорировали вопросы об объеме выделяемых для функционирования предприятия средств и о том, сколько получат компании, которые придут на замену государственным коммунальщикам. Впрочем, исходя из отчета аудиторской проверки, проведенной департаментом внутреннего государственного аудита по Восточно-Казахстанской области, за 2017 год сумма исчисляется сотнями миллионов тенге. По указанным в отчете данным сумма, выделенная только на содержание дорог, не касаясь остальных аспектов деятельности предприятия, составила 634,8 млн тенге. И если до этого договоры о госзакупках работ по содержанию автомобильных дорог города заключались напрямую с КПГ, то теперь все тендеры будут выставлены на сайт государственных закупок, и принять участие в них смогут все желающие. По данным департамента статистики региона, в Усть-Каменогорске вид деятельности «Содержание государственных автомобильных дорог» осуществляют 23 субъекта частного предпринимательства. Административный контроль тем не менее сохранится, согласно заключенному договору о государственных закупках.

К слову, несмотря на процедуры ликвидации, «Өскемен-Тэртiп» продолжает приобретать различные товарно-материальные ценности. На сайте государственных закупок с января 2019 года опубликовано свыше 200 тендеров. Предприятие приобретает запасные части для спецтехники, различные материалы для проведения ремонтных работ. Только асфальтобетонной смеси будет закуплено на 71 млн тенге.

Кассу брать будем?

У предпринимателей появился шанс компенсировать затраты на приобретение контрольно-кассовых аппаратов за счет снижения налогов

Считанные дни остались до того момента, как представители МСБ, входящие в список 323 видов предпринимательской деятельности, должны будут в обязательном порядке установить контрольно-кассовую машину с функцией передачи данных. НПП «Атамекен» предлагает внести поправки в законодательство, где бы предусматривались меры хотя бы частичной компенсации этих расходов за счет уменьшения налогов.

Екатерина ГУЛЯЕВА

Переход неизбежен

Вопрос обязательного использования контрольно-кассовых машин (ККМ) с функцией передачи данных сегодня как никогда актуален. Уже с 1 апреля большинство предпринимателей Казахстана должны будут установить именно эти модели кассовых аппаратов. Иначе их ждет административный штраф за нарушение налогового законодательства.

«Если управление государственными доходами не будет получать данные по кассе в режиме реального времени, это уже будет считаться нарушением. И мы будем вправе наложить на нарушителя штрафные санкции по ст. 284 Кодекса РК об административных правонарушениях – нарушение порядка применения ККМ. Сумма штрафа составляет от 30 до 50 МРП в зависимости от статуса предпринимателя, или от 75 тыс. до 126 тыс. тенге», – разъяснил «Курсиву» заместитель руководителя управления государственных доходов Семей Мухит Жумағалиев.



По его словам, данные, поступающие в ККМ, дадут возможность провести качественную аналитику всех поступающих доходов в сфере малого и среднего бизнеса. То есть деятельность субъектов МСБ станет максимально прозрачной. И возможности проводить серые операции и сделки мимо кассы у бизнеса уже не будет.

Позиция бизнеса

Однако все затраты на приобретение ККМ с функцией передачи данных были возложены на плечи самих предпринимателей. И, как показывает практика, далеко не каждый бизнесмен сегодня оказался готов к этому.

В ВКО в 2019 году юридические лица и индивидуальные предприниматели должны будут затратить минимум 6,6 трлн тенге только на приобретение самих кассовых аппаратов и около 1,6 трлн тенге – на их годовое обслуживание.

Фото: Наталья ПЕРЦОВА

При подготовке материала «Курсив» попросил представителей бизнес-структур ВКО поделиться своим опытом в работе с контрольно-кассовыми аппаратами с функцией передачи данных.

«Я работаю по патенту. И поэтому пока могу не использовать кассовый аппарат. Но уже готовлюсь к тому, что с 2020 года придется кассу приобретать. Я узнавала, что самый оптимальный тип контрольно-кассового аппарата с функцией передачи данных стоит около 75 тыс. тенге. При этом надо будет еще платить за использование интернета по 1500 тенге в месяц в «Казахтелеком». Получается, в год только по данной статье мне придется



«Если управление государственными доходами не будет получать данные по кассе в режиме реального времени, это уже будет считаться нарушением. И мы будем вправе наложить на нарушителя штрафные санкции по ст. 284 Кодекса РК об административных правонарушениях – нарушение порядка применения контрольно-кассовых машин. Сумма штрафа составляет от 30 до 50 МРП в зависимости от статуса предпринимателя, или от 75 тыс. до 126 тыс. тенге».

Мухит ЖУМАҒАЛИЕВ, заместитель руководителя управления государственных доходов г. Семей

выплачивать 18 тыс. тенге», – поделилась своим мнением с «Курсивом» индивидуальный предприниматель из Усть-Каменогорска Татьяна Котова.

А вот владелица ТОО Людмила Федорова из Усть-Каменогорска уже использует в работе контрольно-кассовые аппараты с онлайн-режимом. Ей пришлось заново закупать сразу несколько аппаратов для того, чтобы установить их в своих торговых точках.

Миллиардная игра на выбывание

Стоимость самых дорогих лотов в ВКО колеблется от 1,7 до 13 млрд тенге

Начало года – горячая пора для заказчиков и поставщиков товаров, услуг и работ. На портале госзакупок решается не только судьба предприятий, но и в какой-то мере вопрос роста качества жизни жителей ВКО. «Курсив» составил топ-5 самых дорогих лотов 2019 года, выяснив, в каких сферах намечены серьезные проекты.

Оксана СОСНОВСКАЯ

Капля в море

По данным управления по государственному закупкам и коммунальной собственности ВКО, с начала года было объявлено 35 конкурсов, в которых фигурирует сумма свыше 100 млн тенге. Мониторинг объявлений 2019 года на сайте госзакупок помог выявить 15 лотов стоимостью более миллиарда тенге. Пять самых крупных из них вошли в наш рейтинг. Сразу два масштабных проекта, стоимостью 1,7 и 2,3 млрд тенге, должны стартовать в этом году в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

В рамках отчетной встречи с населением глава ВКО Даниал Ахметов отметил, что в серьезной модернизации нуждается система водоснабжения. До сих пор жители почти половины сел области не обеспечены централизованной питьевой водой. Есть проблемы и в городах. «На различных стадиях разработки и завершения находится 118 ПСД общей стоимостью 68 млрд тенге. По плану к 2025 году обеспеченность сельских населенных пунктов централизованным водоснабжением необходимо до-

вести до 85%», – сообщил Даниал Ахметов. Заместитель руководителя управления энергетики и ЖКХ ВКО Асхат Букатов поясняет, что в 2018 году велись работы по реализации 50 проектов. 32 из них перешли на этот год, также в 2019-м планируют запустить еще 28.

Лот за 1,7 млрд тенге

Отдел архитектуры, градостроительства и строительства Урджарского района объявил конкурс на работы по реконструкции системы водоснабжения села Урджар (третья очередь). Стоимость лота – 1,7 млрд тенге. Прием заявок еще не завершен.

В пояснительной записке к проекту указано, что в Урджаре еще в начале двухтысячных годов были реализованы проекты первой и второй очереди строительства водопровода. Но часть села так и не оснастили централизованным водоснабжением, жители до сих пор пользуются водой из индивидуальных скважин.

В урджарском отделе архитектуры «Курсиву» рассказали, что будущему подрядчику предстоит построить более 80 км сетей. Проектный срок выполнения работ – 5,5 месяцев, но в лоте указан трехлетний график финансирования.

Лот за 2,3 млрд тенге

На реконструкцию более чем 110 км водопроводных сетей в центральной части Алтая проектировщики выделяют 10 месяцев. Однако в плане финансирования по лоту также использован трехлетний режим. Это несоответствие смутило одного из поставщиков. Но представитель заказчика (районного отдела ЖКХ, пассажирского транспорта и автомобильных дорог) пояснил в рамках обсуждения



Даниал АХМЕТОВ, аким ВКО

«На различных стадиях разработки и завершения находятся 118 ПСД общей стоимостью 68,1 млрд тенге. По плану к 2025 году обеспеченность сельских населенных пунктов централизованным водоснабжением необходимо довести до 85%»

документации, что сумма финансирования по годам еще будет корректироваться и фирмам стоит ориентироваться на 10-месячный срок работы.

Уточнили подрядчики и сумму лота. Согласно ПСД, на строительство необходимо 2,7 млрд тенге, выделено же 2,3. Впрочем, заказчик отметил, что причиной несоответствия стало то, что в лоте, согласно закону, указана сумма без НДС.

Заявки подали девять участников, рассмотрение документации еще не завершено. Организации, выигравшей подряд, предстоит не только заменить существующие чугунные трубы на полиэтиленовые, но и вынести по возможности сети с проезжей части в зеленую зону.

Чтобы избавить Алтай от вечных проблем с водоснабжением, необходимо будет реализовать и про-

Сфера водоснабжения

(суммы в тенге)

По данным управления энергетики и ЖКХ ВКО



Из **710** сел области централизованным водоснабжением обеспечены **53,7%**



Разработано 118 ПСД на **68** млрд

Затраты на сферу водоснабжения

2015 год – **6,2** млрд

2018 год – **31,7** млрд

2019 год – выделены **14** млрд

Поданы дополнительные заявки



ект строительства второй очереди (75 км), охватывающий западную часть города. Его стоимость тоже превышает 2 млрд тенге, но вопрос финансирования пока не решен.

Лот за 3 млрд тенге

Отдел строительства Усть-Каменогорска ищет подрядчика, чтобы провести инженерные сети и благоустройство в 28-м жилом микрорайоне (село Новоявленка). Речь идет об электроснабжении и наружном освещении. Работы оценены в 3 млрд тенге.

В отделе строительства «Курсиву» пояснили, что в рамках проекта подрядчик должен провести внутриквартальные сети энергоснабжения в микрорайоне, где развернуто индивидуальное жилищное строительство и будут возведены 54 дома.

Проектный срок работ – четыре месяца, но в 2019 году планируется выделить только часть необходимой суммы. Прием заявок потенциальных подрядчиков все еще продолжается.

Дорогие дороги

Еще в третьей декаде января областное управление пассажирского транспорта и автомобильных дорог разместило на портале госзакупок лот стоимостью почти в 10 млрд тенге. Впрочем, конкурс на содержание автомобильных дорог областного значения протяжен-

ностью почти 3,2 тыс. км подразумевал подряд, рассчитанный на трехлетний период.

Заказчик отметил в технической спецификации, что стоимость закупаемых работ просчитана в соответствии с утвержденными нормативами финансирования.

Заявки на участие в конкурсе подали два поставщика. Оба признаны соответствующими требованиям в части опыта работы (не менее пяти лет) и количества единиц спецтехники (350), в числе которых указаны и два передвижных асфальтобетонных завода.

ТОО «Көкпекті жолдары» снизило стоимость лота всего на 9 тенге, КПП на ПХВ «ОблШығысЖол» – на 2 млн тенге. С учетом этого и условий скидки, на которую повлиял опыт работы и наличие сертификационной документации, победителем стал второй поставщик. В течение трех лет он будет заниматься зимним и летним содержанием дорог и сооружений на них.

Экономия в 650 млн тенге

Самый дорогой лот принесет его победителю более 13 млрд тенге. Отдел строительства Усть-Каменогорска разместил объявление о выполнении строительно-монтажных работ еще в середине января. Масштабный проект строительства четырех 12-этажных и

пяти 16-этажных жилых домов в областном центре привлек внимание трех поставщиков.

По данным заказчика, все девять многоэтажек, которые планируется построить по проспекту К. Сатпаева в районе примыкания улицы Базовой, должны относиться к III классу проживания.

Одного из трех участников конкурса (ТОО «Новая Генерация») комиссия сочла несоответствующим квалификационным требованиям. Два оставшихся потенциальных подрядчика ТОО «VK Invest engineering» и ПК «ПромСтройАвтоматика» озвучили свои цены. Первая организация скинула от стоимости заказчика более 650 млн тенге и стала победителем.

В городском отделе строительства «Курсиву» пояснили, что как только будет подписан договор, подрядчик приступит к работе. Проект, реализуемый в рамках программы «Нуры жер», рассчитан на два года: в 2019-м выделено 3,1 млрд тенге.

По итогам прошлого года, озвученным на отчетной встрече акима ВКО Даниала Ахметова, темпы роста объема строительных работ составили 108% (при индексе физического объема (ИФО) – 103,7%). Как сообщают в областном профильном управлении, в 2018 году было построено 39 многоквартирных домов.

Сфера строительства

По данным управления архитектуры, строительства и градостроительства ВКО



в 2018 году в эксплуатацию ввели **410,5** тыс. квадратных метров жилья

Построено **39** многоквартирных домов:



- 21** – за счет бюджетных средств
- 14** – за счет квазигосударственного сектора
- 4** – за счет частных инвестиций

Кассу брать будем?

<< 1

«Очень неудобно то, что все кассы перестают работать, если владелец вовремя не заплатит оператору за интернет. То же самое случается, если вдруг пропадает связь. То есть мы не сможем обслужить клиента, если касса потеряла возможность передавать информацию о проведенной операции в общую базу данных. Это очень неудобно. Да и наклад-

но, учитывая, что у меня работает пять кассовых аппаратов», – рассказала о своих трудностях Людмила Федорова.

Есть и другая проблема. Председатель Совета деловых женщин района Алтай Марина Панина пожаловалась «Курсиву», что очень часто из-за сбоев связи кассовые аппараты «виснут».

«Далеко не все владельцы новых кассовых аппаратов знают, что даже если связь прекратилась,

касса может работать в автономном режиме еще 72 часа. А потом она просто блокируется. И тогда предприниматели в панике снимают кассу и бегут к специалистам в специально организованный центр помощи предпринимателям, где им за дополнительную плату вновь настраивают работу кассы. И такие сбои бывают по 10–15 дней в месяц», – описала проблемы предпринимателей района Алтай Марина Панина.

По ее словам, все это сказывается на качестве передачи данных с кассового аппарата в управление государственными органами. Специалисты просто не видят реальной картины по работе предпринимателя: данные разнятся. И для того, чтобы провести сверку, предпринимателей заставляют распечатывать отчеты по каждой кассе в центре технического обслуживания кассовых аппаратов (за собственный счет) и нести их в налоговую службу.

«Получается, пока режим онлайн-передачи данных себя не оправдывает, если предприниматели в любом случае должны принести фискальный отчет в письменном виде. То есть у людей, занимающихся делом, с введением этих кассовых аппаратов появилось очень много проблем и трат, которые отвлекают их от основной деятельности. Все это

требует тщательной проработки», – считает Марина Панина.

Стимулирующие меры

С аналогичными вопросами предстоит столкнуться практически всем представителям малого и среднего бизнеса. Если говорить о масштабах Восточно-Казахстанской области, то здесь насчитывается около 88 тыс. субъектов МСБ. И большая часть из них – в списке тех, кто уже с апреля должен отбивать чеки в режиме реального времени. То есть только в Восточном Казахстане в 2019 году юридические лица и индивидуальные предприниматели должны будут затратить минимум 6,6 трлн тенге лишь на приобретение самих

кассовых аппаратов и около 1,6 трлн тенге – на их годовое обслуживание. И это при условии, что каждый предприниматель купит по одному кассовому аппарату. То есть на самом деле затраты могут вырасти еще в несколько раз.

Учитывая этот фактор, Национальная палата предпринимателей «Атамекен» разработала ряд предложений, которые на законодательном уровне смогут помочь бизнесу безболезненно в течение 2019 года перейти на использование контрольно-кассовых машин с функцией передачи данных.

Эти стимулирующие бизнес меры были внесены в законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные

С 1 января 2020 года не применять ККМ при осуществлении денежных расчетов спотом:

- физические лица;
- адвокаты и медиаторы;
- лица, оказывающие услуги населению по перевозкам в общественном городском транспорте с выдачей билетов;
- Национальный Банк Республики Казахстан;
- банки второго уровня.

акты Республики Казахстан по вопросам развития бизнес-среды и регулирования торговой деятельности». В настоящее время он находится на рассмотрении в сенате парламента РК.

Как разъяснили на официальном сайте Палаты предпринимателей «Атамекен», в качестве стимулирующих мер для поддержки бизнеса предлагается ввести в практику уменьшение налоговой нагрузки на тех бизнесменов, которые понесли затраты на приобретение дорогостоящей кассовой аппаратуры. Это предприниматели, работающие на основе патента и упрощенной декларации. Предлагается составить специальную схему по уменьшению суммы индивидуального подоходного налога на 60 тыс. тенге за каждый приобретенный контрольно-кассовый аппарат.

Точка зрения

«Переход на контрольно-кассовые аппараты с функцией передачи данных идет третий год. Первыми их стали использовать предприниматели, которые реализуют подакцизный товар, ГСМ. В 2018 году список этот был расширен, и уже в текущем году практически все предприниматели должны будут перейти на использование этих кассовых аппаратов. Отмечу, что их функциональные возможности значительно шире, чем у простых ККМ. Конечно, их основной функцией является передача данных. Но в зависимости от модельного ряда есть несколько интересных перспективных функций, которые позволят значительно упростить процесс считывания штрих-кодов с товара. Это – возможность подключения сканера штрих-кода и использования кассового аппарата в режиме фискального регистратора и многое другое. Диапазон цен на данные контрольно-кассовые аппараты достаточно широк, так как на сегодняшний день есть ряд заменителей – это webkassa и iKkt. В Семей можно купить ККМ с функцией передачи данных от 39 тыс. до 300 тыс. тенге. Однако самыми популярными стали модели, чья стоимость составляет от 72 тыс. до 77 тыс. тенге».



Руслан КИБЕК, директор ГК «System Solutions»

Поняли и простили

Около тысячи предприятий Семей подлежат налоговой амнистии

86 налогоплательщикам Семей управление государственным доходами города уже списало пени и штрафы по погашенной задолженности на общую сумму более 2,6 млн тенге. 26 предприятий МСБ и 60 ИП погасили основной долг по налогам и обязательным платежам на сумму более 10 млн тенге. Остальные предприятия, подлежащие амнистии, пока проходят проверку.

Екатерина ГУЛЯЕВА



Мухит Жумагалиев: «Проверку прошли 86 предприятий, которые оплатили основной долг по налогам на сумму более 10 млн тенге. Им была списана пеня на 2,6 млн тенге и штрафы на 15,5 тыс. тенге». Фото автора

После проверки – списание

С 1 января 2019 года в Казахстане идет акция по налоговой амнистии для представителей МСБ. В целом по республике амнистии подлежат более 90 тыс. предприятий, которые на 1 октября 2018 года имели задолженность по налогам на сумму 340,6 млрд тенге.

«В Семей под налоговую амнистию попадают около тысячи предприятий и индивидуальных предпринимателей. Специалисты управления государственным доходами Семей проводят тщательный анализ погашения задолженности по каждому налогоплательщику. И уже сейчас проверку прошли 86 предприятий, которые оплатили основной долг по налогам на 10 млн тенге. Им была списана пеня на 2,6 млн тенге и штрафы на 15,5 тыс. тенге», – сообщил «Курсиву» заместитель руководителя управления государственным доходами Семей Мухит Жумагалиев.

Не только торговлей живет Семей

Для Семей амнистия по налогам – очень важный шаг, способствующий дальнейшему развитию предпринимательских инициатив. Ведь каждый четвертый предприниматель Восточного Казахстана работает именно в Семейском регионе. В целом, по данным управления государственным доходами Семей, в городе на 1 января 2019 года было зарегистрировано 29 457 субъектов МСБ, из которых 4 328 относятся к категории юридических лиц и 25 129 – к индивидуальным предпринимателям.

«Основная доля индивидуальных предпринимателей занимается ока-

занием разного рода услуг. Это парикмахеры, мастера маникюра, водители и кондукторы общественного транспорта, швеи, слесари, токари, юристы, музыканты, репетиторы и представители других профессий», – разъяснил «Курсиву» Мухит Жумагалиев.

ТОО в Семей занимают иную нишу в предпринимательской деятельности. Так, около полутора тысяч предприятий малого и среднего бизнеса – 34% от общего количества зарегистрированных юридических лиц – заняты оптовой и розничной торговлей, а также ремонтом автомобилей и мотоциклов.

«1489 объектов торговли зарегистрированы в Семей. Среди них: 13 рынков, 64 торговых центра и 11 супермаркетов. Объем розничного товарооборота в 2018 году составил 220,3 млрд тенге. Мы планируем, что в конце 2019 года он достигнет отметки 235 млрд тенге», – рассказал на недавней отчетной встрече с населением аким Семей Ермак Салимов.

Кроме торговли предпринимательские инициативы осуществляются и в других отраслях региональной экономики. Так, строительством

занимаются 608 предприятий Семей (14%). В обрабатывающей промышленности трудятся 398 предприятий (9,1%). 190 организаций (4,4%) специализируются на оказании транспортных услуг и складировании. 107 предприятий, или 2,5%, работают в системе здравоохранения и оказывают населению социальные услуги. Услугами по проживанию и питанию занимается 61 юридическое лицо (1,4%). 52 предприятия (1,2%) относятся к отрасли горнодобывающей промышленности и разработке карьеров.

Откуда доходы? С налогов, вестимо

На 15,2 млрд тенге пополнили доходную часть городской казны предприниматели Семей в 2018 году. Это на 4,8 млрд тенге больше, чем в 2017 году. Темп роста налоговых отчислений по данной категории налогоплательщиков вышел на показатель 146%. При этом доля поступлений от малого и среднего бизнеса в бюджете составила 26,1%.

По словам Мухита Жумагалиева, в целом на рост налоговых поступлений повлияло увеличение объемов импорта различных товаров в Казахстан. В 2018 году от субъектов МСБ поступило 3,8 млрд тенге косвенных

налогов, которые выплачиваются в бюджет при импорте товаров на территорию республики.

Также на рост доходов бюджета отразилось увеличение фонда заработной платы. По информации Ермака Салимова, в Семей в сфере предпринимательской деятельности в качестве наемных работников заняты более 54 тыс. человек.

«Пополнился бюджет города и по результатам хронометражных проверок, которые проводили специалисты управления в 2018 году. Были проверены около 80 субъектов малого и среднего бизнеса, у которых анализ выявил снижение доходной части. Хронометражная проверка показала, что часть этих предприятий или индивидуальных предпринимателей скрывали свои реальные доходы от государства. В итоге доходы казны от субъектов МСБ были увеличены на 385,4 млн тенге. Еще 139 млн тенге составили дополнительные налоговые начисления по результатам 412 проведенных в 2018 году налоговых проверок.

Однако не по всем показателям налоговых отчислений в 2018 году наблюдался рост. Например, по акцизам на все виды спирта и алкогольную продукцию, произведенную на территории Казахстана, поступле-

ния в городской бюджет в прошлом году снизились на 12,4% по сравнению с 2017 годом. То есть, если в 2017 году по акцизам поступило в бюджет более 11,4 млн тенге, то в 2018 году менее 10 млн тенге. И только за акцизы на бензин и топливо отечественного производства сборы налогов в 2018 году в Семей выросли до 48,1 млн тенге. В 2017 году этот показатель составлял 46,6 млн тенге.

Огласите весь список...

Вместе с тем в Семей имеется ряд предприятий, которые являются крупными должниками перед государственным бюджетом. На начало года к категории неплатежеспособных налогоплательщиков отнесли ТОО «Компания Аквамарин», ТОО «Сервисный Центр Мед-Строй», ТОО «Боро плюс» и ТОО «КазЭнергоПроектСтройМонтаж». Общая сумма задолженности по налогам этих предприятий составила около 3,4 млрд тенге.

Для погашения образовавшейся задолженности приостанавливаются расходные операции по банковским счетам и по кассе. Самой крайней мерой является опись имущества должника и его реализация с электронных торгов в счет погашения налоговой задолженности.

Структура деятельности субъектов МСБ в Семей

4 328
юридических лиц

29 457
субъектов МСБ

25 125
индивидуальных предпринимателей

Оптовая и розничная торговля	1471 (34%)
Строительство	608 (14%)
Обрабатывающая промышленность	398 (9,1%)
Транспорт и складирование	190 (4,4%)
Здравоохранение и социальные услуги	107 (2,5%)
Услуги по проживанию и питанию	61 (1,4%)
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	52 (1,2%)

- парикмахеры
- мастера маникюра
- кондукторы
- водители
- токари
- слесари
- швеи
- юристы

Экспорт здоровья по бросовой цене

Ассоциация мараловодов делает ставку на развитие сети пантолечебниц

Пантовую продукцию называют брендом Восточного Казахстана. Сами же мараловоды говорят о большом потенциале своей отрасли, но слабой господдержке. О том, с какими трудностями приходится сталкиваться КХ, «Курсиву» рассказал председатель республиканской ассоциации мараловодов Нурлан Токтаров.

Оксана СОСНОВСКАЯ

Органическая продукция даром

– Панты (рога марала) называют одним из восточноказахстанских брендов, что делается для его продвижения на внутреннем и внешнем рынках?

– Панты – уникальный продукт, предназначенный для улучшения здоровья населения. По рекомендации врачей восточной медицины в год один человек должен использовать 75–100 граммов продукта. У нас же в Казахстане не выходит и одного грамма. Нужно популяризировать панты именно на внутреннем рынке, убедить казахстанцев, что это ценное и эффективное средство.

– Вы не единожды отмечали, что нужно снижать объем экспорта и оздоравливать не иностранцев, а своих...

– Мы часто об этом говорим, но пока практически ничего не меняется. Сегодня около 90% всей продукции уходит за рубеж, в основном в Корею. Там есть ассоциация импортеров пантовой продукции, и весь внешний рынок разделен. В Казахстан может приехать только один утвержденный покупатель. Были попытки со стороны самих импортеров обойти эту систему, но на того, кто начал скупать продукцию по более выгодной для нас цене, быстро нашли управу. Килограмм сегодня у нас забирают по \$220–300.

– Какова динамика цены?

– В 90-х годах продавали по \$1150 за килограмм. После цена упала до \$100. На Международном конгрессе оленеводов, который мы провели в ВКО в 2014 году, нам удалось доказать, что наши панты – качественные, по всем показателям соответствуют органической продукции. Это помогло поднять

цену до \$330–350. Но сейчас опять наблюдается обратная тенденция. В прошлом году, к примеру, наши оленеводы отдавали продукцию всего за \$220–250.

– Какая при этом цена на панты на внутреннем рынке Кореи?

– От тысячи до трех тысяч долларов за килограмм, в зависимости от качества и части самих пантов. В Корею не производят настойки и бады, там употребляют сырье. Панты измельчают в порошок и добавляют его в пищу... В прошлом году на выставке в Шанхае увидели, что в Китае наши панты могли бы покупать по \$500 за килограмм. Но в Поднебесную пока запрещен завоз казахстанских продуктов. Министерство сельского хозяйства РК добилося разрешения для мяса и меда, просим помочь дать зеленый свет и пантам. В конце марта планируем участие в ярмарке, которая пройдет в международном центре приграничного сотрудничества «Хоргос».

300 тыс. евро и мечты

– Сколько в ВКО и Казахстане мараловодческих хозяйств, и какой объем продукции они производят?

– У нас в Восточном Казахстане работают 19 мараловодческих хозяйств, где держат около 8 тыс. маралов и пятнистых оленей. Именно в Восточном Казахстане производят практически весь объем казахстанской продукции – 15 тонн пантов. Всего же в стране около 30 хозяйств, но многие из них имеют статус фермерских охотничьих. Исключение – небольшое КХ из Актюбинской области, открывшееся в прошлом году. Предприниматели приобрели у нас на Востоке 150 голов, чтобы обеспечивать продукцию свою пантолечебницу.

– А как Казахстан выглядит на международном рынке пантовой продукции?

– Если у нас ежегодно производят 5 тонн консервированных пантов, то в соседнем Алтайском крае и Горном Алтае уже 50 тонн, в Канаде – 90 тонн, в Новой Зеландии – 200 тонн. По объему мы не конкуренты, но зато наши панты считаются органической продукцией. Соответствующего сертификата пока нет, ведем переговоры о его получении с сертификационными центрами в Украине, Китае, но это длительная и дорогостоящая процедура. А наши

оленеводы не могут похвалиться большими доходами.

– Каков порог рентабельности в мараловодстве?

– Мы сейчас разрабатываем технологию полустойлового содержания, которая позволяет добиваться тех же показателей при меньших затратах. Если заниматься не только заготовкой продукта, но и организацией оздоровительных процедур, можно держать всего 20 голов и обеспечивать себя. Если же говорить о цене, то в плюс мараловоды выходят, начиная от \$240 за килограмм. Сегодня у хозяйств наибольший процент дохода дают именно пантопроцедуры. За два месяца они зарабатывают деньги, которых хватает на то, чтобы закрыть расходы по зарплате, закупить необходимые материалы и протянуть до следующего сезона.

– Может, действительно, более выгодно будет развивать перерабатывающие цеха?

– У нас в ВКО четыре хозяйства занимаются переработкой. Это Катон-Карагайский олений парк, «Аксу», «Баян», «Багратион». Мы производим более 20 наименований продукции: настойки, порошки, БАДы, но все наши перерабатывающие производства затоварены. Распространяли продукцию через аптеки, однако люди чаще берут лекарства, которые прописал врач. Выставляли в магазины, наши настойки там разместили рядом с алкогольной продукцией. В итоге многие предпочли оздоравливаться более дешевым спиртным.

– Не пробовали выходить с продукцией переработки на международный рынок?

– Делали неоднократные попытки, организовывали выставки товара в разных странах Евросоюза. Нашу продукцию готовы брать, если, опять же, будет сертификат. Но он стоит от 100 до 300 тыс. евро.

Незвездочные туалеты

– Какие вы видите варианты решения проблемы сбыта?

– Выход – в массовом распространении оздоровительных процедур. За пять-семь дней пантотерапии значительно укрепляется иммунитет. Человек получает мощный заряд бодрости. Об эффективности процедур говорит то, что люди, попробовав их однажды, всегда приезжают повторно. Еще несколько лет назад пантовые



Нурлан Токтаров: «Сегодня около 90% всей продукции уходит за рубеж, в основном в Корею. Там цена на панты варьируется от тысячи до трех тысяч долларов за килограмм».

ванны у нас принимали только 200–300 человек в год, в 2018 году их уже было около 1 тыс. Если бы оздоровительный туризм начал развиваться у нас в ВКО еще более активно, повысилась бы и спрос на нашу продукцию.

Но чтобы привлечь к нам на Восток туристов, нужно в пантолечебницах создать условия, соответствующие хотя бы трехзвездочному уровню. У нас же часто туалет находится на улице, горячая вода отсутствует... Оставляем желать лучшего и дороги до здравниц, расположенных в сельской местности. Здесь нужна помощь государства. Льготные кредиты, гранты, гарантирование залога, разработка типовых проектов строительства современных пантолечебниц, возмещение части затрат на инфраструктуру и строительство...

– Мараловодов поддерживают субсидиями?

– Если поддержка КРС подразумевает более 10 видов субсидирования, то нам дают только субсидии на племенное маточное поголовье. Причем, если в поза-

прошлом году хозяйства получали по 41 тыс. тенге за голову, то в 2018 году нам сократили эту сумму до 10 тыс. В 2019 году хотели полностью оставить без господдержки, с трудом ее отстаивали. Реально же для развития отрасли необходимы дополнительные субсидии за прирост молодняка, за рогачей, на производство продукции, которая будет идти на переработку внутри Казахстана. Мы постоянно поднимаем эти вопросы на уровне республики, но пока реальной поддержки не получили.

Решением многих проблем, причем не только мараловодов, но и в целом всего Катон-Карагайского района, где сосредоточено основное количество маралников, стало бы включение этого района в топ-10 туристических объектов страны. Это уникальное место с богатой природой достойно стать зеленой лечебницей планеты. А включение в топ-10 автоматически бы присвоило Катон-Карагаю статус свободной экономической зоны со всеми преференциями для предприни-

мателей и фермеров. Это решило бы и вопрос оттока населения. С такой инициативой выступает не только наша ассоциация, но и национальный природный парк, общественный фонд развития района.

– Какие планы у ассоциации на 2019 год?

– Уже два года ведем работу по внедрению искусственного осеменения маралов. Приглашали специалиста из Китая, который дал мастер-классы для наших мараловодов. В прошлом году получили первые результаты. Если в естественных условиях выход молодняка составляет 35–38%, то мы добились 80%. Планируем завершить и разработку рекомендаций по полустойлому содержанию.

Если же говорить о более глобальных целях – продолжим работу по популяризации продукции мараловодства и пантолечения. Будем пытаться добиться и реальной господдержки отрасли мараловодства, которая при должном подходе сможет внести весомый вклад в экономику области.

От перемены слагаемых сумма...меняется!

Там, где государство могло себе позволить потратить лишь 16 млн, бизнесмены сумели вложить 180 млн тенге

Власти Семее убеждены: опыт передачи детских садов и больниц предпринимателям оборачивается плюсами для всех. После перемены собственности с государственной на частную представители бизнеса обретаю поле для расширения своего дела, властям не нужно кроить бюджет в поисках дополнительных денег на социально значимые учреждения, а получатели обретаю более качественные услуги на тех же условиях, что и раньше.

Алла РАДЧЕНКО

Новый формат детских садов

Детские сады, пожалуй, самый успешный пример реализации государственно-частного партнерства в Семее. Еще в 2015 году нехватка мест в дошкольных учреждениях была огромной проблемой для родителей, а в очереди насчитывалось более 10 тыс. детей, ожидавших возможности посетить детсады. Привлечение бизнеса позволило решить эту проблему всего за три года.

Схема проста: предприниматель строит детский сад, а местные власти размещают там государственный заказ, по которому ребенок посещает дошкольное учреждение. Причем родители платят ту же сумму, что и в государственное заведение. Все это позволило за короткий срок избавиться от дефицита мест в детских садах.

«Сегодня охват образовательными услугами детей в возрасте от трех до шести лет составляет 100%, – сообщил «Курсиву» аким Семее Ермек Салимов. – В 2018 году сеть дошкольных организаций увеличилась еще на шесть объектов на 835 мест. В частных детских садах был размещен дополнительный государственный образовательный заказ на 600 мест в сумме 577,9 млн тенге. В 2019 году на размещение государственного заказа предусмотрено уже 881 млн тенге».

В целом же сегодня в Семее насчитывается уже 46 частных детских садов, это в три раза больше, чем государственных. Но это не единственный



вариант партнерства государства и бизнеса в обучении и развитии дошколят. В прошлом году жители Семее настороженно восприняли новость о том, что некоторые муниципальные детские сады передаются в частные руки. Родители волновались, что это обернется увеличением ежемесячной платы. Помимо этого, не все понимали, почему власти избавляются от дошкольных учреждений, которые еще вчера были столь дефицитными.

«В течение прошлого года пять детских садов были переданы в доверительное управление. Главная цель этого – вложение инвестиций в их развитие, – подчеркнул аким города. – Если сравнить, то с 2015-го по 2018 год, в силу различных объективных

Предприниматели вложили в детские сады в 11 раз больше, чем мог городской бюджет.

Фото автора

обстоятельств, бюджет города выделил этим заведениям всего 15,9 млн тенге. Но за время после передачи этих детских садов в доверительное управление инвесторы уже вложили туда инвестиции в размере 179,9 млн тенге. Именно поэтому государство идет на привлечение бизнеса путем передачи учреждений образования в доверительное управление».

Градоначальник отметил: властями строго отслеживается соблюдение всех условий договоров – от перечня образовательных услуг до условий посещения малышей. Каждый предприниматель выполняет прописанные обязательства – где-то произведен капитальный ремонт кровли, где-то закуплено необходимое оснащение.

Шаговая доступность по-предпринимательски

По такому же принципу вводятся финансовые «инъекции» и для учреждений здравоохранения Семее.

«У нас есть немало частных амбулаторий, где мы точно так же размещаем государственный заказ на оказание первичной медико-санитарной помощи приписанному населению, – пояснила специально для «Курсива» заместитель акима Семее Надежда Шарова. – И это стимулирует поликлиники на то, чтобы улучшать качество своей работы. Чем лучше будут их условия, тем больше людей будут приписываться к такой СВА, и, соответственно, тем

больше будет госзаказ для данного учреждения».

Интерес частной поликлиники понятен: ведь в системе здравоохранения подушевой расчет и при оплате учитывается каждый пациент. Очевидна выгода и для государства – можно не ломать голову над тем, где изыскать деньги на замену окон или покупку УЗИ-аппарата для амбулатории, частники сами приобретают все необходимое оборудование и заботятся о помещениях. Более того, сегодня именно на бизнес возлагаются главные надежды расширения сети медицинских «первичек».

«Сегодня одна из главных задач – обеспечить шаговую доступность в сфере первичной медицинской помощи. В качестве примера можно привести поликлинику №3. Она расположена в Цементам поселке, но также обслуживает население еще нескольких микрорайонов, поселки Бобровка и Степной. Конечно, жителям неудобно ездить далеко в поликлинику, поэтому руководство этого учреждения начало приобретать в отдаленных поселках квартиры, которые переоборудуются под СВА. И теперь местному населению для посещения участкового врача, сдачи простых анализов нет нужды ездить в саму поликлинику, у них в шаговой доступности есть свои амбулатории», – рассказала Надежда Шарова.

По ее словам, этот же принцип государственно-частного партнерства решил вопрос санаторно-курортного лечения для людей с ограниченными возможностями и пенсионеров. В частном профилактории «Карагайлы», расположенном в сосновом бору на берегу Иртыша, уже сейчас оказывают услуги для людей с особыми потребностями, которые оплачиваются из областного бюджета. А в мае здесь так же смогут бесплатно отдыхать по 12 дней пенсионеры – условия для отдыха и профилактической терапии будет предоставлять профилакторий, а финансировать эти услуги – казна. Все это направлено на повышение качества услуг в системе образования, здравоохранения, социальной защиты и, как подчеркивают в руководстве Семее, эта практика будет продолжаться.

Станислав Металлиди:

«В Семее предпочитают приобретать новые квартиры»

Вторичное жилье в Семее уступает по комфорту новостройкам

Какова ситуация на рынке недвижимости, есть ли смысл вкладывать в жилье, каким вариантам семейчане отдадут предпочтение при выборе своего будущего дома? Об этом и многом другом рассказал «Курсиву» руководитель агентства недвижимости «Акрополь» в Семее Станислав Металлиди.

Екатерина ГУЛЯЕВА

– Как вы оцениваете состояние на семейном рынке недвижимости в последнее время?

– Если взять во внимание рынок вторичного жилья, когда на продажу выставлены квартиры 15–20-летней давности, то здесь успех зависит от реально назначенной цены. Если она соответствует рыночной стоимости, ее можно быстро продать.

Гораздо сложнее обстоит дело с частными домами. И тут даже не важен возраст дома. Проблема в том, что для приобретения частного дома практически невозможно оформить ипотечный кредит. Вариант почти один – заключение сделки

за наличный расчет. А это всегда дешевле, чем при оформлении ипотеки. Поэтому случаи продажи домов – единицы. А предложений – десятки.

В целом же, оценивая ситуацию на рынке вторичного и первичного жилья в Семее, могу сказать, что гораздо охотнее покупают квартиры в новых домах, где цены весьма высокие. Больше того, именно эта категория жилья расходуется на рынке быстрее всего.

– В чем секрет такой популярности?

– Люди, имеющие средства на приобретение недвижимости, хотят вкладывать в комфорт, а застройщики в полной мере учитывают желания своих потенциальных клиентов.

Скажу вам, желаний этих немало. Одно из ключевых – место расположения многоквартирного дома. Это должен быть популярный жилой район, желательно в центре города, с развитой инфраструктурой. Обязательно наличие хорошей школы, детского сада, поликлиники, салонов красоты, магазинов и многого другого.

Еще один момент – это качество строительства, внешний вид дома

и благоустройство территории. Покупатель предпочитает жить в новом здании, построенном из современных качественных материалов, которое бы выделялось собственным архитектурным стилем и оригинальным дизайном.

Если жилье отвечает заявленным требованиям, то покупатели готовы потратить достаточно крупные суммы. Сравните сами. Цены на рынке вторичного жилья в Семее находятся в диапазоне 130–150 тыс. тенге за квадратный метр. Новое жилье стоит от 200 до 250 тыс. тенге за ту же площадь. При этом квартира чаще всего приобретается в черновой отделке, и новому владельцу необходимо вложить еще немало средств, чтобы она обрела уют.

Есть еще рынок первичного жилья по государственным программам. Оно существенно дешевле – 140–165 тыс. тенге за квадрат. Но и купить его не каждый может. Есть масса ограничений, потому что, как минимум, половина новых жильцов в этих домах – это льготники, стоящие в очереди на приобретение кредитного или арендного жилья.

– Изменились ли цены на жилье в 2019 году?

– Можно сказать, что нет. По большому счету цены стабильны уже несколько лет. Самый существенный скачок произошел после девальвации тенге, когда цена доллара в одночасье увеличилась вдвое. И хотя с тех пор цены на недвижимость стали привязываться к тенге, ситуация от этого не изменилась. На вторичном рынке они держатся на одном уровне.

Скажу честно: я не вижу смысла в прогнозах на цены, связанные с продажей недвижимости в Семее. Надо жить тем днем, в котором мы живем, и ориентироваться на текущую ситуацию на рынке.

– И какова она сейчас?

– Предложение значительно превышает спрос. Очень много квартир и домов сейчас реализуются в Семее. Поэтому выбор есть, и он достаточно разнообразен. Так что часто покупатель, имеющий деньги на руках, ощущает себя хозяином положения: сбивает цены, диктует свои условия. И если продавец не соглашается с этими требованиями, он может продать свою недвижимость еще несколько лет.

Хотя, как и любой другой товар, недвижимость может быть продана достаточно быстро. Для этого надо реально оценивать стоимость своей собственности. То есть, если дом или квартира не уходят за 15 млн тенге, значит, надо снижать до 10 млн тенге.

В Семее же все происходит с точностью до наоборот. Простой пример. Квартиры продают за 10 млн тенге. Полгода ее никто не покупает. Тогда продавец снимает ее с торгов и через несколько дней снова выставляет объявление, где заявленная сумма уже значится на отметке 12 млн тенге!

Логика в том, что при обсуждении окончательной цены можно «подвинуться» в сторону уменьшения на целых 2 млн тенге, и в итоге взять именно столько, сколько планировал первоначально. Такая позиция провальна.

– Что же предлагаете делать?

– Ни в коем случае не надо ждать, терять время. Если нет покупателя, значит, что-то не так. Чаще всего, цена. И поэтому ее нужно снижать.



Станислав Металлиди: «Если квартира не продается, значит, пора снижать цену до ее реальной стоимости». Фото автора

Даже продав квартиру ниже рыночной стоимости, можно найти свою выгоду. Особенно, если идет продажа с целью приобретения жилья в другом регионе. Учитывая, что в Семее цены стабильны и растут крайне медленно, можно потерять в том, что через пару лет стоимость жилья в другом регионе резко возрастет. И в итоге придется переплачивать больше задуманного. Лучше быстро продать и купить сразу. Тогда в любом случае можно остаться в выгоде.

– Как часто приобретают квартиры для того, чтобы заработать на аренде?

– Сейчас достаточно редко. Хотя еще несколько лет назад сдача квартир в аренду на разные сроки была

настолько популярна, что некоторые агентства недвижимости Семее специализировались на оказании помощи в поиске арендаторов.

Но сейчас ситуация совсем иная. Эти же агентства потихоньку отходят от аренды. Потому что это стало невыгодным и хлопотным делом. Сдавая квартиру в аренду, собственник автоматически переходит в разряд индивидуальных предпринимателей. Закон требует его обязательной регистрации в управлении государственных доходов. Но это условие далеко не каждый хозяин жилья готов соблюдать. Принимать на себя удар за сотрудничество с нарушителями казахстанского законодательства никто из солидных компаний не хочет.

Области/города РК	Ранжирование по ежемесячному приросту. Ипотечные кредиты БВУ (млрд тг)									
	Рост к итогу			Всего			Доля от РК			
	2018/11	2017/12	2018/11	2017/12	2018/12	2018/11	2017/12	2018/12	2018/11	2017/12
Казахстан	101,8%	118,9%	23,3	206,8	1 303,3	1 280,1	1 096,5	100,0%	100,0%	100,0%
Костанайская	105,8%	128,2%	2,2	8,9	40,6	38,4	31,6	3,1%	3,0%	2,9%
Актюбинская	103,3%	130,3%	2,3	17,2	73,7	71,4	56,5	5,7%	5,6%	5,2%
Западно-Казахстанская	103,0%	120,8%	1,3	7,7	44,9	43,6	37,2	3,4%	3,4%	3,4%
Северо-Казахстанская	102,8%	115,9%	0,8	30,8	27,3	26,6	23,6	2,1%	2,1%	2,2%
Павлодарская	102,2%	110,9%	1,0	4,7	48,0	47,0	43,3	3,7%	3,7%	3,9%
Акмолинская	102,1%	122,3%	0,7	6,0	33,0	32,3	27,0	2,5%	2,5%	2,5%
Астана	101,9%	127,5%	6,3	71,7	332,6	326,3	260,9	25,5%	25,5%	23,8%
Алматинская	101,9%	144,1%	0,5	7,7	25,1	24,6	17,4	1,9%	1,9%	1,6%
Шымкент	101,8%	-	0,9	-	50,0	49,2	-	3,8%	3,8%	-
Алматы	101,7%	111,1%	5,7	33,8	339,0	333,3	305,3	26,0%	26,0%	27,8%
Жамбылская	101,6%	122,9%	0,4	4,7	25,2	24,8	20,5	1,9%	1,9%	1,9%
Восточно-Казахстанская	101,3%	113,7%	1,0	9,0	75,2	74,2	66,1	5,8%	5,8%	6,0%
Кызылординская	101,0%	105,1%	0,2	0,9	19,0	18,8	18,1	1,5%	1,5%	1,6%
Атырауская	100,7%	115,0%	0,3	5,7	43,3	43,0	37,6	3,3%	3,4%	3,4%
Карагандинская	100,3%	116,3%	0,2	10,1	72,0	71,8	61,9	5,5%	5,6%	5,6%
Мангистауская	99,2%	111,8%	-0,5	5,7	54,4	54,9	48,6	4,2%	4,3%	4,4%
Туркестанская	-	-	-	-	-	-	40,9	-	-	3,7%