

# КАЗАХСТАН В ЦИФРАХ 2020

Экономические и  
социальные показатели

**GTAI** GERMANY  
TRADE & INVEST



**АНК**

**VDW**

Verband der Deutschen  
Wirtschaft in der  
Republik Kasachstan





ТОО «DEinternational Казахстан» является частью всемирной сети внешнеторговых палат Германии и предлагает профессиональные консультации и поддержку для успешного развития и расширения бизнес-деятельности немецких компаний в Центральной Азии.

**ТОО «DEinternational Казахстан» предлагает следующие услуги:**

- Выход на центральноазиатские рынки
- Поиск адресов
- Поиск деловых партнеров
- Маркетинговые исследования
- Организация и сопровождение делегаций
- Конференции и B2B – переговоры
- Поиск персонала
- Право, налоги, таможня
- Регистрация и ликвидация юридических лиц
- Визовая поддержка
- Рекламная поддержка

**DEinternational Казахстан - Ваш партнер в Центральной Азии**

DEinternational Kasachstan  
Geschäftsführerin: Inna Schirly  
Businesszentrum «Koktem Square»  
Bostandykski rayon,  
Mkr. Koktem 1, dom 15 a  
050040 Almaty, Kasachstan  
Tel.: +7 727 356 10 61, 356 10 62, 356 10 63, 356 10 64  
Fax: +7 727 35610 65  
Mob.: +7 747 3533503  
E-Mail: [inna.schirly@ahk-za.kz](mailto:inna.schirly@ahk-za.kz)  
<http://www.zentralasien.ahk.de>



The German Chamber Network

АHK



# Содержание

---

<b>ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО</b> .....	<b>6</b>
Приветственное слово посла ФРГ в РК д-ра Тило Клиннера .....	6
Приветственное слово главы Представительства Германской экономики в Центральной Азии Ховсепа Восканяна.....	8
<b>ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА Казахстан</b> .....	<b>11</b>
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ</b> .....	<b>13</b>
Валовый внутренний продукт .....	13
Промышленное производство .....	16
Инвестиции .....	19
Внешняя торговля .....	21
Инфляция, процентные ставки, валюта .....	25
Государственный бюджет .....	27
Энергетика .....	29
<b>СОЦИАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ</b> .....	<b>33</b>
<b>КРАТКИЙ ОБЗОР ПО ТЕКУЩЕЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ</b> .....	<b>38</b>
GTAI: Ян Трибель «Экономический спад должен быть быстро преодолен».....	38
<b>ИНФОРМАЦИЯ ОТ ПАРТНЕРОВ</b> .....	<b>39</b>
Rödl&Partner: Михаэль Квириг «На что стоит обратить внимание при внешнеторговых операциях в Центральной Азии».....	39
RSP International: Николай Кнорр «Пути взыскания задолженности и возможности для минимизации риска неисполнения обязательств» .....	41



## **ИНТЕРВЬЮ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ НЕМЕЦКИХ КОМПАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ ..... 44**

Интервью с д-ром Тобиасом Майнелем,  
ТОО «Amazon» (сельское хозяйство) ..... 44

Интервью с Романом Карлом,  
ТОО «thyssenkrupp Industrial Solutions Kazakhstan»  
(горнодобывающая отрасль & промышленность) ..... 46

Интервью с Айнур Абдиной,  
ТОО «С. Spaarmann Kazakhstan» (логистика & таможня)..... 49

## **ПОЛИТИЧЕСКОЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ..... 52**

## **ВАЖНЫЕ АДРЕСА ..... 55**

## **ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ ..... 58**



**Д-р Тило Клиннер,**  
посол Федеративной Республики  
Германия в Республике Казахстан

**Уважаемые читательницы и читатели  
информационной брошюры «Казахстан в  
цифрах»!**

Я очень рад, что Представительство германской экономики в Центральной Азии и СТАИ с новым изданием данной информационной брошюры «Казахстан в цифрах» продолжают давнюю традицию даже в этом не совсем простом году.

Казахстан переживает время глубоких перемен. Со сменой руководства страны прошлой весной, когда на смену Нурсултану Назарбаеву, первому президенту и отцу независимости Казахстана, пришел Касым-Жомарт Токаев, бывший заместитель Генерального секретаря ООН, пользующийся международным признанием, для страны подошла к концу целая эпоха, характеризующаяся экономическим ростом и национальным самоопределением.

В начале этого года процесс реформ, инициированный Президентом Токаевым, привел к настрою на модернизацию и новым начинаниям, некоторые из которых были буквально осязаемы. Затем этот процесс внезапно остановился в связи с пандемией КОВИД-19 и параллельным



обвалом цен на сырьё. Конечно же, так произошло не только в Казахстане, но и по всему миру. Практически все экономики в ближайшие месяцы столкнутся с глубокой рецессией, интенсивность и дальнейший ход которой на данный момент никто не может предсказать. Совершенно неясно также, каким образом коллапс транспортных сообщений повлияет на производственные цепочки поставок и инвестиции.

В то время как правительству Казахстана до сих пор удавалось смягчать социальные последствия кризиса и поддерживать социальную стабильность, стали очевидными структурные слабые места, такие как зависимость от доходов от экспорта сырья. Президент Токаев отреагировал на это рядом инициатив, которые, в случае их реализации, будут означать фундаментальную реформу существующих структур с целью укрепления гражданского общества и превращения Казахстана в современное, диверсифицированное, индустриальное общество, способное противостоять вызовами века цифровизации.

Безусловно, Казахстан, будет, где это возможно, стремиться справиться собственными силами, однако он сможет добиться успеха в этом процессе только при поддержке зарубежных партнеров и их ноу-хау, экспертов и капитала. Европа и, в частности, Германия будут, как неоднократно подчеркивал Казахстан, предпочтительным партнером.

Для немецких компаний открываются значительные возможности, если они смогут предложить свои конкурентоспособные товары и услуги в соответствии с требованиями казахстанского рынка и сотрудничать на партнерской основе с казахстанскими компаниями.

Исходя из этого, прошу Вас взглянуть на цифры, приведенные в этой брошюре, не только в ракурсе экономического спада, вызванного КОВИД-19, но и с точки зрения огромного экономического и экспансионистского потенциала девятого по территории государства в мире, залежи которого, содержат практически все элементы периодической таблицы, встречающиеся в природе, и чьи сельскохозяйственные уго-

дья до сих пор в значительной степени не освоены или лежат под паром.

1 июля 2020 года Германия приняла на себя до конца года председательство в Совете Европейского союза. Еще до того, как этот кризис стал очевидным, уже существовали планы использовать это время для того, чтобы усилить позиции Центральной Азии на повестке дня в Брюсселе. Соответствующие инструменты – новое соглашение о партнерстве ЕС с Казахстаном, стратегия по Центральной Азии и стратегия по сопряжению ЕС и Азии – были приняты в последние годы в значительной степени по инициативе Германии. Теперь они должны быть воплощены, и средства, необходимые для их реализации, должны быть предусмотрены в многолетнем финансовом плане.

Конечно, в свете опыта последних шести месяцев, потребуются корректировки. Казахстан, несмотря на огромные проблемы, вызванные пандемией, всегда поддерживал трансконтинентальное перемещение товаров между Китаем и Европой по своей территории железной дорогой, автомобильным и воздушным транспортом, включая необходимые корректировки национальных карантинных правил. Европа же, со своей стороны, должна, как уже упоминалось на недавних саммитах, рассмотреть вопрос о том, как ее поставки товаров первой необходимости могут стать более устойчивыми и антикризисными в будущем. Казахстан мог бы приобрести здесь большее значение, как в качестве поставщика минерального и возобновляемого сырья, расположенного в непосредственной близости, так и с учетом преимуществ наземных производственных цепочек поставок, в отличие от сильнее страдающих в случае инфекционных заболеваний морских перевозок.

Даже в эти трудные времена я желаю всем нам успешного и тесного сотрудничества в предстоящем году.

**Оставайтесь здоровыми и не теряйте уверенность в себе.**

**д-р Тило Клиннер**



**Ховсеп Восканян,  
Глава Представительства  
Германской экономики в  
Центральной Азии**

### **Уважаемые читатели,**

с момента обретения независимости в 1991 году Казахстан, благодаря своей многовекторной политике, усилиям по региональной и глобальной интеграции, а также в значительной степени эффективно использованию своих экономических возможностей, стал экономически доминирующей силой в Центральной Азии, а также перенял на себя роль регионального лидера в политическом плане.

Сегодня на долю этой девятой по площади страны мира с населением в 18 миллионов человек приходится 65% ВВП или 184,6 миллиардов долларов США на все пять стран Центральной Азии. По внешней торговле с Германией эта доля находится еще выше и составляет 84%. ВВП на душу населения в 9,2 тыс. долларов США относится к доходам выше среднего в мире.

Взгляд на соседние страны региона также показывает, что этот успех нельзя воспринимать как нечто само собой разумеющееся, несмотря на богатые природные ресурсы. Экономические реформы двух последних десятилетий, постепенная либерализация, а также открытость экономики страны, несомненно, имели решаю-



Delegation der Deutschen  
Wirtschaft für Zentralasien  
Представительство Германской  
экономики в Центральной Азии



щее значение. Ключевым моментом была в значительной степени плавная и постепенная передача власти первым президентом Нурсултаном Назарбаевым своему преемнику Касым-Жомарту Токаеву в 2019 году – шаг, который предлагает как правопреемство и стабильность, так и дает возможности для дальнейших экономических, а также политических реформ.

2020 год и пандемия COVID-19, естественно, также поставили и Казахстан перед большими вызовами. В сочетании с исторически низкими ценами на нефть страна стала свидетельницей «идеального шторма» по словам президента К.-Ж. Токаева. Правительство быстро отреагировало комплексным пакетом мер по оказанию помощи экономике и населению. Сегодня, спустя шесть месяцев и после двух периодов карантинных ограничений, можно сделать предварительный вывод о том, что казахстанское судно успешно прошло через шторм, хоть в 2020 году и будет отмечен отрицательный показатель ВВП.

Тем не менее, кризис выявил и слабые стороны казахстанской экономики, в т.ч. коррупцию, слабое развитие сектора обрабатывающей промышленности, неиспользованный потенциал в сельском хозяйстве и в целом слабо диверсифицированную и чрезмерно ориентированную на сырьевой экспорт структуру экономики. Это дефициты, которые правительство намеревается устранить с помощью программы «Казахстан 2050», что открывает для немецких компаний далеко идущие перспективы как в области инвестиций, так и поставок для казахстанского рынка сбыта. Однако это также относится и к таким областям роста, как определенный стратегическим сектор здравоохранения или сфера энер-

гетики из возобновляемых источников, для которых в Казахстане даны лучше условия для производства, чем практически где-либо в мире.

В настоящее время в стране представлено около 250 компаний с немецким капиталом; экспорт из Германии в Казахстан составляет около 1,4 миллиарда евро. Оба показателя могут заметно вырасти в ближайшие годы, если немецкие компании воспользуются представляющимися на данный момент возможностями. Правительство Казахстана рассматривает Германию как ключевого партнера в дальнейшем развитии и модернизации своей экономики – немецкие деловые партнеры и инвесторы открыто приветствуются и желанны, что подтверждается как созданием соответствующих коммуникационных форматов для немецких компаний, так и личной приверженностью Президента.

В августе 2020 года два тяжеловеса экономики Германии – компания Linde Gas, открывшая новый завод по производству технических газов в Казахстане, и компания CLAAS, подписавшая соглашение об открытии завода по производству сельскохозяйственной техники – уже воспользовались такой благоприятной возможностью. Если Вы также с интересом наблюдаете за казахстанским рынком, мы надеемся, что данная публикация поможет Вам в его оценке. И если Вы решитесь поближе познакомиться с рынком или даже начать свою деятельность, мы – команда Представительства Германской экономики в Центральной Азии – как компетентный партнер на месте будем рады помочь Вам.

**Ховсеп Восканян**

# ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА



<b>Площадь:</b>	2.724.900 км <sup>2</sup>
<b>Численность населения:</b>	18,74 млн. (на 1 июня 2020)
<b>Плотность населения:</b>	6,88 жителей на км <sup>2</sup>
<b>Рост численности населения:</b>	+1,29 % (2019)
<b>Возрастная структура (%) 2020:</b>	0-14 лет: 29,1; 15-24 лет: 11,8; 25-64 лет: 51,1; 65 лет и выше: 7,9*
<b>Структура населения по полу (%) 1.01.2020:</b>	51,5 – женщины, 48,5 - мужчины
<b>Уровень урбанизации (%) 1.01.2020:</b>	58,5 – городской, 41,5 - сельский
<b>Пенсионный возраст:</b>	Мужчины – 63 года, женщины в 2019 – 59 лет, 2020 – 59,5 лет, 2021 – 60 лет ... 2027 – 63 года
<b>Уровень неграмотности населения (%) 2018:</b>	0,2
<b>Количество выпускников вузов в 2019 году; выборочно по специальностям в %:</b>	Всего: 234.798; из них экономика предприятия и право: 19,8; естественные науки и математика: 1,9; информатика: 2,9; технические дисциплины: 19,9
<b>Языки деловой коммуникации:</b>	Казахский, русский, английский
<b>Сырье:</b>	с/х: зерновые, картофель, овощи, дыни, скот полезные ископаемые: крупные месторождения сырой нефти, природного газа, угля, железной руды, марганца, хромовой руды, никеля, кобальта, меди, молибдена, свинца, цинка, бокситов, золота, урана.

<b>Административное деление:</b>	14 областей и три города республиканского значения (столица Нур-Султан, Алматы, Шымкент)
<b>Президент:</b>	Касым-Жомарт Токаев
<b>Премьер-министр:</b>	Аскар Мамин
<b>Министры по экономическим вопросам:</b>	Роман Скляр (заместитель премьер-министра); Бейбит Атамкулов (Министр индустрии и инфраструктурного развития); Руслан Даленов (Министр национальной экономики); Ерулан Жамаубаев (Министр финансов); Нурлан Ногаев (Министр энергетики)
<b>Категория страны по страхованию Hermes:</b>	5 (1=самая низкая категория риска, 7= самая высокая категория риска)
<b>Индекс легкости ведения бизнеса 2020:</b>	25 место из 190 стран
<b>Индекс глобальной конкурентоспособности 2019:</b>	55 место из 141 страны
<b>Индекс восприятия коррупции 2019:</b>	113 место из 180 стран
<b>Индекс человеческого развития (HDI) 2019:</b>	50 место из 189 стран
<b>Категория группы стран Всемирного банка по доходам:</b>	Доходы выше среднего (ВВП на душу населения в 2019 году: 9 244 доллара США)
<b>Национальная валюта</b>	Тенге (Т); 1 Т = 100 тиын
<b>Обменный курс (август 2020)**</b>	1 евро = 494,70 Т; 1 доллар США = 418,55 Т

\* по предварительной информации, Комитет по статистике РК,

\*\* данные Национального банка РК

### Часовые пояса

В Казахстане два часовых пояса:

- UTC + 5 / CET + 4 часа на западе и юго-западе страны (Актюбинская, Атырауская, Мангистауская, Западно-Казахстанская и Кызылординская области)
- UTC + 6 / CET + 5 часов в Нур-Султане, Алматы, Шымкенте и остальных областях

### Летнее время

В Казахстане не переходят на «летнее» время.

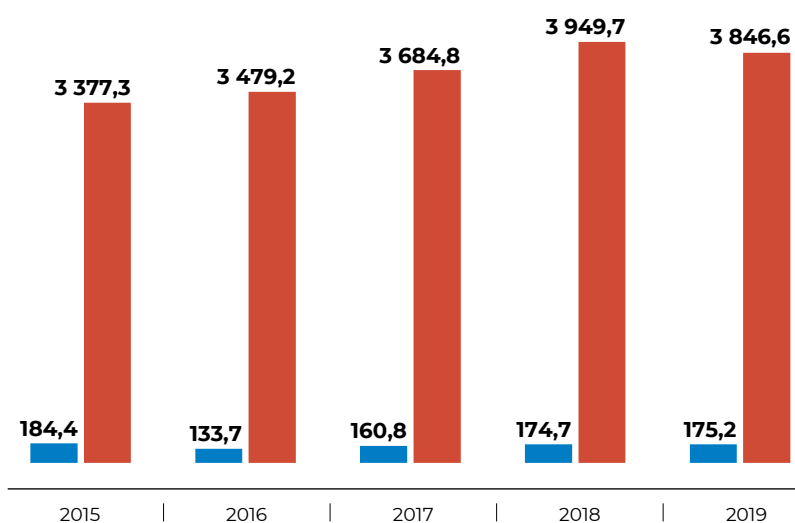
Источники: GTAI, Комитет по статистике РК



# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

## ВВП в рыночных ценах (в млрд. долл. США)

● Казахстан  
● Германия\*

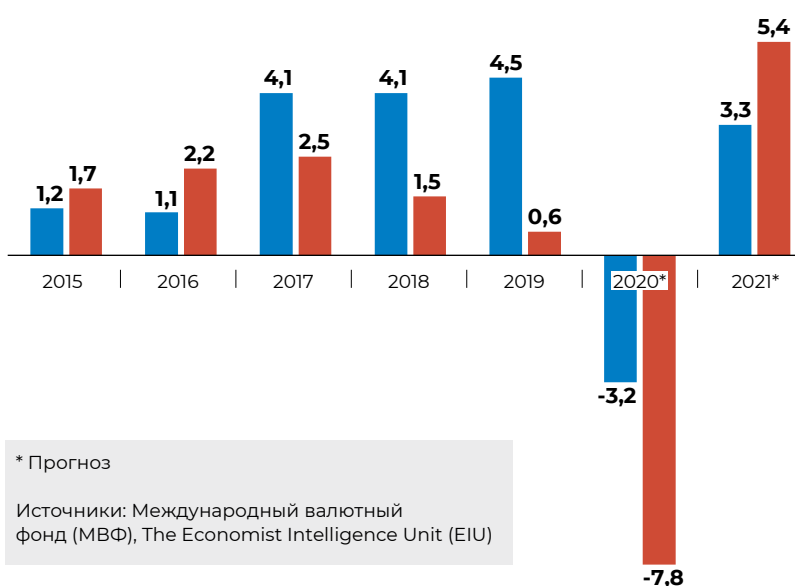


\* Наряду с экономической ситуацией изменения также обусловлены колебаниями обменного курса евро к доллару США.

Источники: Комитет по статистике РК, Международный валютный фонд (МВФ), Федеральное статистическое ведомство Германии (Destatis)

## Рост ВВП (реальные изменения к предыдущему году, в процентах)

● Казахстан  
● Германия



\* Прогноз

Источники: Международный валютный фонд (МВФ), The Economist Intelligence Unit (EIU)

После падения цен на нефть экономическая ситуация в Казахстане в 2015 и 2016 годах ухудшилась. Однако меры экономического стимулирования предотвратили рецессию. Последовавшее за этим укрепление экономики приостановилось в 2020 году в связи с кризисом, вызванным пандемией коронавируса, и значительным падением цен на нефть.

The Economist Intelligence Unit (EIU) ожидает снижение ВВП на 3,2 процента в 2020 году; в последующие годы дальнейший рост свыше 3 процентов.

**ВВП по секторам экономики (в процентах)**

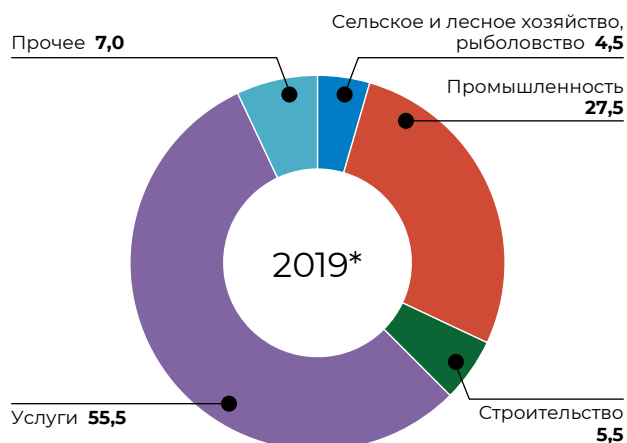
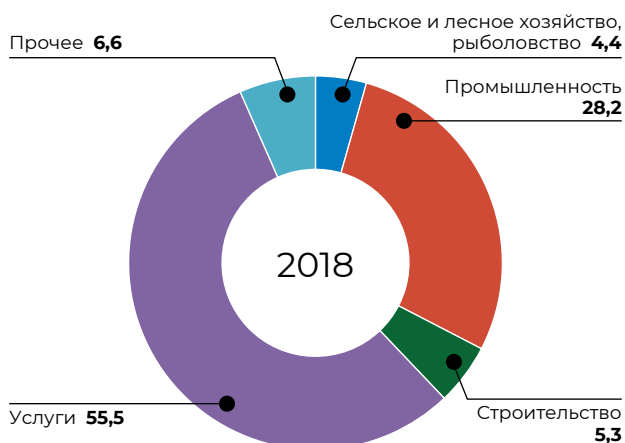
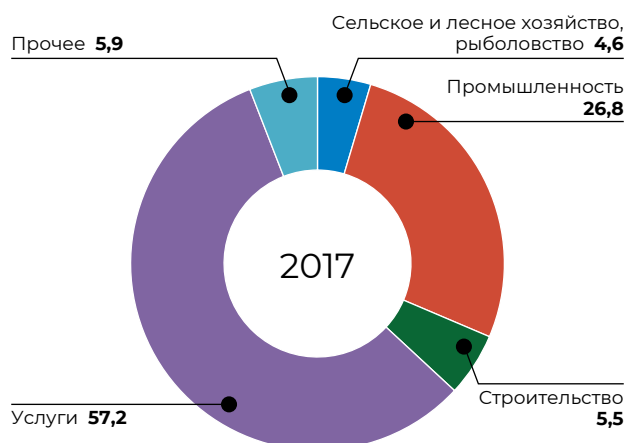
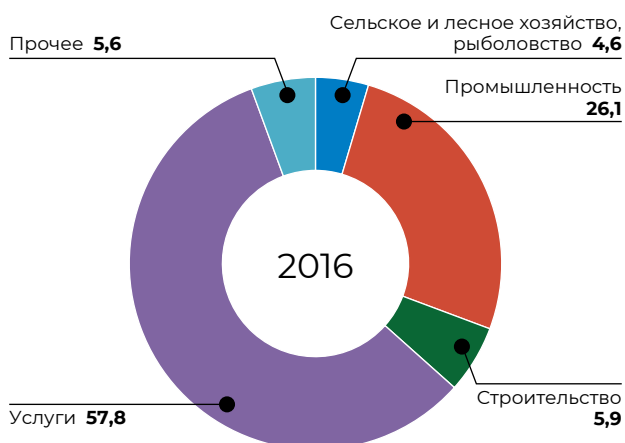
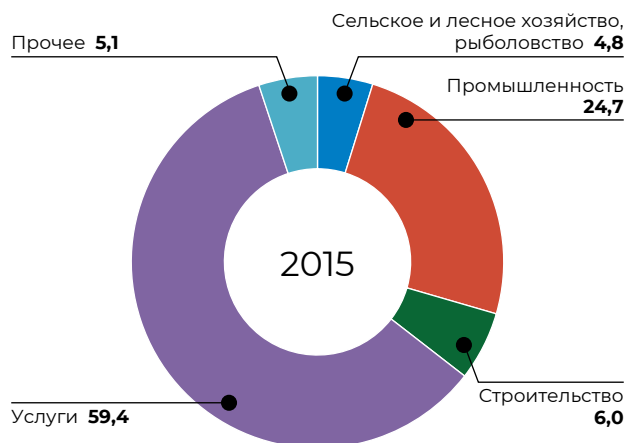
Более половины ВВП Казахстана формируется за счет сферы услуг. Доля промышленности составляет приблизительно одну четверть.

В 2019 году почти три четверти промышленного производства пришлось на нефтегазовый сектор, переработку нефти, добычу руды и металлургию.

Сельское хозяйство в 2019 году производило менее 5 процентов ВВП. Тем не менее, одна седьмая всех работников занята именно в этом секторе.

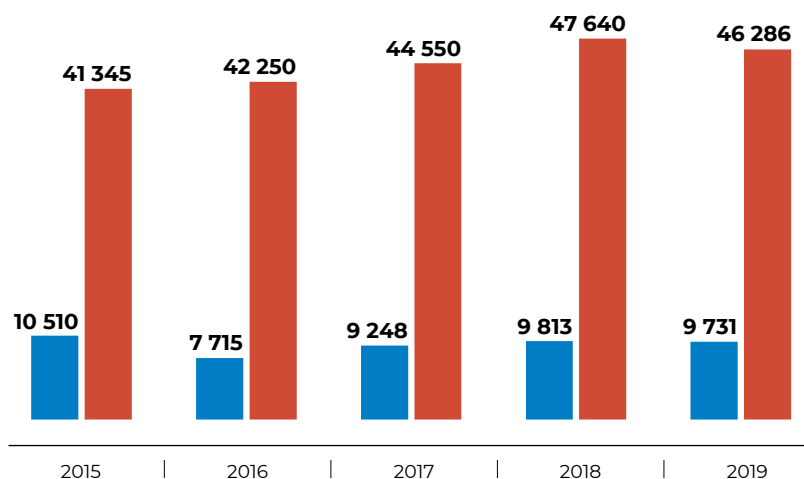
\* предварительно

Источник: Комитет по статистике РК



## ВВП на душу населения (в долл. США)

● Казахстан  
● Германия\*



\* Наряду с экономической ситуацией изменения также обусловлены колебаниями обменного курса евро к доллару США.

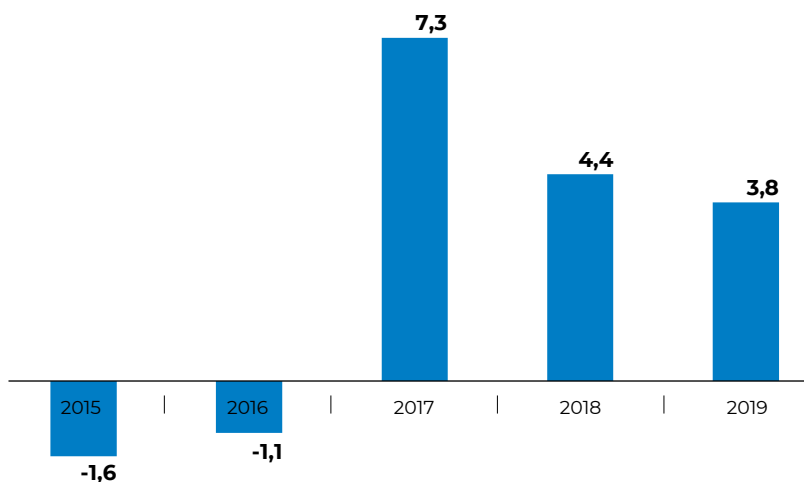
Источники: Комитет по статистике РК, Международный валютный фонд (МВФ), Федеральное статистическое ведомство Германии (Destatis)

## Промышленное производство (реальное изменение по сравнению с прошлым годом, в процентах)

Несмотря на принятые меры по индустриализации, промышленное производство в Казахстане в последние годы показывало медленный рост, а в 2015 и 2016 годах даже снизилось.

Запуск Кашаганского нефтяного месторождения обеспечил прирост в 2017 году.

В 2020 году правительство ожидает снижения почти на 3 процента и увеличения на 3-6 процентов в последующий период.



Источник: Комитет по статистике РК

## Промышленное производство по основным секторам (в рыночных ценах, в млрд. долл. США)\*

В результате девальвации валюты промышленное производство, рассчитанное в долларах США, значительно сократилось в период с 2014 по 2016 год.

Нисходящий тренд был приостановлен в 2017 году. В 2019 году добыча полезных ископаемых составила около 55 процентов промышленного производства.

Производственный сектор достиг 38 процентов. Его наиболее важной отраслью является металлургия с показателем в почти 44 процента.

Также значительными являются производство продуктов питания (15 процентов), машиностроение (12 процентов) и нефтехимия (7 процентов).

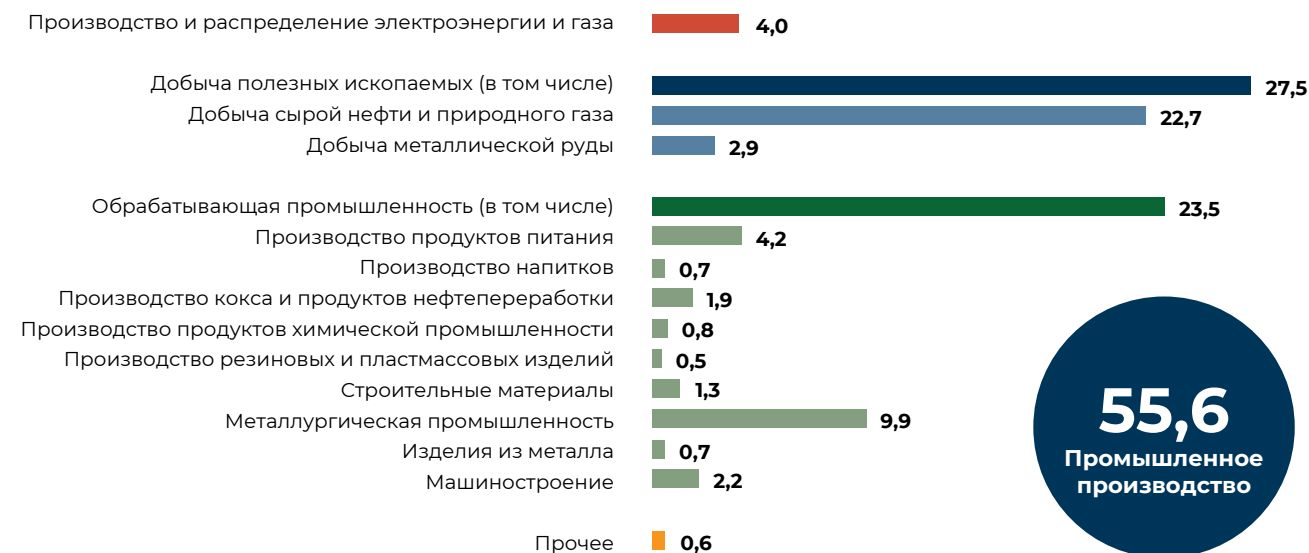
\* Перерасчет по соответствующему среднегодовому обменному курсу

Источник: Комитет по статистике РК

### 2015



### 2016





## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ / Промышленное производство

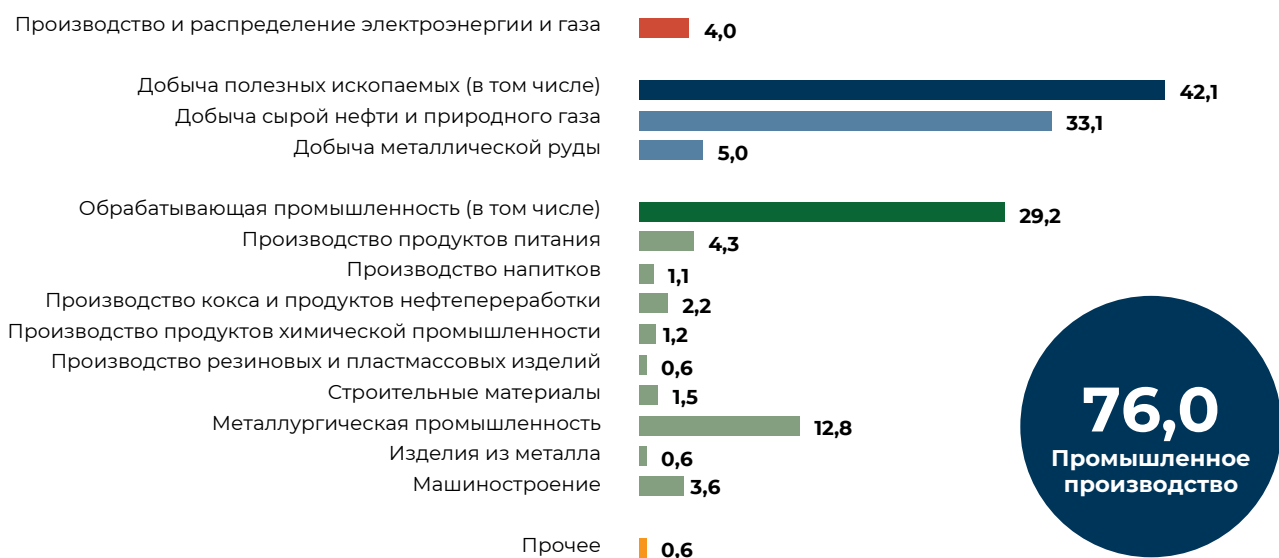
### 2017



### 2018



### 2019



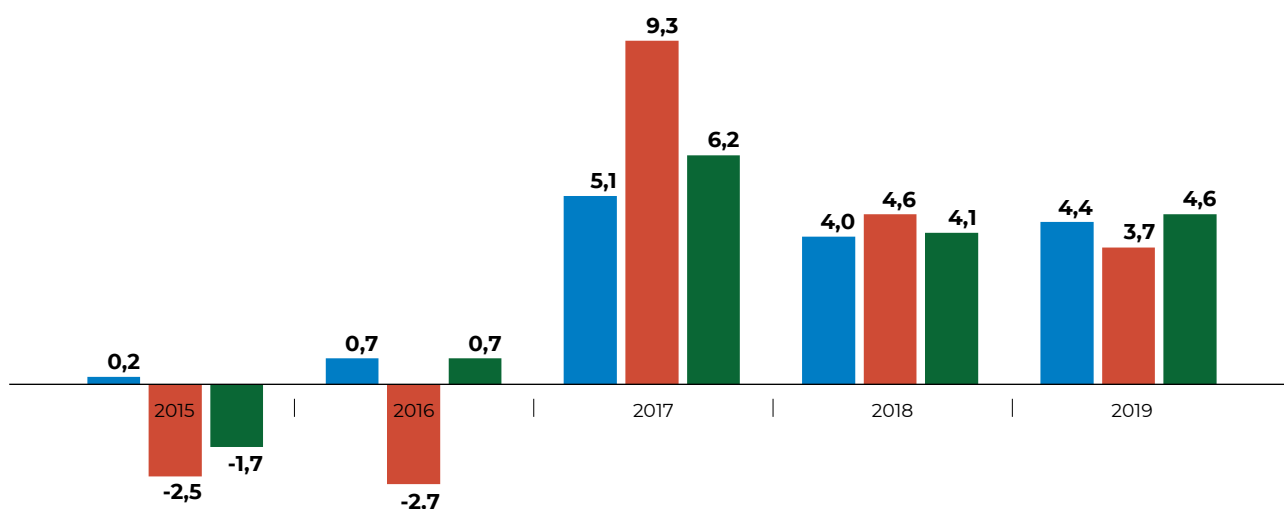
### Промышленное производство по основным секторам (реальное изменение по сравнению с предыдущим годом, в процентах)

В 2019 году несколько отраслей обрабатывающей промышленности способствовали расширению промышленного производства.

Это такие, как, например, фармацевтика, автомобилестроение, текстиль и производство напитков. Электроэнергетика также заметно увеличила объемы производства.

Источник: Комитет по статистике РК

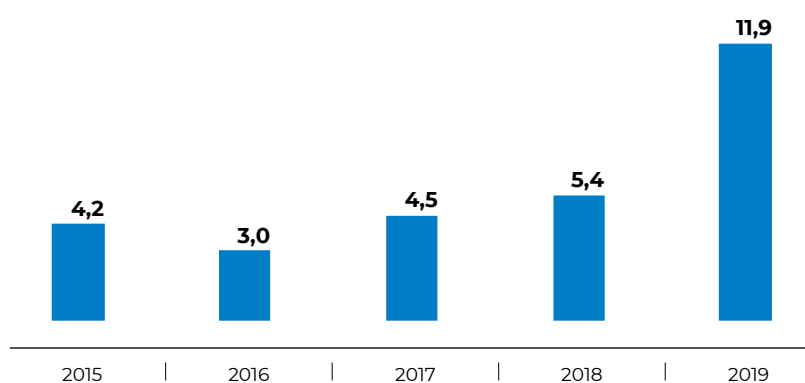
- Обрабатывающая промышленность
- Добыча полезных ископаемых
- Производство и распределение электроэнергии



### Валовое накопление основного капитала (реальное изменение по сравнению с предыдущим годом, в процентах)

В 2019 году валовое накопление основного капитала в реальном выражении увеличилось на 11,9 процента, что соответствует чуть менее 33 миллиардам долларов. Электричество и газоснабжение (+ 65,9 процента), сельское хозяйство (+ 39,2 процента) и добыча полезных ископаемых (+ 19,4 процента) были особенно успешными, показав темпы роста выше среднего.

В отличие от этого транспортно-логистический сектор (-16,9 процента), обрабатывающая промышленность (-20,8 процента), а также отели и рестораны (-25,3 процента) значительно сократили объем своих инвестиций в расширение производственных мощностей по сравнению с предыдущим годом.

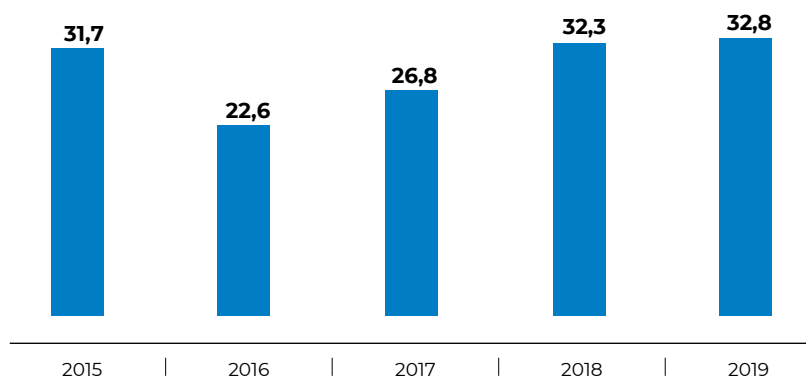


Источник: Комитет по статистике РК

### Объем валовых накоплений (в млрд. долл. США)\*

Из почти 33 миллиардов долларов валового накопления основного капитала, осуществленного в Казахстане в 2019 году, 14,5 миллиарда долларов, или 44 процента, пришлись на сырьевой сектор.

Также получили значительные суммы следующие отрасли экономики: недвижимость (13 процентов), транспорт и логистика (10 процентов), обрабатывающая промышленность (8 процентов), электроэнергетика и газовая промышленность (7 процентов) и сельское хозяйство (4 процента).

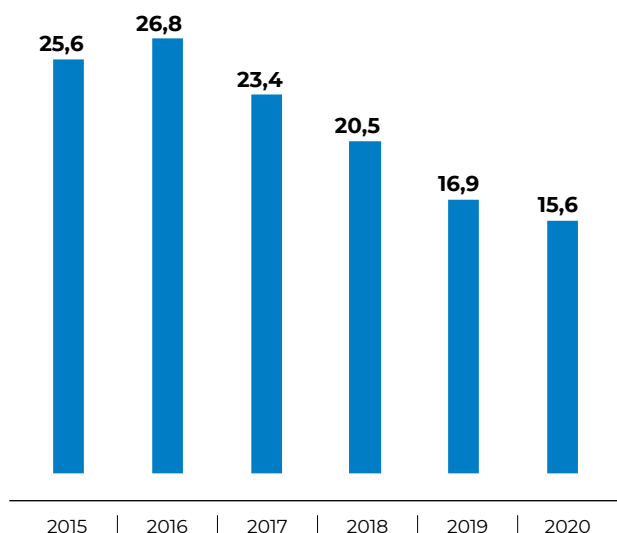


\* Перерасчет по соответствующему среднегодовому обменному курсу

Источник: Комитет по статистике РК

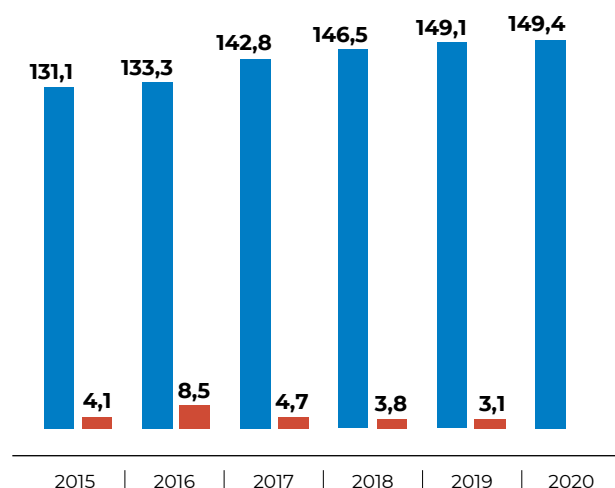
### Прямые инвестиции из Казахстана (в млрд. долл. США)

● Объем прямых иностранных инвестиций за рубеж<sup>1)</sup>



### Прямые иностранные инвестиции в Казахстан (в млрд. долл. США)

● Чистый объем прямых иностранных инвестиций<sup>1)</sup>  
 ● Чистый приток прямых иностранных инвестиций<sup>2)</sup>



После заметного спада в 2015 году иностранные инвесторы значительно увеличили свои позиции в Казахстане в 2016 году.

После этого они снова сократили свою активность. Чистый приток в 2018 и 2019 годах составлял менее 4 миллиардов долларов.

<sup>1)</sup> на начало года; <sup>2)</sup> на конец года

Источник: Национальный Банк Республики Казахстан

## Чистый объем прямых иностранных инвестиций (в рыночных ценах, в млрд. долл. США)\*

Большая часть прямых иностранных инвестиций в Казахстан поступает из стран, которые активно работают в нефтегазовом секторе Казахстана.

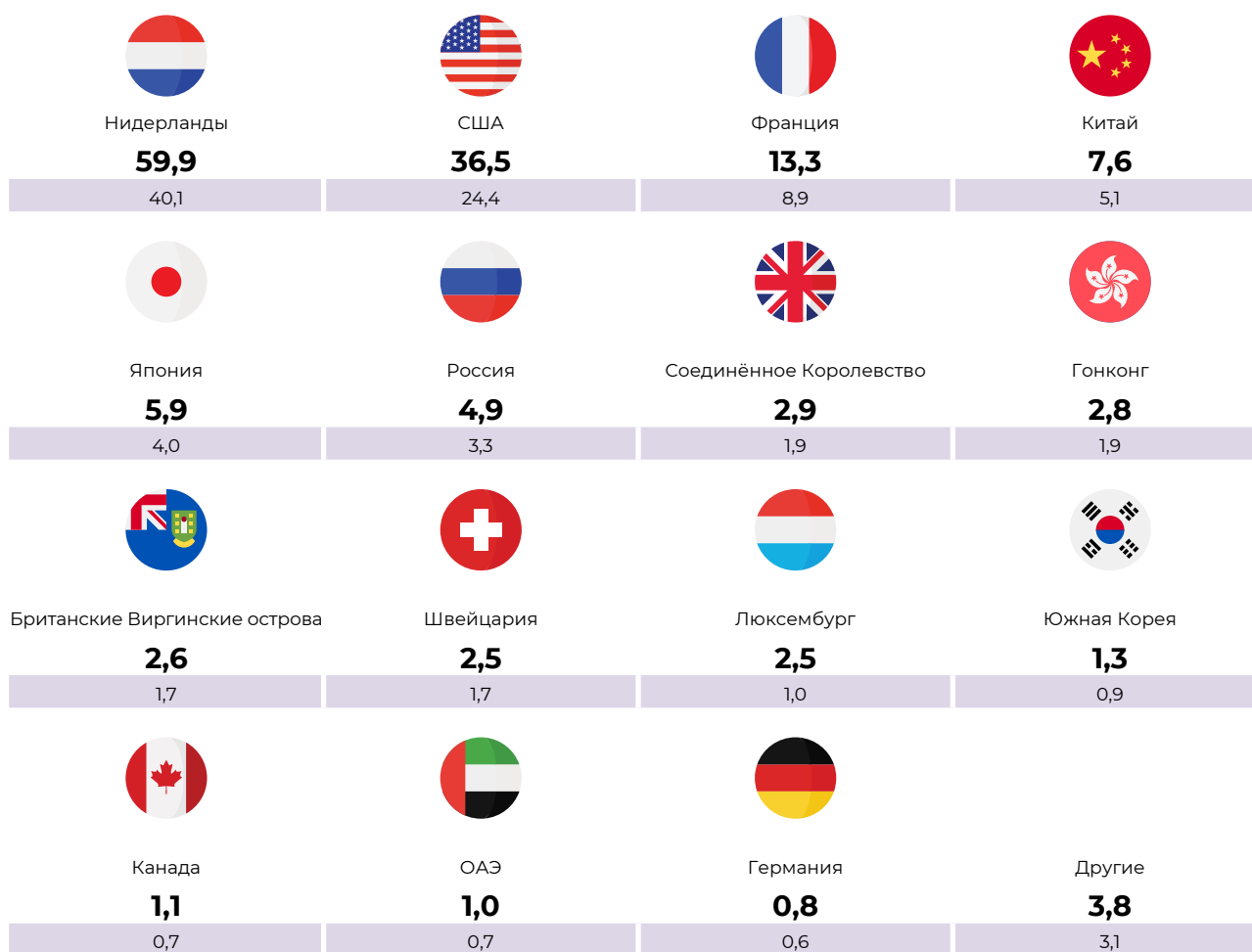
Нидерланды лидируют. Еще одна причина этого заключается в том, что многие иностранные компании инвестируют в Казахстан через холдинговые компании в Нидерландах.

\* Перерасчет по соответствующему среднегодовому обменному курсу

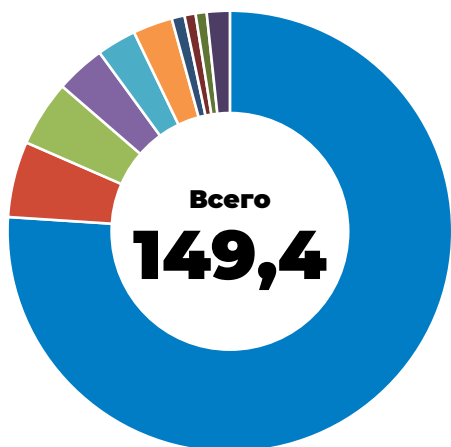
Источник: Комитет по статистике РК

**Всего**  
**149,4**

● Значение в процентах



### Чистый объем прямых иностранных инвестиций на 1 января 2020 года по отраслям



Большая часть прямых иностранных инвестиций идет в горно-добывающую промышленность. Далее следуют обрабатывающая промышленность с основным направлением на металлургию. Третью позицию занимает сфера транспорта и логистики.

Отрасль/Страна	Объем прямых инвестиций в млрд. долл. США	Доля в процентах
Добыча полезных ископаемых	113,6	76,0
Обрабатывающая промышленность	8,3	5,6
Транспорт и хранение	7,2	4,8
Профессиональная, научная и техническая деятельность, из этого	5,4	3,6
Оптово-розничная торговля	4,3	2,9
Финансовые услуги	4,3	2,9
Услуги в секторе недвижимости	1,4	0,9
Электро- и газоснабжение	1,2	0,8
Строительство	1,2	0,8
Прочее	2,5	1,7

Источник: Национальный Банк Республики Казахстан

### Внешняя торговля Казахстана (в миллиардах долларов США)

После значительных потерь в предыдущие годы, экспорт с 2017 года увеличивался в основном за счет стабилизации цен на нефть и другое сырье. Импорт также восстановился. Из-за последствий кризиса пандемии коронавируса и очередного падения цен на нефть правительство ожидает значительного снижения внешней торговли в 2020 году (экспорт: -40 процентов; импорт: -31 процент).

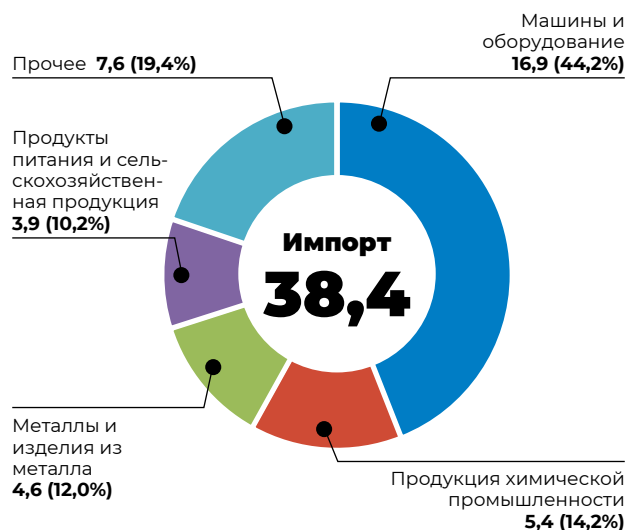
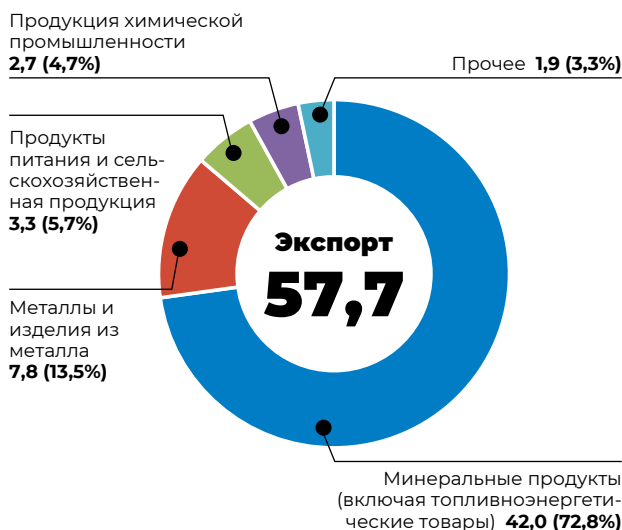
Источник: Комитет по статистике РК



## Основные экспортные и импортные товары Казахстана в 2019 году (в миллиардах долларов США)

Сырье является основным экспортным товаром Казахстана. Минеральные продукты, металлы и продукты из них составляли в 2019 году около 86 процентов от всего экспорта. В списке импорта доминируют промышленные товары, такие как машины и оборудование.

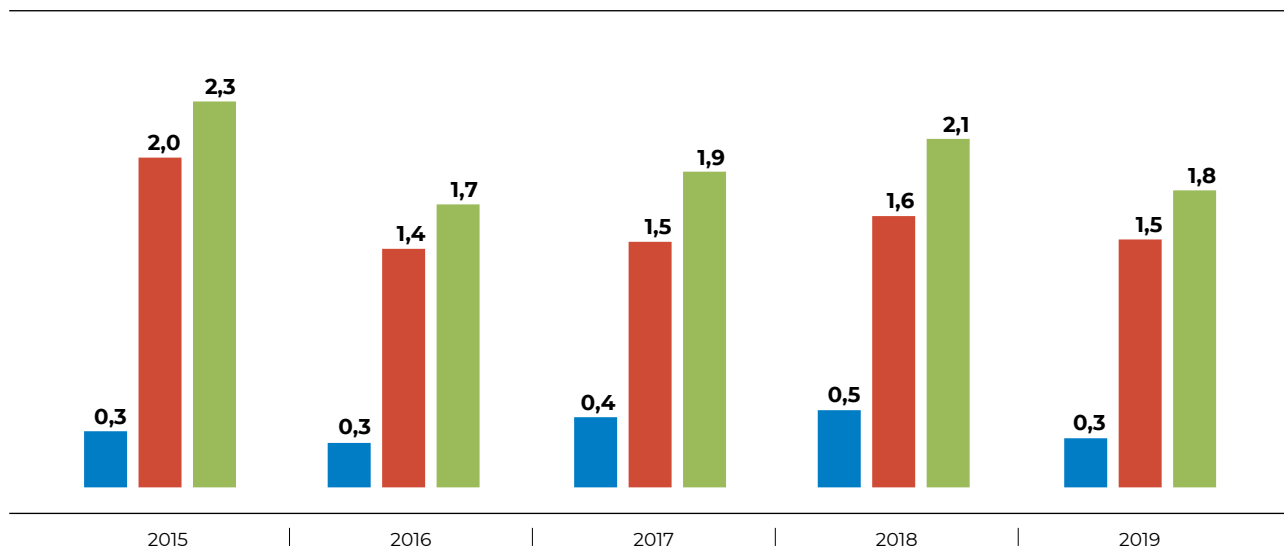
Источник: Комитет по статистике РК



## Двусторонняя торговля: Казахстан - Германия (по казахстанским данным, в миллиардах долларов США)

Источник: Комитет по статистике РК

- Экспорт (в Германию)
- Импорт (из Германии)
- Торговый оборот

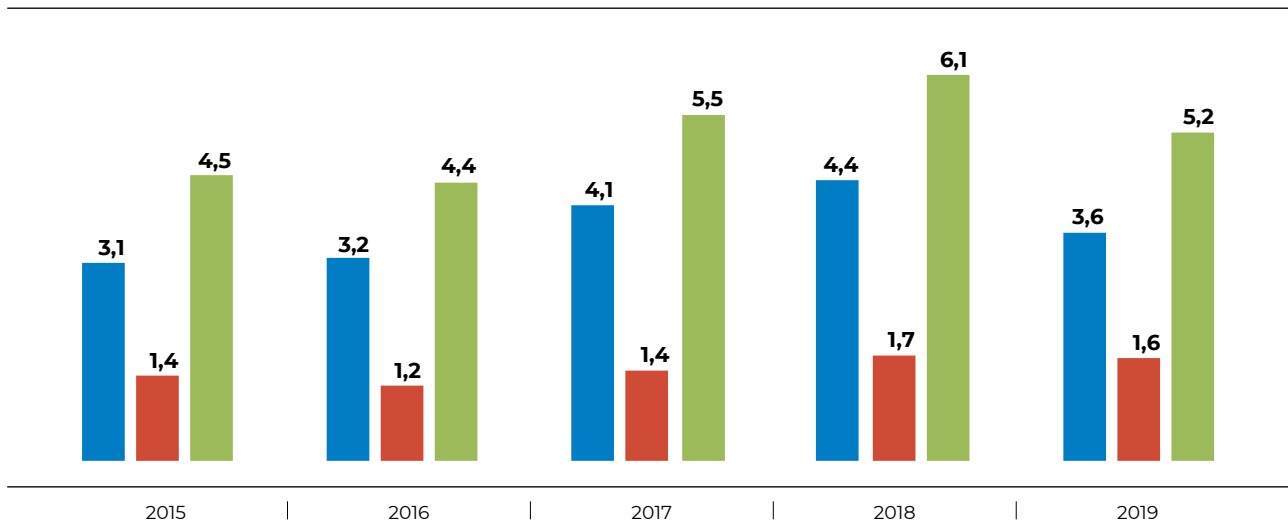


## Двусторонняя торговля: Германия - Казахстан (по данным Германии, в миллиардах долларов США)

Казахстан является важнейшим экономическим партнером Германии в Центральной Азии. Однако наблюдаются сильные различия в данных, которые предоставляют казахстанский Комитет по статистике и германское статистическое ведомство. Это касается, прежде всего, казахстанского экспорта в Германию. Причина этих различий состоит в том, что часть экспортируемой нефти согласно казахстанской статистике часто считается экспортом в другие страны-потребители, но фактически также предназначена для конечных потребителей в Германии.

Источник: Федеральное статистическое ведомство Германии

- Импорт (из Казахстана)
- Экспорт (в Казахстан)
- Торговый оборот

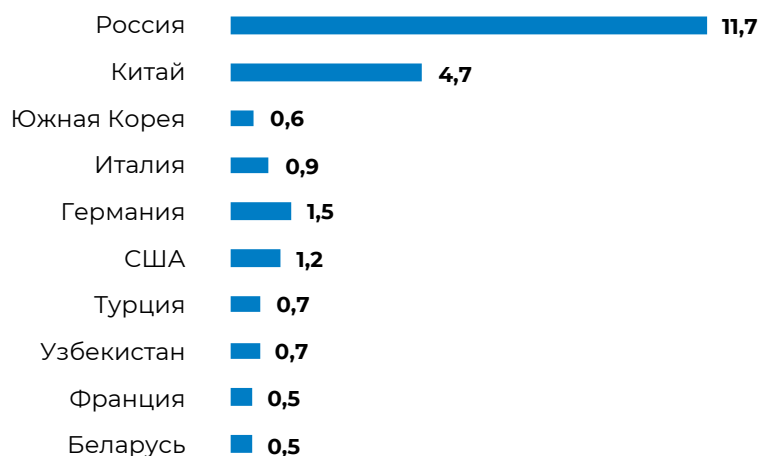


## Основные страны-поставщики Казахстана (в миллиардах долларов США)

Россия является основной страной-поставщиком Казахстана, за ней следует Китай. Южная Корея в 2019 году заняла третье место, оставив Италию и Германию позади. Согласно казахстанской статистике, импорт из Германии в 2019 году сократился на 9 процентов. Однако, Федеральное статистическое ведомство зафиксировало снижение на 3 процента.

Источник: Комитет по статистике РК

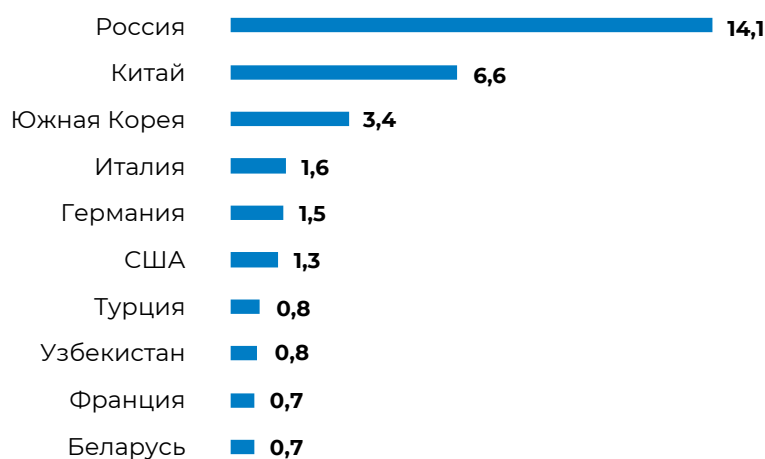
2017



### 2018



### 2019



## Основные страны-импортеры Казахстана (в миллиардах долларов США)

Италия является основной страной-покупателем товаров из Казахстана, далее следуют Китай, Россия и Нидерланды. Германия заняла лишь 27-е место в 2019 году. На основании информации, предоставленной Федеральным статистическим ведомством, Германия должна занимать значительно более высокую позицию (импорт из Казахстана в 2019 году: 3,6 млрд. долларов США).

Источник: Комитет по статистике РК

### 2017





2018

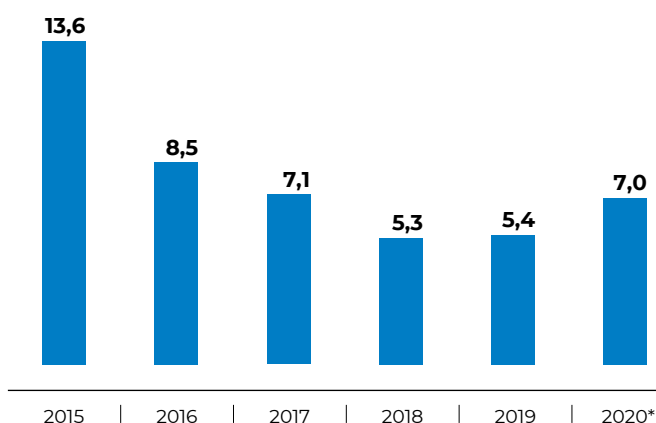


2019



Уровень инфляции (на конец года, в процентах)

Девальвация тенге с 2014 года вызвала значительную инфляцию, отчасти на уровне двузначных показателей. С показателем в примерно 5 процентов в 2018 и 2019 годах рост цен оказался ощутимо умеренным. В условиях кризиса, вызванного пандемией коронавируса, Национальный Банк исходит из уровня инфляции от 8 до 8,5 процента в 2020 году.



\* Июнь 2020 года по сравнению с июнем 2019 года

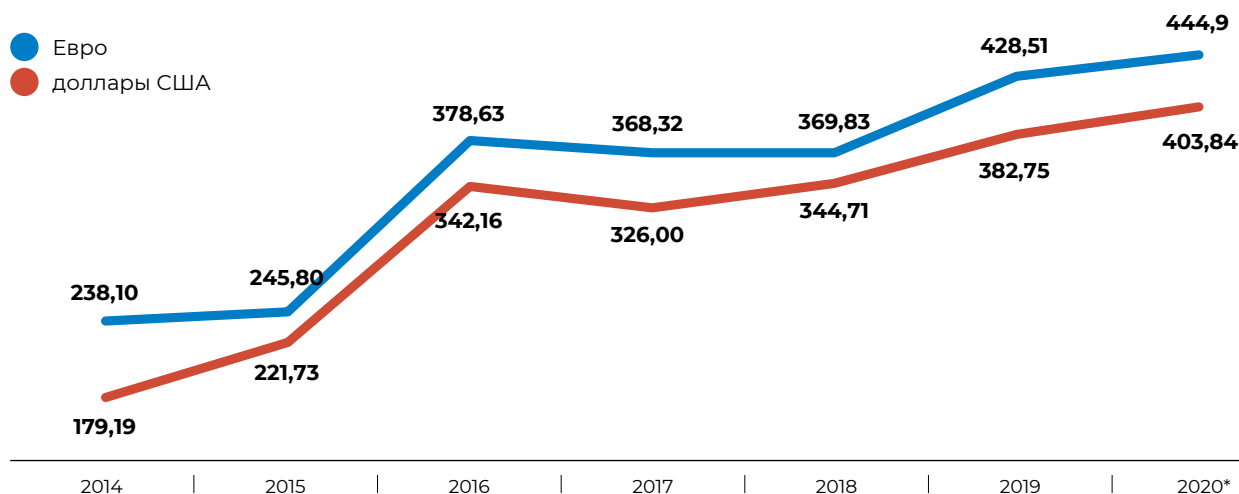
Источник: Национальный Банк Республики Казахстан

## Динамика обменного курса (в тенге)

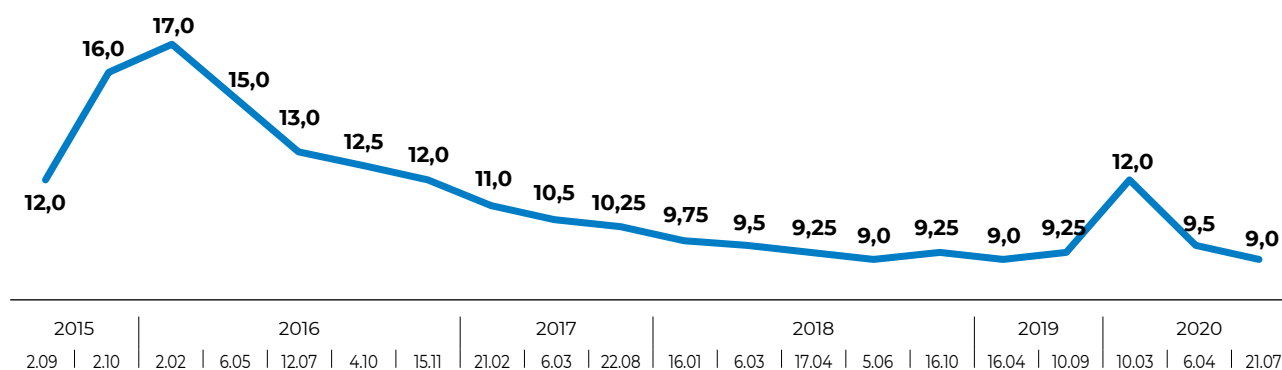
После отмены в августе 2015 года коридора с фиксированным обменным курсом к началу 2016 года тенге потерял около половины своей стоимости по отношению к доллару США. С возобновлением роста цен на нефть казахстанская валюта впоследствии немного укрепилась. Кризис, связанный с пандемией коронавируса, и падение цен на нефть остановили этот тренд в 2020 году.

\* 1 полугодие

Источник: Национальный Банк Республики Казахстан



## Основные изменения процентных ставок (в процентах)

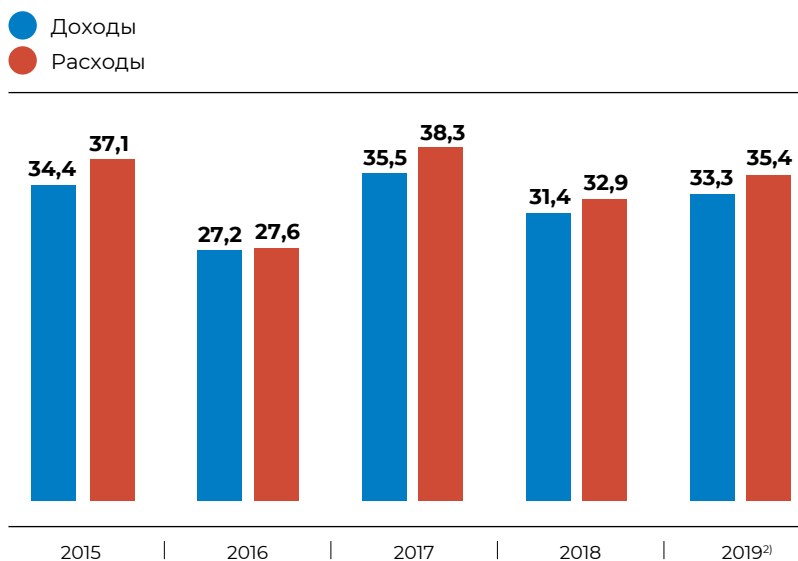


В связи с введением свободного обменного курса тенге Национальный банк РК в 2015 году перешел на новую процентную ставку - базовую ставку. За первоначально довольно быстрым повышением этой ставки с 12 процентов до 17 процентов в 2015 году последовало постепенное понижение до 9 процентов в апреле 2019 года. Базовая ставка является основным инструментом денежно-кредитной политики и служит не в последнюю очередь для регулирования инфляции. Нацбанк прибегал к его использованию чаще, чем раньше, весной 2020 года в связи с началом кризиса, вызванным пандемией коронавируса, и падением цен на нефть. В ответ на эти события базовая ставка в марте 2020 года значительно поднялась на 12 процентов. До середины июля 2020 года она снова была понижена до 9 процентов. С 2017 года базовая ставка и прежняя ставка рефинансирования корректируются по отношению друг к другу. Последняя играет сегодня лишь второстепенную роль, например, при расчете административных штрафов.

Источник: Национальный Банк Республики Казахстан

### Государственный бюджет (млрд. долл. США) <sup>1)</sup>

По предварительным данным, дефицит бюджета в 2019 году составил 2,9 процента к ВВП, а в 2018 году - 1,3 процента. Задолженность государства низкая. По данным МВФ, государственный долг в 2019 году составил 20,7 процента к ВВП. Первоначально целью было падение ниже 20 процентов. Однако в связи с кризисом, вызванным пандемией коронавируса, государственный долг, вероятно, снова заметно возрастет.



<sup>1)</sup> Пересчет по соответствующему среднегодовому обменному курсу;

<sup>2)</sup> предположительно

Источник: Комитет по статистике РК

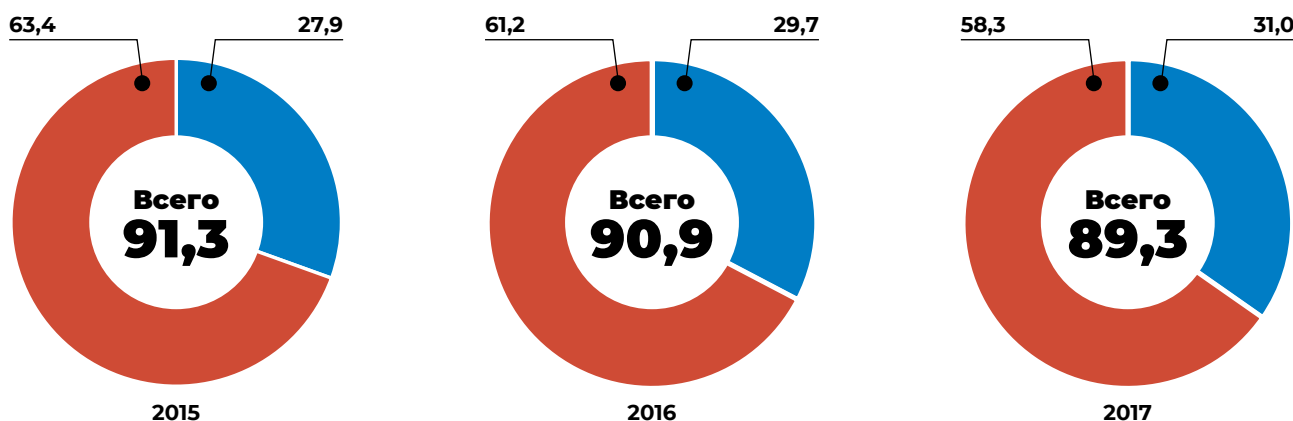
### Золотовалютные резервы Казахстана (на конец года, млрд. долл. США)

Национальный фонд благосостояния Казахстана был создан в 2000 году по образцу норвежского пенсионного фонда. В Национальный фонд благосостояния поступает большая часть доходов от продажи сырьевых ресурсов государства. Первоначально на 2020 год планировался перевод средств в размере около 6 миллиардов долларов. Из-за кризиса, вызванного пандемией коронавируса, было одобрено перечисление примерно 10,5 миллиардов долларов для поддержки государственного бюджета и мер по стимулированию финансирования.

\* Конец 1 полугодия

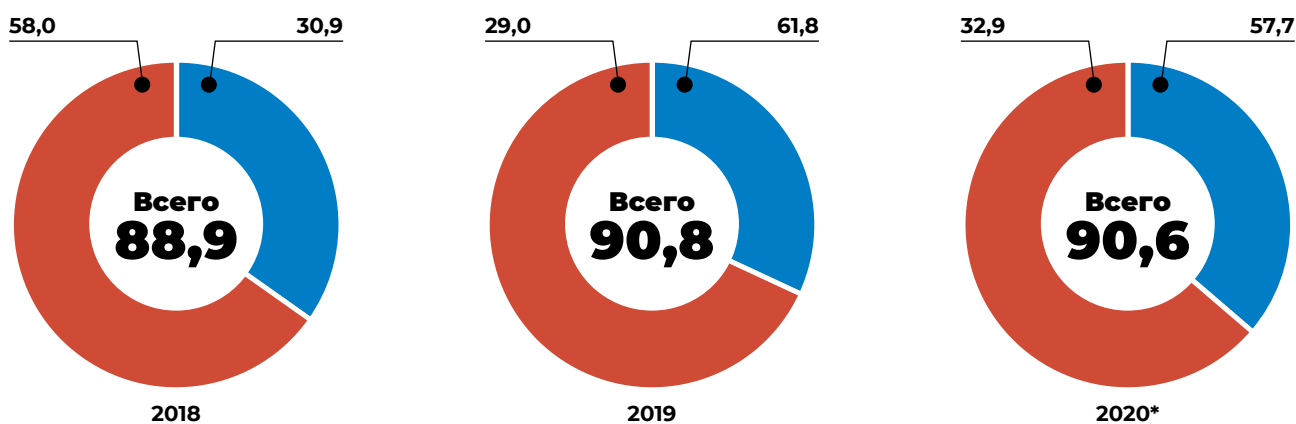
Источник: Национальный Банк Республики Казахстан

● Золотовалютные резервы  
● Национальный Фонд



## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ / Государственный бюджет

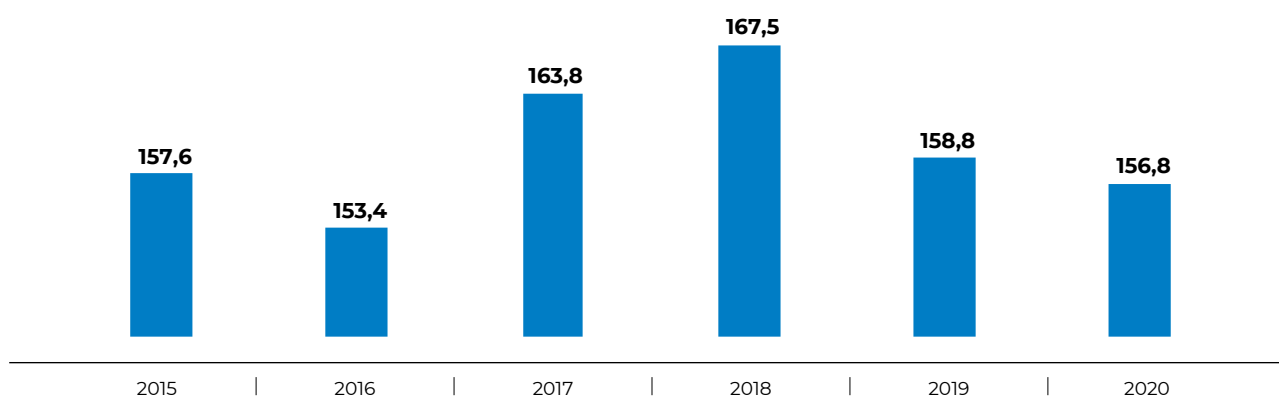
- Золотовалютные резервы
- Национальный Фонд



### Валовой внешний долг Казахстана (на начало года, млрд. долл. США)

В начале 2020 года валовой внешний долг Казахстана составлял чуть менее 157 миллиардов долларов. Из-за девальвации внешний долг значительно увеличивался по отношению к валовому внутреннему продукту. Недавно эта тенденция снова изменилась. И на начало 2020 года по данным МВФ внешний долг составил примерно 91 процент по сравнению с 2017 годом. Большая часть долга приходится на обязательства казахстанских компаний по отношению к их зарубежным головным компаниям. Это особенно актуально для нефтяного сектора. В начале 2020 года казахстанское государство должно - напрямую и через гарантии - иностранным кредиторам 16,8 миллиардов долларов.

Источник: Национальный Банк Республики Казахстан

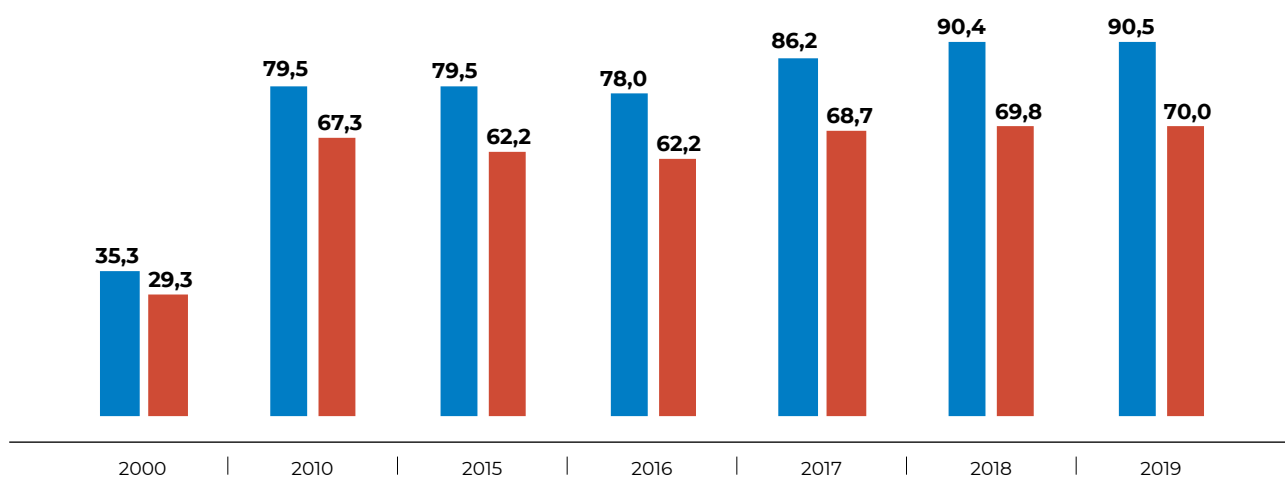


### Нефть: добыча и экспорт (млн. тонн)

Добыча нефти более чем удвоилась с 2000 по 2010 годы. Затем были несколько лет застоя. Благодаря запуску нефтяного месторождения Кашаган осенью 2016 года добыча нефти в Казахстане снова заметно выросла. Из-за согласованных на международном уровне пределов добычи правительство ожидает, что объем выработки нефти в 2020 году составит всего около 86 миллионов тонн. Два других крупных нефтяных месторождения Тенгиз и Карачаганак активно расширяются с помощью миллиардных инвестиций.

Источник: Комитет по статистике РК

- Добыча
- Экспорт

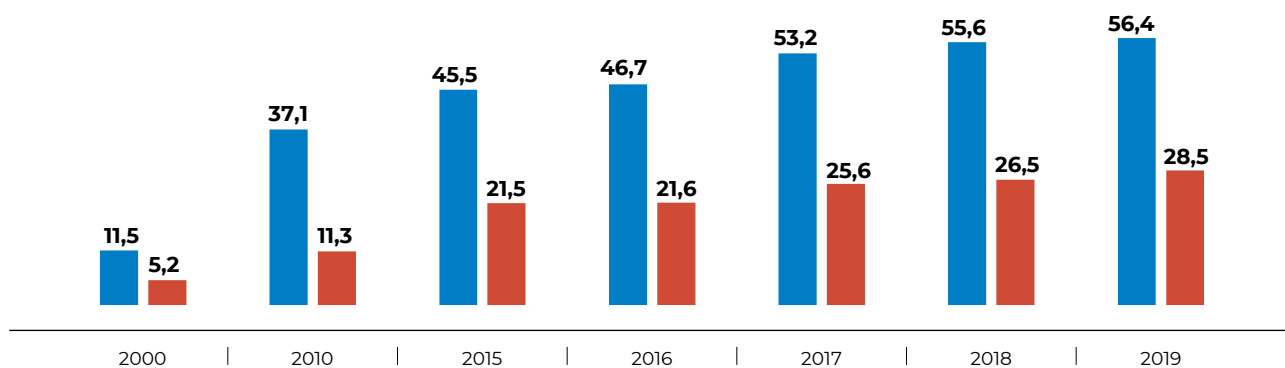


### Природный газ: добыча и экспорт (млрд. кубометров)

Добыча газа росла довольно динамично в течение нескольких лет. Тем не менее, ежегодный прирост в настоящее время является довольно обозримым. Значительные объёмы газа добываются как попутный газ при добыче нефти и закачиваются обратно для поддержания давления в пласте.

Источник: Комитет по статистике РК

- Добыча
- Экспорт

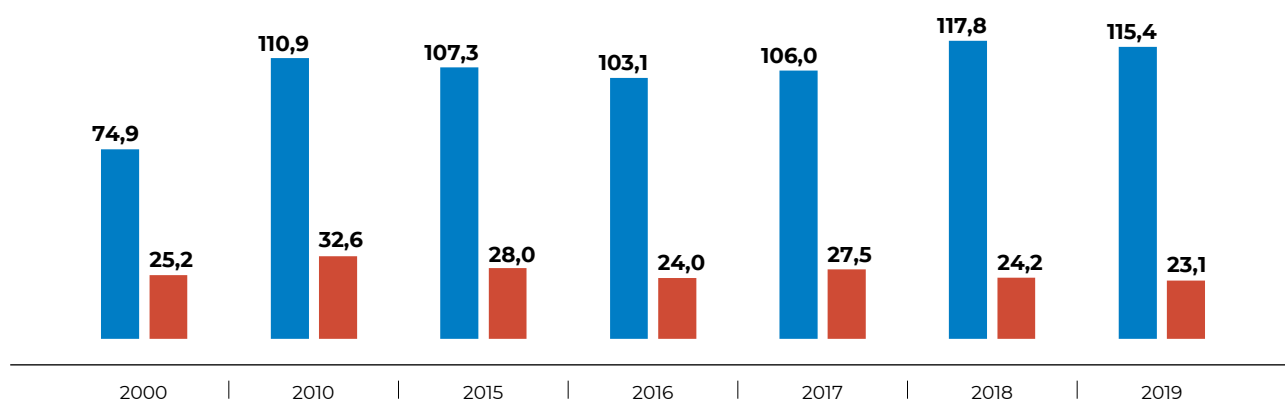


### Уголь: добыча и экспорт (млн. тонн)

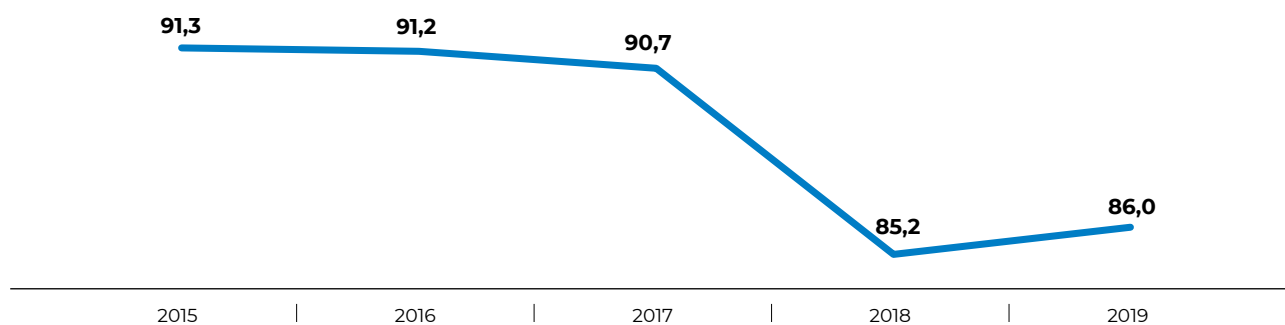
Уголь является источником энергии номер один в Казахстане. Производство электроэнергии в стране в основном базируется на угле. Большая часть угля потребляется на внутреннем рынке. Самый важный экспортный рынок - Россия.

Источник: Комитет по статистике РК

- Добыча
- Экспорт



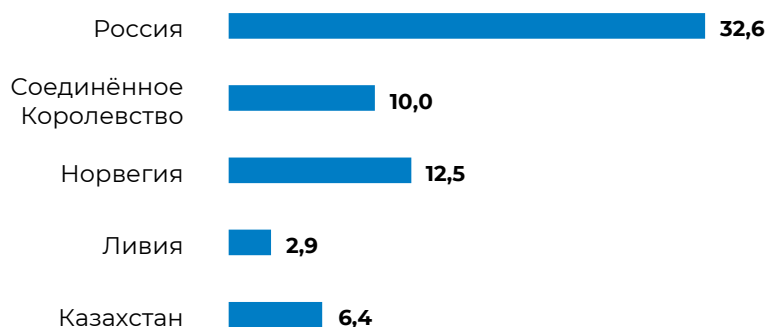
### Импорт сырой нефти в Германию из Казахстана (млн. тонн)



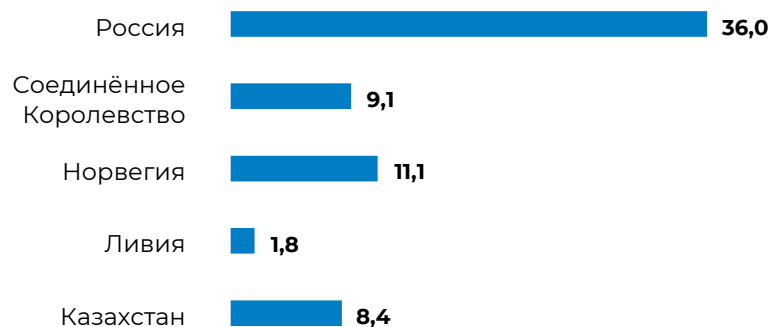
В 2019 году Казахстан был пятым по значимости поставщиком нефти Германии. Импорт составил 6,3 млн. тонн. Это было на около 500 000 тонн или 7 процентов меньше, чем в предыдущем году.

Источник: Федеральное ведомство экономики и экспортного контроля Германии

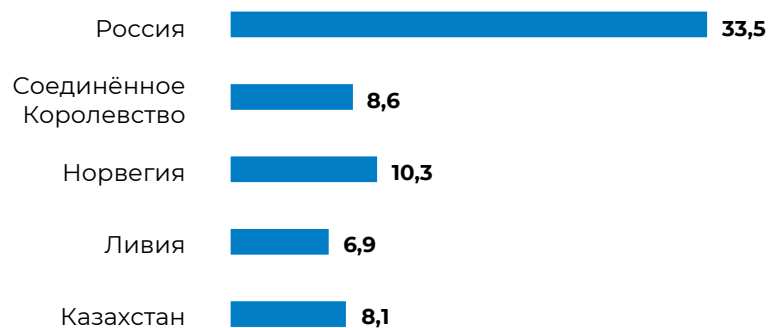
#### 2019



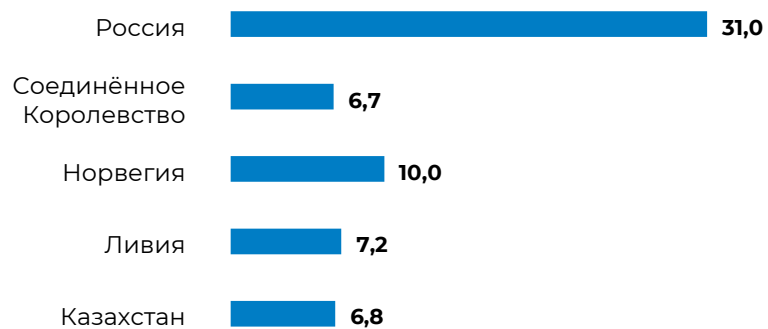
2016



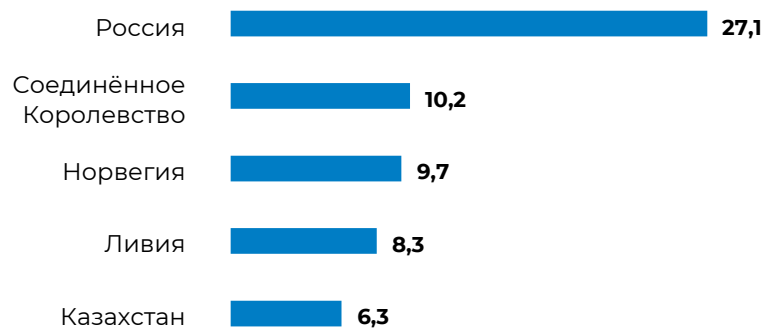
2017



2018



2019

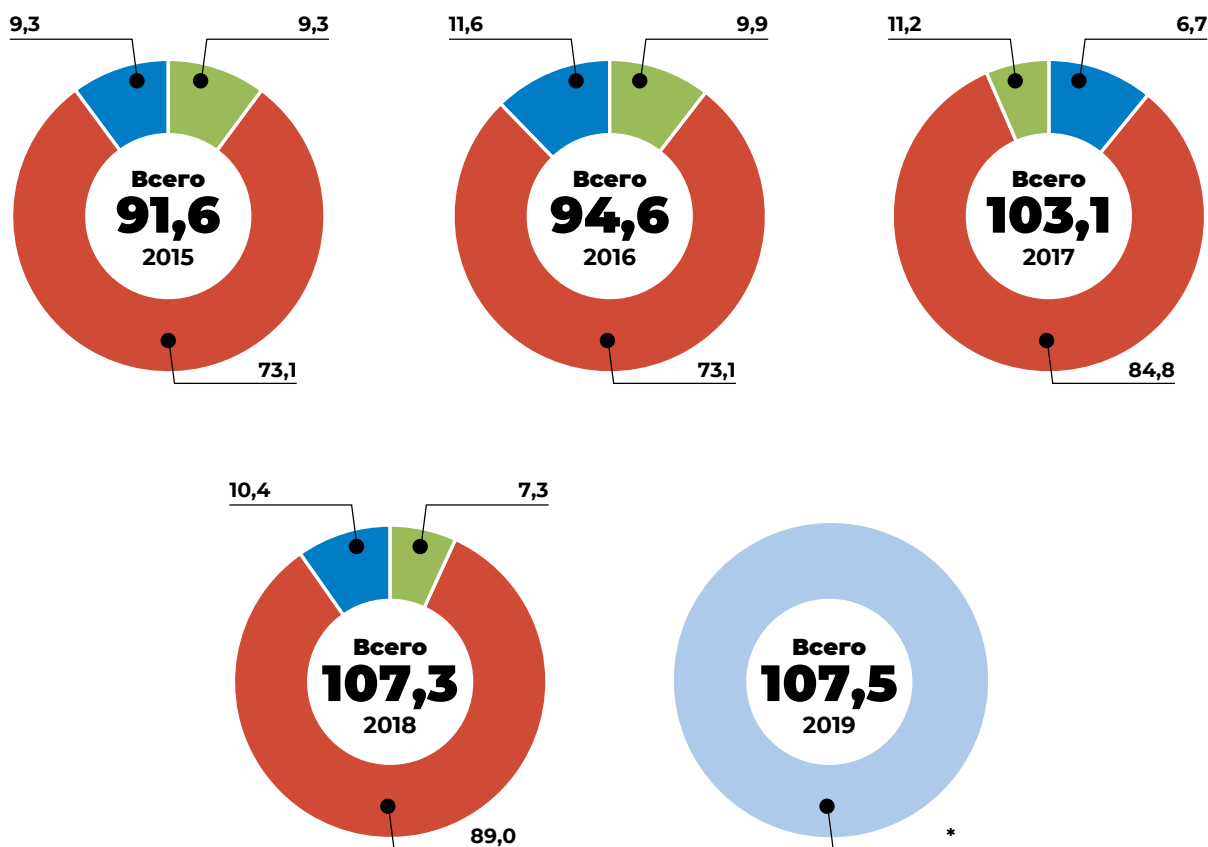


**Производство электроэнергии (млрд. киловатт-часов)**

Казахстанская электроэнергия поступает в основном от угольных электростанций. К 2030 году потребности в электроэнергии могут возрасти почти до 175 миллиардов киловатт-часов. Производство электроэнергии из возобновляемых источников энергии составило в 2019 году 2,3 процента. «Производство энергии в ветряных, солнечных и малых гидроэлектростанций выросло на 77 процентов.

\* нет данных  
 Источник: Комитет по статистике РК

- Гидроэлектростанции
- Тепловые электростанции
- Другое (особенно газотурбинные электростанции)





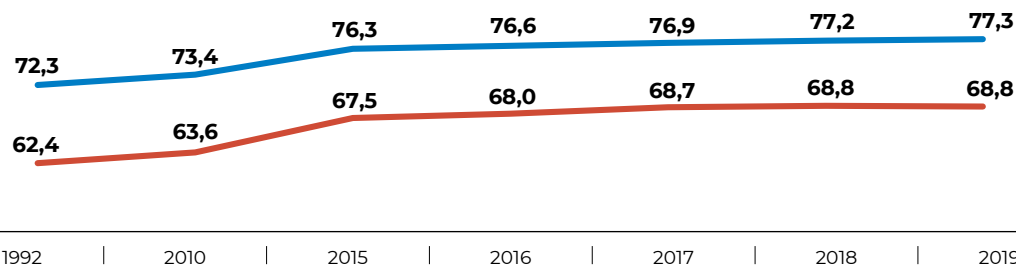
# СОЦИАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

## Средняя продолжительность жизни в Казахстане (лет)

В годы экономической трансформации в связи с наступившими трудностями данного периода средняя продолжительность жизни в Казахстане снизилась. С 1996 года показатели снова растут. Тем не менее, по сравнению с западными индустриальными странами продолжительность жизни еще значительно ниже. В Германии по данным Федерального статистического ведомства в 2019 году ожидаемая продолжительность жизни женщин составляла 83,3 года, мужчин - 78,5 лет.

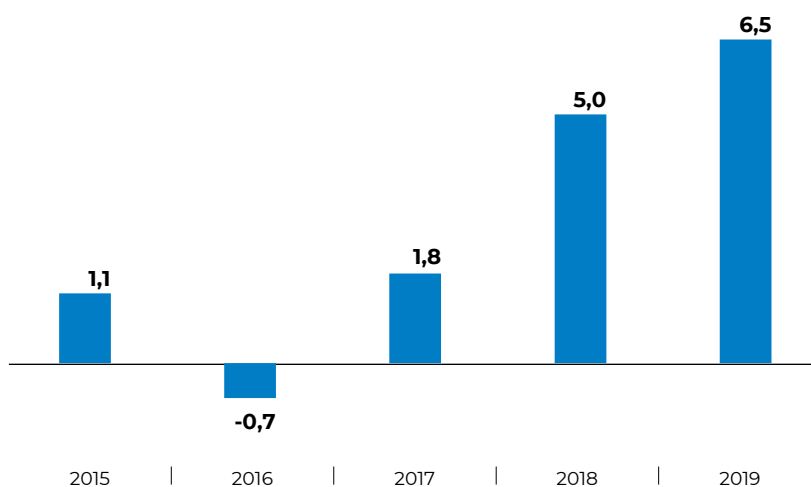
Источник: Комитет по статистике РК

- Женщины
- Мужчины



## Изменения реального дохода (в процентах)

Девальвация нацвалюты и инфляция в течение многих лет отрицательно сказывались на доходах населения. Признаком улучшения ситуации является зарегистрированный Комитетом по статистике реальный прирост в 5 процентов в 2018 и 2019 годах. В первом квартале 2020 года ежемесячный доход на душу населения составил в реальном выражении 283 доллара, что примерно на 7 процентов выше, чем годом ранее. С кризисом, вызванным пандемией коронавируса, снова вероятны потери в доходах.



Источник: Комитет по статистике РК

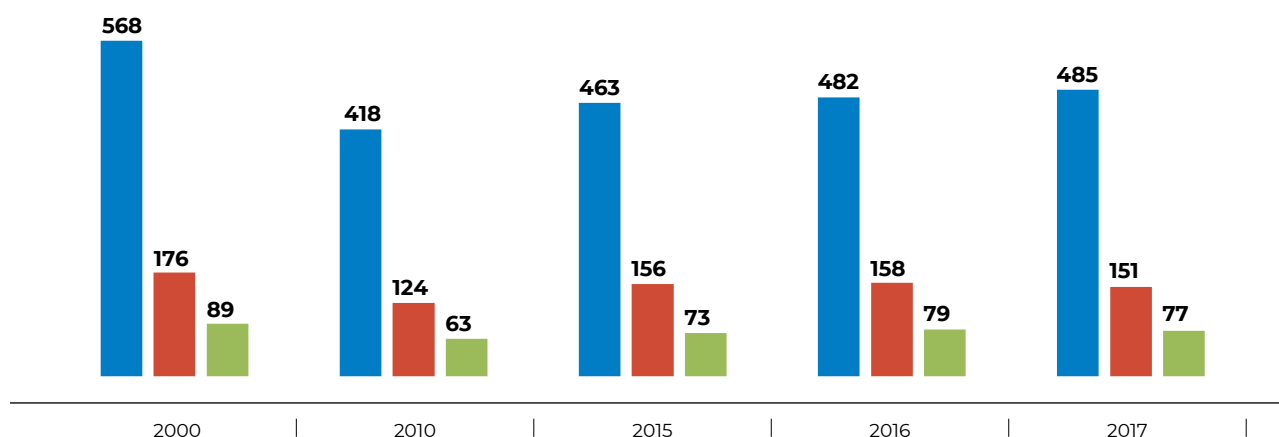
## СОЦИАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

### Заработная плата, пенсии, прожиточный минимум (в месяц, в долларах США)\*

\* Пересчет по соответствующему среднегодовому обменному курсу

Источник: Комитет по статистике РК

- Заработная плата
- Пенсия
- Прожиточный минимум



### Средняя ежегодная зарплата по отраслям (в тенге)

Самую высокую зарплату получают согласно статистическим данным занятые в финансовой и страховой сферах. Средний уровень их зарплаты в 2019 году превышает средний уровень по зарплате в стране почти вдвое. Доля занятых в этой сфере составляет около 2 процентов. Также выше среднего уровня оплачивается профессиональная, техническая и научная деятельность, в сфере информации и связи, промышленности, строительстве и транспорта и логистики. В середине таблицы и уже на уровне ниже среднего по стране находятся в 2019 году зарплаты в сфере торговли, авто- и мотосервиса. Напротив, меньше всего зарабатывают на протяжении многих лет занятые в сельском хозяйстве и это несмотря на постоянное повышение уровня зарплат в этом секторе. На нижних строчках к тому же находятся средние зарплаты в сфере образования, здравоохранения, социальных услуг и в государственных структурах.

Источник: Комитет по статистике РК

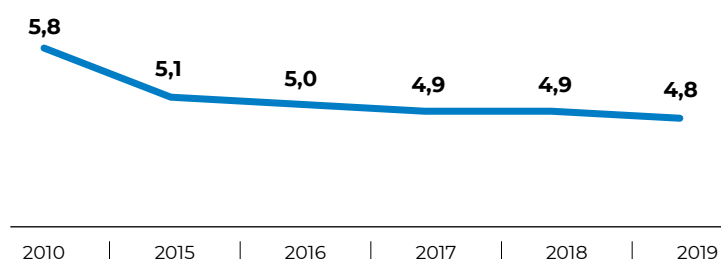
	за 2010 год	за 2012 год	за 2014 год	за 2016 год	за 2018 год	за 2019 год
Всего по Республике Казахстан	77 611	101 263	121 021	142 898	162 673	187 510
Финансовая и страховая деятельность	158 121	191 005	220 803	284 330	334 269	417 037
Профессиональная, научная и техническая деятельность	140 286	199 494	250 816	323 661	286 839	329 735
Информация и связь	110 835	143 960	173 887	204 192	235 410	263 678
Промышленность	93 119	121 788	159 839	195 295	234 168	258 374

## СОЦИАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

	за 2010 год	за 2012 год	за 2014 год	за 2016 год	за 2018 год	за 2019 год
Строительство	104 434	111 890	140 321	179 205	213 784	240 570
Транспорт и складирование	97 385	129 473	160 007	176 825	210 822	230 852
Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания	95 692	97 132	94 895	115 041	187 532	216 935
Предоставление прочих видов услуг	125 305	150 542	160 392	218 893	209 469	213 541
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	74 014	95 084	117 186	131 091	159 091	175 928
Операции с недвижимым имуществом	68 029	88 725	108 066	123 346	157 342	173 532
Услуги по проживанию и питанию	70 769	82 012	104 410	127 837	149 040	157 882
Государственное управление и оборона; обязательное социальное обеспечение	70 437	98 293	106 000	118 868	134 835	157 508
Искусство, развлечения и отдых	53 199	74 177	91 713	110 320	127 685	148 707
Здравоохранение и социальные услуги	54 650	78 011	88 779	106 049	111 802	134 556
Образование	49 216	67 931	74 756	94 542	102 875	127 207
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	36 477	51 045	66 483	81 572	97 929	115 306

### Уровень безработицы в соответствии с определением Международной Организации Труда (в процентах)

В последние годы уровень безработицы в Казахстане снизился. Официальный показатель составил 4,8 процента в 2019 году. Но реальный уровень значительно выше. 1,5 миллиона работающих зарегистрированы как самозанятые, одна десятая часть из которых в статистике отмечается как неактивно занятых. С учётом этих цифр, уровень безработицы составлял бы более 7 процентов.



Источник: Комитет по статистике РК

## СОЦИАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

### Занятое население по отраслям, выборочно (в процентах)

В распределении занятых по отраслям ведущую позицию занимают торговля и авто- и мото-сервис. Их доля составляет 16,30 процента от общего количества занятых. Вторую по величине долю занятых составляет сельскохозяйственный сектор. Стоит заметить, что только в этой отрасли количество рабочих мест постоянно уменьшается и на данный момент стало меньше вдвое по сравнению с 2010 годом. Образование с долей в 12,63 процента опережает долю занятых в промышленности, которая составляет 12,47 процента.

Источник: Комитет по статистике РК

#### 2010



#### 2012



#### 2014



## 2016



## 2018



## 2019



# Экономический спад должен быть быстро преодолен



**GTAI** GERMANY  
TRADE & INVEST

**Ян Трибель,**  
(GTAI) | Алматы

**Кризис, вызванный пандемией коронавируса в 2020 году, также вызвал рецессию в казахстанской экономике. Однако уже в 2021 году экономическое производство может вновь вырасти на 3-4 процента.**

Кризис, вызванный пандемией коронавируса, и значительный спад цен на нефть резко замедлили рост казахстанской экономики. Так как правительство уже на раннем этапе приняло встречные обширные меры государственной поддержки для бизнеса и населения, должно быть, все-таки удастся избежать сильного спада.

Официально ожидается лишь небольшая рецессия. Согласно прогнозу правительства, который последний раз корректировался в начале апреля 2020 года, валовой внутренний продукт (ВВП) в текущем году сократится в реальном выражении на 0,9%. По оценкам до пандемии коронавируса был возможен прирост в 4 процента.

Все же есть основания утверждать, что экономику ожидает более ощутимый спад. Так за первыми ограничительными мерами карантина с марта по май, от которого уже пострадала большая часть экономики, последовал второй локдаун. Он продлился шесть недель с июля до середины августа и был не настолько жестким, как первый. Однако, связанные с ним ограничения снова оставили во многих отраслях свой след.

По сравнению с основными отраслями экономики, производство товаров оказалось достаточно устойчивым к последствиям пандемии коронавируса. По предварительным результатам с января по июль 2020 года обрабатывающая промышленность выросла на 2,1 процента. С другой стороны, сектор услуг за этот период заметно сократился на 6,2 процента. В чистом выражении ВВП страны за первые семь месяцев 2020 года был на 2,9% ниже аналогичного показателя предыдущего года.

Соответственно, международные наблюдатели, такие как Международный валютный фонд (МВФ) и Аналитическая группа журнала «The Economist» (Economist Intelligence Unit (EIU)), также считают неизбежным более серьезный экономический спад. В середине августа 2020 года EIU ожидал, что реальный ВВП снизится на 2,2 процента в текущем году, в то время как МВФ предсказал снижение на 2,7 процента.

Обе организации, однако, едины во мнении, что Казахстан довольно быстро вернется на путь роста экономики. По состоянию на конец августа 2020 года прогноз EIU на 2021 год является наиболее оптимистичным при росте реального ВВП на 3,6%. По прогнозам МВФ, рост составит 3,0 процента, в то время как правительство Казахстана прогнозирует рост экономического производства в 2021 году на 2,8 процента.

# «На что стоит обратить внимание при внешнеторговых операциях в Центральной Азии»



Rödl & Partner

На вопросы отвечает

**Михаэль Квиринг,**

адвокат, управляющий партнер по Центральной Азии ТОО «Rödl & Partner»

## 1. Какие факторы, по Вашему мнению, важны для предпринимательского успеха во внешнеторговых операциях в Казахстане?

Прежде всего, я хотел бы обязательно выделить понимание социокультурной среды. Мы, как европейцы, должны понимать, что Казахстан — это многонациональное государство и типичным для этой страны традициям уделяется большое внимание и в деловой жизни. Уважение к людям старшего возраста, например, играет очень большую роль. Поэтому немецким компаниям рекомендуется по возможности использовать в переговорах с казахстанскими компаниями опытных сотрудников с многолетним стажем. Таким образом, личные отношения с потенциальным деловым партнером могут быть установлены на ранней стадии.

Не менее важным является понимание регуляторного контекста. Целый ряд требований к письменной форме, которые должны соблю-

даться даже при заключении договора поставки, имеет свои корни еще в советской правовой системе. Пакет сопроводительной документации для груза, который необходим для таможенного оформления, как правило, более обширный, чем это принято в других странах. Привлечение казахстанского таможенного брокера, который предварительно проверит всю документацию на полноту, является стандартной процедурой при заключении внешнеторговых сделок в Центральной Азии, в особенности в Узбекистане.

Несмотря на то, что по нашему европейскому пониманию платежи должны осуществляться почти без промедлений, в Центральной Азии действуют другие правила. При платежах из Казахстана и в особенности в Узбекистане, как правило, необходимо предъявить копию договора и бухгалтерских документов. Ваш партнер в Центральной Азии к тому же должен при переводе суммы свыше 500.000 евро зарегистрировать сделку в Национальном банке и, таким образом, получить разрешение от банка, обслуживающего компанию, на осуществление платежа. Понят-

ным образом, такие обязательства приводят к задержке платежных операций.

### **2. На какие аспекты в сфере налогообложения необходимо обратить внимание во внешнеторговых операциях?**

На этот вопрос, к сожалению, сложно дать общий ответ. Во многих случаях речь идет о поставках машин и оборудования, которые немецкое предприятие само будет устанавливать и вводить в эксплуатацию. Причины этому могут быть разные. Например, предоставление гарантий и соблюдение стандартов качества. Всегда рекомендуется такой договор поделить на отдельные составляющие и для начала заключить только договор купли-продажи. Прочие услуги, такие как установка или строительный надзор, должны быть выделены в отдельный договор. Причиной этого всегда является вопрос, может ли быть в случае длительных монтажных или установочных работ – так как постоянно могут произойти задержки – обосновано налоговое представительство. Несмотря на то, что как правило по международному праву такое представительство в проекте длительностью менее 1 года не предусмотрено, у казахстанского партнера по этому поводу может быть иное мнение. В результате происходит удержание налога (т.н. Withholding Tax) за счет доходов немец-

кой компании. Если в договоре на этот счет нет никаких четких положений – когда и при каких предпосылках возникает обязательство удержания налога у источника – казахстанский партнер может удержать налог и перечислить его в казахстанскую казну. Немецкое предприятие в таких случаях обязано потребовать возмещения данного платежа. Процесс возврата длится несколько месяцев и к тому же подвержен риску колебаний валютного курса, так как удержанный налог возвращается исключительно в казахстанских тенге. По причине высокой волатильности тенге, следует с самого начала установить в договоре четкие правила в отношении удерживаемого налога.

### **3. Следует ли проверять платежеспособность казахстанского партнера по договору?**

На этот вопрос можно однозначно ответить «да». В Казахстане можно получить справку о финансовой деятельности компании. Также можно получить информацию о налоговых поступлениях от казахстанского партнера. Наряду с этим имеются списки банкротов, которые также могут дать ценную информацию еще до заключения договора. И в заключение, также можно узнать, были ли обращения с жалобами на казахстанскую компанию в суд.



# Пути взыскания задолженности и возможности для минимизации риска неисполнения обязательств



**Николай Кнорр,**  
адвокат, управляющий партнер ТОО  
«RSP International»

**Как привлечь к ответственности контрагента, если он не выполняет свои договорные обязательства, не оплачивает вовремя счета за товары и услуги, срывает сроки поставок или оказывает услуги ненадлежащего качества? В настоящем обзоре мы дадим некоторые краткие рекомендации, которые могут оказаться полезными инвестору при взаимоотношениях с казахстанскими партнерами.**

## 1. ПРЕДДоговорная стадия

Лучший способ избежать конфликтов – проявление осмотрительности и осторожности при выборе партнера.

### Проведение контрольных мероприятий по проверке контрагента:

- поиск сведений о будущем партнере в официальных реестрах (реестр компаний, находящихся на стадии банкротства и ликвидации, имеющих задолженности по налогам, реестр должников по исполнительным производствам и др.);
- получение информации о контрагенте из открытых источников (официальный сайт, реклама, отзывы клиентов);
- запрос у контрагента учредительных документов и документов, подтверждающих полномочия лица на подписание договора.



**Если же Ваш контрагент оказался недобросовестным, перед обращением в суд, убедитесь в том, что Вы выполнили свои обязательства по договору. В противном случае вы рискуете получить встречный иск от Ответчика.**

### 2. УВЕДОМЛЕНИЕ КОНТРАГЕНТА О ПРОСРОЧКЕ ИЛИ НЕНАДЛЕЖАЩЕМ ИСПОЛНЕНИИ ДОГОВОРА, ОТПРАВКА АКТА СВЕРКИ

- В первые несколько дней после нарушения сроков оплаты или поставки товара следует направить контрагенту письменное напоминание о необходимости платежа или отправки груза;
- При отсутствии письменного ответа партнера на напоминание, рекомендуем в течение 10-15 дней после просрочки выслать акт сверки взаиморасчетов по договору.

### 3. ОТПРАВКА ПРЕТЕНЗИИ И ДОСУДЕБНОЕ УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРОВ

Претензия – документ, подтверждающий Ваше намерение взыскать задолженность. При обращении в суд претензия будет доказывать, что вы предприняли меры для соблюдения досудебного порядка урегулирования спора.

#### Предварительные меры по досудебному урегулированию спора:

- если договором предусмотрено урегулирование спора в порядке переговоров, медиации или партисипативной процедуры, в целях последующего избежания возврата судом иска, необходимо предпринять меры для досудебного урегулирования спора;
- если контрагент подпишет акт сверки взаиморасчетов, который будет подтверждать наличие бесспорной задолженности с его стороны, то Вы вправе обратиться к частному нотариусу для совершения исполнительной надписи. Обращение в суд после совершения исполнительной надписи уже не требуется. По истечении 10 рабочих дней, в случае отсутствия возражений со стороны должника, она направляется частному судебному исполнителю для принудительного исполнения.

#### Претензионная работа:

- подготовка юридически грамотной претензии и её отправка по юридическому и фактическому адресу контрагента с уведомлением о вручении.



**Если контрагент не реагирует на претензию и не предпринимает действия по урегулированию спора, следующим шагом является подготовка искового заявления для обращения в суд или арбитраж.**

### 4. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СУДЕ ИЛИ АРБИТРАЖЕ

Споры, связанные с ведением предпринимательской деятельности, рассматриваются в специализированных межрайонных экономических судах, но если в договор включена арбитражная оговорка, то спор подлежит рассмотрению в указанном арбитраже. В случаях несогласия с решением суда первой инстанции Вы вправе обжаловать его в апелляционном порядке. В отдельных случаях возможен кассационный порядок обжалования.

Арбитражное решение также может быть оспорено, ходатайство об отмене решения арбитража подается в соответствующий суд апелляционной инстанции Республики Казахстан. Однако не все решения арбитража могут быть отменены судом, Закон РК «Об арбитраже» содержит исчерпывающий перечень оснований для отмены арбитражных решений.

#### Сроки рассмотрения гражданского дела:

- гражданские дела рассматриваются и разрешаются судом в срок до 2-х месяцев со дня окончания подготовки дела к судебному разбирательству.

#### Государственная пошлина:

- Размер госпошлины меняется в зависимости от вида заявлений. При подаче в суд исковых заявлений имущественного характера государственная пошлина составляет:
  - 1) для физических лиц – 1 % от суммы иска;
  - 2) для юридических лиц – 3 % от суммы иска.

## 5. ПРИНЯТИЕ ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫХ МЕР

В период длительного судебного/арбитражного процесса, недобросовестный партнер может принять меры по выводу своих активов (перевести деньги с расчетного счета, распродать или передать имущество третьим лицам) или перепродаже неоплаченного товара. В целях предотвращения этого, одновременно с подачей искового заявления мы рекомендуем подать в суд ходатайство об обеспечении иска.

## 6. ИСПОЛНЕНИЕ СУДЕБНОГО/АРБИТРАЖНОГО РЕШЕНИЯ

Принятие судебного решения в Вашу пользу – это только половина дела. В случаях когда решение суда/арбитража не исполняется должником добровольно в установленный в нем срок, оно подлежит принудительному исполнению. В целях принудительного исполнения решения суда/арбитража Вам необходимо обратиться в государственный суд с заявлением о выдаче исполнительного листа. После получения исполнительного листа Вы вправе обратиться к частному судебному исполнителю для возбуждения в отношении должника исполнительного производства в целях принудительного исполнения судебного или арбитражного решения.



## «Я убежден, что сельское хозяйство в Казахстане будет успешно развиваться в будущем и что шансы немецких производителей на устойчивый выход на рынок очень высоки»



**Д-р Тобиас Майнелъ,**  
генеральный директор ТОО «Amazone»

**Уважаемый г-н Майнелъ, пожалуйста, представьте Вашу компанию: в каком году Amazone начала свою деятельность в Казахстане? Сколько сотрудников работает в компании и что именно предлагает Ваша компания?**

В 2010 году компания AMAZONEN-WERKE H. Dreyer GmbH & Co. KG решила более активно работать в Казахстане. Для этого было основано представительство, а затем дочернее предприятие ТОО Amazone. Amazone производит широкий спектр сельскохозяйственной техники, как например, полевые опрыскиватели, сеялки, разбрасыватели удобрений и почвообрабатывающее оборудование. Так как все эти машины при эксплуатации подвергаются большой нагрузке, но также становятся все более сложными, качественная консультация и первоклассный сервис

являются основными предпосылками для того, чтобы хорошо позиционироваться на рынке. В ТОО «Amazone» в настоящее время заняты 15 сотрудников в трех офисах в Казахстане, которые не реже одного раза в год проходят обучение в Германии.

**Насколько успешна была деятельность Вашей компании за последние пять лет? Как продвигается сотрудничество с казахстанскими партнерами?**

Благодаря очень хорошему качеству машин и высокому уровню инноваций компания Amazone известна во всем мире. Однако в Казахстане ситуация была другой. В первые несколько лет необходимо было сначала сделать бренд извест-

ным и завоевать доверие клиентов. В течение нескольких лет продажи стабильно растут, а в последнее время очень динамично. Сотрудничество с клиентами и дилерами в Казахстане можно охарактеризовать как очень хорошее. Это результат многолетней работы на местах в регионе.

**Насколько привлекателен сектор сельского хозяйства в Казахстане для немецкого бизнеса? Какие деловые возможности Вы видите для немецких компаний? И к каким рискам Вы советовали бы компаниям, только выходящим на этот рынок, подготовиться?**

Сектор сельского хозяйства Казахстана предлагает очень много хороших возможностей для немецких компаний. С одной стороны, необходимость в модернизации все также остается чрезвычайно высокой, с другой стороны, у немецкой продукции очень хороший имидж. Очень важно ознакомить пользователей с преимуществами современной агротехники для того, чтобы отличаться от конкурентов из СНГ, Северной Америки и Китая. Кроме того, не получится просто продавать продукцию, разработанную для Германии. Требуемые здесь ширина захвата, способ обработки и ежегодные периоды эксплуатации нельзя сравнивать с европейскими условиями. Компания Amazone так успешна в Казахстане, потому что для условий сельского хозяйства на больших площадях в Евразии были заново разработаны или адаптированы специальные машины. Кроме того, необходимо обеспечить очень хороший сервис. Это часто представляет собой большой вызов в казахстанских условиях с невероятными расстояниями между сельхозпредприятиями и очень коротким, но чрезвычайно интенсивным периодом эксплуатации техники. Вот почему мы рекомендуем компаниям-новичкам на рынке стремиться к устойчивому развитию деятельности в Казахстане. Многие конкуренты, которые продавали только технику, не оказывая достаточного обслуживания, сегодня больше не играют никакой роли на рынке.

**Какие вызовы поставил перед Вашей компанией и Вашими казахстанскими партнерами кризис коронавируса? Как Ваша компания их преодолевает?**

Сезон 2020 года, конечно, был большим испытанием из-за пандемии коронавируса и, в нашем случае, из-за рекордов продаж. Свобода передвижения сотрудников была ограничена необходимыми государственными мерами, как раз именно в марте и апреле. Однако решить эту проблему можно было получением специальных разрешений. Мы благодарим Представительство Германской экономики в Центральной Азии, которое оказало нам чрезвычайную поддержку в этом вопросе. Первоначальные проблемы при отправке машин из Германии разрешились через несколько недель. Еще одной проблемой было отсутствие поддержки со стороны сотрудников из Германии. Для разрядки сложившейся ситуации были использованы все возможности современных коммуникационных технологий. В конце концов, сезон 2020 года прошел очень хорошо для TOO Amazone и его клиентов. Причиной этому в значительной степени была невероятная отдача со стороны сотрудников.

**Сельское хозяйство в Казахстане традиционно играет важную роль, даже если его доля в ВВП относительно невысока. Однако с учетом последних событий стратегически повышается роль сельскохозяйственного сектора в обеспечении продовольственной безопасности для собственного населения. Как Вы это оцениваете? Каково нынешнее состояние сельского хозяйства и какое, по Вашему мнению, здесь намечается дальнейшее развитие?**

В ближайшие годы сельскохозяйственный сектор Казахстана будет очень динамично развиваться. Агро-географические условия с очень хорошими почвами здесь определенно имеются. Адаптировав методы земледелия, можно значительно повысить урожайность и выращивать альтернативные культуры. Спрос на сельскохозяйственную продукцию растет во всем мире. Кроме того, благодаря своему расположению в Центральной Азии, у Казахстана в непосредственном соседстве имеется много крупных потребителей. Поэтому я убежден, что сельское хозяйство в Казахстане будет успешно развиваться в будущем и что шансы немецких производителей на устойчивый выход на рынок очень высоки.

**Большое спасибо за интервью!**

**«Мы уверены, что всё наладится, так обычно и бывает. Новый кризис дает и новые возможности. Мы настроены позитивно и делаем то, что получается у нас лучше всего: наши технологии, решения, сервис, качество и надежность»**



**Роман Карл,**

Генеральный директор, ТОО «thyssenkrupp Industrial Solutions Kazakhstan» («тиссенкрупп Индастриал Солюшенс Казахстан»)

**Уважаемый г-н Карл, представьте Вашу компанию: в каком году thyssenkrupp начала свою деятельность в Казахстане? Сколько сотрудников работает в компании и что именно предлагает Ваша компания?**

thyssenkrupp Industrial Solutions (tkIS) входит в глобальную промышленную Группу thyssenkrupp AG и является одним из зарекомендовавших себя изготовителей широкого спектра оборудования для горнодобывающей, цементной и химической промышленности. Компания tkIS представлена на рынке Казахстана и Центральной Азии с 2012 года. И благодаря постоянному присутствию на местном рынке мы предлагаем своим клиентам, наряду с изготовлением нового и модерни-

зацией существующего оборудования, также и поставку запасных частей, и послепродажный сервис. Наш центральный офис расположен в Алматы, а в Экибастузе у нас есть сервисный центр. Сегодня в нашей команде работают более 35 человек, представленных высококвалифицированными инженерами в горнодобывающей промышленности.

**Насколько успешна была деятельность Вашей компании за последние пять лет? Какими достижениями Вы особенно гордитесь?**

За последние пять лет наша компания сделала значительный шаг вперед на местном рынке. Мы зарекомендовали себя как надежный партнер в сфере горного дела и обработки минералов, предоставляем решения для разработки технологической части проекта, подбора оборудования, проектирования, поставок, сервисного и послепродажного обслуживания. В случае подготовки и измельчения руд, содержащих золото, алмазы, медь, платину, никель, цинк и железо, и других твердых ископаемых мы можем предложить высокоэффективное решение, оптимальное для целей проектов. В Казахстане и Центральной Азии мы занимаем лидирующую позицию в области измельчающих валков высокого давления (ИВВД), которые доказали свою эффективность в измельчении минерального сырья. Более того, tkIS на основе 40-летнего опыта в разработке данного оборудования поставил на рынок ИВВД нового поколения, которые более высокотехнологичны, более экономичны, более эффективны и более надежны в использовании.

Одним из наших последних проектов была полная модернизация старого оборудования газоочистки на Павлодарском алюминиевом заводе, в результате которого наша компания внесла большой вклад в улучшение экологической ситуации, и, как следствие, повышение качества жизни и здоровья жителей Павлодара. Таким образом, наша компания также заинтересована в развитии устойчивых экологических проектов.

**Насколько привлекательна казахстанская горнодобывающая отрасль для немецкого бизнеса? Какие деловые возможности Вы видите и какие риски Вы можете назвать?**

Горнодобывающая промышленность – это одна из главных отраслей Казахстана. Немецкие компании уже активно сотрудничают с ключевыми горнодобывающими предприятиями и реализовали ряд проектов республиканского значения. Деловые возможности связаны с несколькими факторами. Во-первых, это постоянное участие государства Казахстана в развитии горнодобывающего сектора и стремление использовать проверенные годами и опытом технологии. Во-вторых, эти технологии тоже не стоят на месте и постоянно развиваются. И немецкие поставщики оборудования могут предложить эти новые технологии. В-третьих, мы, например, проводим технические семинары для обучения и передачи опыта местным специалистам. Это

тоже делают не все компании. В-четвертых, возможности связаны с потребностями, обусловленными самим оборудованием, которое должно постоянно обслуживаться, может ремонтироваться и модернизироваться. И конечно же, в-пятых, деловые возможности заложены в стремлении бизнеса к оптимизации процессов и сокращению расходов.

Из рисков можно отметить общий экономический кризис (в связи с пандемией коронавируса, прим. ред.) и валютные риски на рынке Казахстана и Центральной Азии.

**Какие вызовы поставил перед Вашей компанией и Вашими казахстанскими партнерами кризис коронавируса и как Ваша компания их преодолевает?**

Конечно, кризис коронавируса затронул как и нашу компанию в Казахстане, так и Группу в целом. Возникли ограничения в посещении предприятий наших заказчиков и проведении «живых» деловых встреч. Идет значительная оптимизация и пересмотр расходов на запасные части и сервисное обслуживание. Ситуация с закрытием границ помешала выполнению своевременных поставок, которые были предусмотрены контрактами еще до наступления этой ситуации в мире. Тем не менее, работа велась, мы даже получили заказ от крупнейшего золотодобывающего предприятия. Это была мощная совместная работа в режиме онлайн сотрудников казахстанского офиса, головного офиса в городе Беккум (Германия) и заказчика.

Во время кризиса мы приложили все усилия, знания и ресурсы чтобы поддержать наших заказчиков в сохранении устойчивой и бесперебойной работы предприятий. Что в конечном итоге было положительно оценено и повысило уровень доверия к нам.

Когда мы все должны были перейти на удаленный режим работы, мы приняли эти новые условия. Так как наша цель – обеспечение безопасности и здоровья наших сотрудников в условиях негативного воздействия пандемии. В этих условиях мы смогли сохранить прежний уровень коммуникации и, благодаря сплоченной работе наших локальных высококвалифицированных сервис-инженеров на предприятиях заказчика, были успешно завершены плановые работы по сервисному обслуживанию.

Сегодня, как в офисе, так и на объектах, мы соблюдаем все санитарные требования, предоставляем сотрудникам при необходимости воз-

## ИНТЕРВЬЮ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ НЕМЕЦКИХ КОМПАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ

возможность работать из дома, вести все совещания онлайн. Сотрудники компании адаптировались к новым условиям и, в случае следующего карантина, переход на новый режим не представит никаких затруднений, лишь бы все были здоровы. Как позитивный эффект можем отметить, что удаленный формат работы дал возможность оптимизировать и повысить эффективность работы, внедрив новые инструменты и процессы.

Мы уверены, что всё наладится, так обычно и бывает. Новый кризис дает и новые возможности. Мы настроены позитивно и делаем то, что получается у нас лучше всего: наши технологии, решения, сервис, качество и надежность.

**В связи с экономической рецессией в Казахстане, богатом природными ресурсами, именно горнодобывающей отрасли придаётся снова большее значение по**

**сравнению с добычей нефти и газа. Как Вы это оцениваете, исходя из опыта Вашей компании? Оправданы ли эти надежды?**

Да, мы видим, что пандемия затронула и наших заказчиков. Многие планы были отодвинуты или отложены до улучшения ситуации. Тем не менее, потребность в минеральных ресурсах по миру с каждым годом растет. И Казахстан играет значительную роль в обеспечении такой потребности.

Здесь мы хотим отметить, что сложные времена также показывают потребность в новых – более эффективных и экономичных решениях. Мы со своей стороны всегда открыты и рады оказать поддержку в развитии и внедрении таких решений на основании мирового опыта.

**Большое спасибо за интервью!**



## «Наши клиенты – компании с интересными проектами и задачами. Мы позиционируем себя как партнер в их успешной реализации»



**Айнур Абдина,**  
генеральный директор ТОО  
«C.Spaarmann Kazakhstan».

**Уважаемая г-жа Абдина, пожалуйста, представьте Вашу компанию: когда C. Spaarmann начала свою деятельность в Казахстане? Сколько в компании сотрудников и какие услуги оказывает компания?**

Компания C. Spaarmann Logistics ГмБХ начала свою деятельность в Казахстане в 2006 году. Наша компания прошла долгий путь развития бизнеса в Казахстане, начинали мы с организации международных переездов для иностранных дипломатических миссий. С 2011 года мы активно работаем по двум основным направлениям. Первое – организация международных грузоперевозок для импорта товаров и оборудования из Европы и Китая в Казахстан и страны ЦА и экспорта товаров из Казахстана в страны ЦА. И второе направление – оказание всего комплекса таможенных услуг, наша компания включена в реестр таможенных представителей.

Главной офис компании расположен в

Алматы, также работают филиалы в городах Нур-Султан, Атырау. Но география оказания услуг, во многом благодаря проекту цифровизации таможенного администрирования и наличием своих представителей, охватывает практически все крупные города РК. Симбиоз компетенций в международной логистике и таможенном оформлении очень ценят наши клиенты, так как мы снимаем многие риски, снижаем затраты и находим более выгодные варианты организации логистики для клиента.

Касательно портрета нашего клиента – в основном это малый и средний бизнес из немецкоязычных стран. Они ценят наш опыт и индивидуальный подход. Приятным «бонусом» для них, думаю, также является и возможность получить консультации по таможенному законодательству, логистике, местным особенностям на их родном языке. Межкультурные компетенции очень важны, особенно для компаний, которые только начинают свою деятельность в Казахстане, Центральной Азии. Среди наших клиен-

том мы рады видеть и членов Союза германской экономики в РК, таких как Hörmann, Viessmann, Papenburg, Rödl&Partner и др. Наши клиенты – компании с интересными проектами и задачами. Мы позиционируем себя как партнер в их успешной реализации.

**Насколько успешна была деятельность Вашей компании в Казахстане за последние пять лет? Какими достижениями Вы особенно гордитесь?**

Мы удовлетворены результатами деятельности нашей компании за последние пять лет, динамика положительная, поэтому мы с уверенностью смотрим в будущее. При этом последствия пандемии переживает и наша отрасль, но в этой глобальной ситуации не вижу другого выхода, кроме как быть «оптимистом», делать что должно и нужно в кризисе. За первое полугодие компания показала рост по сравнению с аналогичным периодом 2019 г., так как мы продолжали намеченные проекты и не приостанавливали свою деятельность.

Говоря о достижениях, которыми мы гордимся, я бы назвала наши проекты в области ВИЭ. Мы приняли участие за последние три года в проектах, мощностью 100, 50 и 26 МВт в Карагандинской области в поселках Сарань, Агадырь. В этих проектах мы в полной мере реализовали свои компетенции и как логистический оператор совместно со C. Spaarmann Logistics GmbH, и как таможенный оператор. По этому аспекту последние два проекта были организованы «под ключ», мы успешно реализовали задачи: разработка и оформление образцов товаросопроводительных документов для всех поставщиков; предварительная контрольная проверка всех товаросопроводительных документов согласно правилам импорта перед отправкой грузов из Европы и Китая; координация и коммуникации с поставщиками; оформление экспортного контроля, разрешительных документов КНБ, Министерства информации и общественного развития РК и т.д.; подготовка сертификатов для таможенной очистки груза, контроль условного выпуска; оформление обеспечения таможенных платежей и налогов; содействие при формировании пакета документов для подтверждения таможенной стоимости; контроль возврата денежных средств с депозитного таможенного счета и др. К слову, недавно завершилась камеральная таможенная проверка по одному из крупных проектов, по результатам которой не было выявлено

нарушений таможенного законодательства, что для нас, как таможенного представителя, крайне важно в плане качества предоставленных услуг.

Довольно часто к нам обращаются как к «палочке-выручалочке», когда груз по тем или иным причинам простаивает на СВХ, или сорванные сроки поставок ставят под угрозу весь проект. Эти ситуации – настоящие вызовы для нашей команды, но мы всегда стараемся сделать все, чтобы нивелировать последствия, уменьшить риски и незапланированные затраты, связанные с ошибками планирования, координации в логистике & таможне.

**Насколько привлекательна казахстанская логистическая отрасль для немецких отраслевых компаний? На какие риски нужно обратить особое внимание компаниям, которые только планируют осваивать этот рынок?**

У немцев есть такое выражение как «einen langen Atem haben», т.е. нужно иметь большое терпение при выстраивании бизнеса за рубежом и, в частности, у нас. Рассчитывать на быструю окупаемость инвестиций, быстрый успех не нужно. «Наработка» рынка требует профессионального подхода. Мы очень рады, что наш партнер Казахстанско-Немецкий Университет готовит будущие кадры на логистической отрасли. Мы по мере своих сил также оказываем им поддержку.

**С какими вызовами столкнулась Ваша компания и Ваши казахстанские партнёры в связи с пандемией коронавируса? Насколько меры по закрытию границ затронули деятельность Вашей компании?**

Логистика оказалась в эпицентре пандемии. Без доставки медикаментов, продуктов, оборудования и т.д. ситуация в стране была бы более серьезной. Мы получили всю необходимую поддержку, чтобы продолжить нашу деятельность.

Трудности связаны были с мерами по ограничению международных перевозок с определенными странами, блокпостами, налаживанием бесконтактной передачи документов с партнерами. При всем этом, должна сказать, что время для проведения таможенного оформления, вопреки нашим опасениям, значительно

не увеличилось благодаря тому, что был принят ряд мер, в том числе освобождение от применения форм таможенного контроля при оформлении (таможенный досмотр, экспертиза и контроль таможенной стоимости товара). Переход на удаленный режим работы мы провели достаточно оперативно. Весь документооборот у нас уже был выстроен таким образом, чтобы наши сотрудники в любом месте имели доступ к нашей системе. Что касается последствий пандемии для нашей отрасли, думаю, мы все будем ощущать их еще несколько лет.

Внутри страны были перестроены процессы для электронной подачи документов. Мы получили на всех сотрудников, которые передвигались, разрешения на автомашины. Переход на удаленную работу мы сделали за один день, так как у нас до этого была налажена система удаленного документооборота.

**Какое влияние оказывает реализация проекта «Новый Шёлковый путь» до сегодняшнего момента на Вашу компанию?**

Проект «Новый Шёлковый путь» значительно улучшит транспортные возможности Казахстана, как логистического хаба, благодаря налаженной инфраструктуре. Сейчас мы наблюдаем большие сложности с доставкой грузов из Китая. Рост показывает только рынок контейнерных перевозок. Мы постоянно мониторим ситуацию по автоперевозкам и надеемся на скорое возобновление нормального грузопотока.

**В начале этого проекта руководство страны в 2012 г. поставило перед собой очень амбициозную цель, а именно сделать Казахстан**

**до 2020 года одним из крупных транспортно-логистических хабов на евразийском пространстве. Как Вы считаете, была ли достигнута эта цель?**

Считаю, что наша страна сделала серьезную заявку. Определенная часть грузопотока, которая ранее шла через Владивосток, идет сейчас транзитом через Казахстан. По статистике, которая опубликована на сайте премьер-министра и АО НК «КТЖ», транзитный грузооборот в рамках проекта «Шелковый путь» в РК увеличился в 2020 году на 40% по сравнению с 2019 годом. Цель в процессе, если можно так выразиться.

**Как Вы оцениваете попытки центрально-азиатских соседей, Кыргызстана и Узбекистана, предложить альтернативные транспортные маршруты в обход Казахстана? У Казахстана появились конкуренты?**

Узбекистану удаётся во многом позиционировать себя как конкурента для Казахстана. Но не все так просто. При оценке конкурентоспособности альтернативных маршрутов нужно учитывать несколько факторов: необходимость перегруза, наличие необходимой техники, скорости обработки, смена вида транспорта, связанные со всем этим администрирование и т.д. Если наша страна будет планомерно отслеживать эти моменты, предлагать более интересный сервис, более выгодные сроки, цены, а также выдерживать высокий темп развития и реализации намеченных мероприятий, то в конкурентной борьбе за нами неоспоримые преимущества.

**Большое спасибо за интервью!**

# Политическое и экономическое сотрудничество

---

## **Экономическое и политическое сотрудничество Германия-Казахстан**

### **Представительство германской экономики в Центральной Азии**

Представительство германской экономики в Центральной Азии является зарубежным представительством Объединения торгово-промышленных палат Германии (DINKE) в Центральной Азии, а также частью глобальной сети внешнеторговых палат. С момента своего основания в 1994 году Представительство выступает на стороне интересов немецкой экономики в отношениях с важными политическими и экономическими органами в принимающих странах и обращается с проблемами, пожеланиями и идеями немецких компаний в министерства, государственные административные структуры, отраслевые ассоциации и местные торгово-промышленные палаты. Под брендом услуг DEinternational Представительство поддерживает и сопровождает немецкие компании индивидуально или в составе делегаций при выходе на рынок и расширении их внешнеэкономической деятельности в Казахстане и Узбекистане.

### **Союз германской экономики в Республике Казахстан**

Союз германской экономики в Республике Казахстан (VDW) – это добровольное объединение немецких фирм и организаций, которые активно участвуют в экономических отношениях с Казахстаном и в большинстве случаев представлены в Казахстане. VDW представляет интересы немецкого бизнеса в экономических и политических органах в Казахстане и Германии.

### **Германо-казахстанская правительственная группа по экономике и торговле**

Правительственная рабочая группа по экономике и торговле – это формат регулярных двусторонних встреч, в рамках которых происходит обсуждение и содействие в расширении сотрудничества между обоими государствами в таких сферах, как экономика, промышленность, торговля, технологии, инновации и энергетика. Сопредседателем со стороны Германии является д-р Экхард Франц, руководитель департамента внешнеэкономической политики Федерального министерства экономики и энергетики. С казахстанской стороны в прошлом году сопредседателем стал вице-министр иностранных дел. Заседания правительственной группы проводятся один раз в год поочередно в Казахстане и Германии.

### **Правительственная рабочая группа по сотрудничеству с немецкими инвесторами**

Правительственная группа по продвижению германо-казахстанского инвестиционного сотрудничества была создана после официального визита Президента Республики Казахстан Касым-Жомарта Токаева в Германию в декабре 2019 года. В его состав входят представители министерств и

административных управлений, занимающихся инвестиционными вопросами, во главе с заместителем премьер-министра Романом Склярком. Целью является продвижение германо-казахстанского инвестиционного сотрудничества, предложение государственных мер по продвижению инвестиций и оказание оперативной помощи на государственном уровне в случае трудностей с реализацией.

### **Германо-казахстанский экономический совет по стратегическому сотрудничеству**

Германо-казахстанский экономический совет по стратегическому сотрудничеству работает с 01.10.2010 года. В нем участвуют банки и предприятия. Совет возглавляют Нико Варбановф, Глава отдела развития международного бизнеса Deutsche Bahn AG и председатель правления DB Engineering & Consulting GmbH и Тимур Кулибаев, председатель президиума Национальной палаты предпринимателей Атамекен. В цели экономического совета входит определение возможностей сотрудничества и проведение конкретных проектов. Заседания совета проходят дважды в год, поочередно в Казахстане и в Германии.

### **Восточный комитет германской экономики**

Восточный комитет германской экономики – это главная региональная инициатива немецкого бизнеса для 29 стран Центральной Европы, Восточной и Юго-Восточной Европы, Южного Кавказа и Центральной Азии. Комитет был создан в мае 2018 года в результате слияния Восточного комитета (основан в 1952 году) и Восточноевропейской ассоциации немецкого бизнеса (основан в 1989 году). Он поддерживается шестью ведущими немецкими бизнес-ассоциациями и насчитывает около 350 компаний-членов. Комитет оказывает членам поддержку в проектах, в установлении контактов и в вопросах выхода на рынок. В тесном сотрудничестве с федеральным правительством и правительствами стран-партнеров Восточный комитет германской экономики работает над устранением торговых барьеров и улучшением экономических рамочных условий в регионе.

### **Берлинский Евразийский клуб**

Берлинский Евразийский клуб (БЕК) был основан в феврале 2012 года в Берлине по инициативе Первого Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева и бывшего министра иностранных дел Ханса-Дитриха Геншера. Это диалоговая платформа для продвижения политического диалога и экономических отношений между Германией и ЕС, Казахстаном и Центральной Азией. Деятельность БЕК координируется Посольством Республики Казахстан в Германии и его партнером по сотрудничеству Восточным комитетом германской экономики. Заседания, в которых принимают участие заинтересованные политики, предприниматели и ученые, проходят три раза в год поочередно в трех городах – Нур-Султане, Брюсселе и Берлине. В содержательной части деятельность клуба посвящена отношениям между Казахстаном и Германией, ЕС и Центральной Азией, стратегии модернизации и развитию Казахстана, его геополитическому значению в вопросах безопасности и развития в Евразии, а также евразийской экономической интеграции.

### **Программа повышения квалификации менеджеров Федерального министерства экономики и энергетики Германии**

В рамках программы повышения квалификации менеджеров с 2004 года около 600 менеджеров среднего звена из Казахстана были приглашены на практику в Германию для поддержания прямых контактов между германскими и казахстанскими предприятиями.

### СОГЛАШЕНИЯ С ГЕРМАНИЕЙ

**Соглашение об инвестициях:** подписано 22.09.1992 года, в силе с 10.05.1995 года.

**Соглашение об устранении двойного налогообложения:** подписано 26.11.1997 года, в силе с 21.12.1998 года.

**Соглашение о партнерстве в сырьевой, промышленной и технологической сферах:** подписано 08.02.2012 года.

### СОГЛАШЕНИЯ С ЕС

**Соглашение о партнерстве и кооперации с ЕС:** Соглашение в силе с 01.07.1999 года. 21.12.2015 года в Астане (сегодня г. Нур-Султан) было подписано расширенное Соглашение о партнерстве и кооперации.

### ЧЛЕНСТВО В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЯХ

Азиатский банк развития (АБР; [www.adb.org](http://www.adb.org)), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР; [www.ebrd.com](http://www.ebrd.com)), Международный валютный фонд (МВФ; [www.imf.org](http://www.imf.org)), Содружество Независимых Государств (СНГ; [cis.minsk.by](http://cis.minsk.by)), Евразийский экономический союз (ЕАСЭ; [www.eaeunion.org](http://www.eaeunion.org)), Евразийский банк развития (ЕБР; <https://eabr.org>), Организация Объединенных Наций (ООН; [www.un.org](http://www.un.org)), Всемирный Банк ([www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)), Организация по Безопасности и Сотрудничеству в Европе (ОБСЕ; [www.osce.org](http://www.osce.org)), Шанхайская организация безопасности (ШОС; [www.sectesco.org](http://www.sectesco.org)), Организация диалога о коллективной безопасности ([www.odkb-csto.org](http://www.odkb-csto.org)), Исламский банк развития (ИБР; [www.isdb.org](http://www.isdb.org)), Всемирная торговая организация (ВТО; [www.wto.org](http://www.wto.org)), Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АБИИ; [www.aiib.org](http://www.aiib.org))

# ВАЖНЫЕ АДРЕСА

## Контакты министерств и комитетов в их подчинении, выборка

По состоянию на июль 2020 г.

№	Наименование	Адрес	Телефон, E-Mail, Веб-сайт
1	Министерство иностранных дел Республики Казахстан	г. Нур-Султан, ул. Кунаева, зд. 31	+7 (7172) 72 05 17, 72 01 14, 72 05 13 E-mail: mfa@mfa.kz gov.kz/memleket/entities/mfa
	Комитет по инвестициям	г. Нур-Султан, пр. Мәңгілік Ел, 55/15, блок С2.3, 3 этаж	+7 (7172) 983 624 E-mail: cominvestrk@mfa.kz gov.kz/memleket/entities/invest
2	Министерство внутренних дел Республики Казахстан	г. Нур-Султан, пр. Тауелсиздик, 1	Канцелярия: +7 (7172) 72 22 31 E-mail: kense@mvd.kz gov.kz/memleket/entities/qriim
	Комитет миграционной службы	г. Нур-Султан, пр. Тауелсиздик, 1/1	Канцелярия: +7 (7172) 72 26 20, 72 25 50 Приемная: +7 (7172) 71 51 31 gov.kz/memleket/entities/migration
3	Министерство сельского хозяйства	г. Нур-Султан, ул. Кенесары, 36	Канцелярия: +7 (7172) 555 763 gov.kz/memleket/entities/moa
	Комитет по управлению земельными ресурсами	г. Нур-Султан, пр. Мәңгілік Ел, 8, подъезд №10	+7 (7172) 74 27 60 gov.kz/memleket/entities/land
	Комитет ветеринарного контроля и надзора	г. Нур-Султан, ул. Кенесары, 36	+7 (7172) 55 58 15 gov.kz/memleket/entities/vetcontrol
	Комитет государственной инспекции в агропромышленном комплексе	г. Нур-Султан, ул. Кенесары, 36	+7 (7172) 55 58 85 gov.kz/memleket/entities/agroindust
4	Министерство индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан	г. Нур-Султан, пр. Кабанбай батыра 32/1	+7 (7172) 983 444 E-mail: miid@miid.gov.kz gov.kz/memleket/entities/miid
	Комитет индустриального развития и промышленной безопасности	г. Нур-Султан, пр. Кабанбай батыра 32/1	+7 (7172) 75 48 66 gov.kz/memleket/entities/comprom
	Комитет транспорта	г. Нур-Султан, пр. Кабанбай батыра, 32/1	+7 (7172) 98 35 00 gov.kz/memleket/entities/transport
	Комитет по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства	г. Нур-Султан, пр. Мәңгілік Ел, 8, подъезд №10	+7(7172) 74 15 32 gov.kz/memleket/entities/kds
5	Министерство финансов Республики Казахстан	г. Нур-Султан, пр. Мәңгілік Ел, 8, подъезд №4	Приемная: +7 7172 75 02 87 Канцелярия: +7 7172 75 04 71, 75 04 89 Факс: +7 7172 75 03 52 gov.kz/memleket/entities/minfin

## ВАЖНЫЕ АДРЕСА

№	Наименование	Адрес	Телефон, E-Mail, Веб-сайт
6	Министерство национальной экономики Республики Казахстан	г. Нур-Султан, пр. Мәңгілік Ел, 8, подъезд №7, Дом министерств	+7 (7172) 74 37 98, 74 32 91, 74 35 12, 74 38-01, 74 30 33, 74 31 81, 74 32 01, 74 35 55 E-mail: info@economy.gov.kz gov.kz/memleket/entities/economy
7	Министерство энергетики Республики Казахстан	г. Нур-Султан, пр. Кабанбай батыра 19, Блок А	Канцелярия: +7 (7172) 78 69 81, 78 69 71, 78 69 61, 78 69 31, 74 08 44. E-mail: kence@energo.gov.kz Консультации по вопросам приема граждан и рассмотрения обращений: +7 (7172) 78 69 61, 78 68 08 (по приему граждан), 78 68 61 (по обращениям) gov.kz/memleket/entities/energo
8	Министерство торговли и интеграции Республики Казахстан	г. Нур-Султан, Есильский район, пр. Мәңгілік Ел, 8, Дом министерств, подъезд №7	+7 (7172) 74 91 09 (приемная) gov.kz/memleket/entities/mti
9	Министерство экологии, геологии и природных ресурсов Республики Казахстан	г. Нур-Султан, ул. Мәңгілік Ел, 8, "Дом Министерств", подъезд №14	Канцелярия: +7 (7172) 74 08 44 gov.kz/memleket/entities/ecogeo

### Контакты органов местного государственного управления - администраций (акиматов) областей и городов республиканского значения

№	Наименование	Адрес	Телефон, E-Mail, Веб-сайт
1	Акимат Ақмолинской области	г. Кокшетау, ул. Абая, 83	+7 (7162) 29 72 00 www.gov.kz/memleket/entities/aqmola
2	Акимат Ақтөбінской области	г. Ақтобе, пр. Абылхайыр хана, 40	+7 (7132) 93 20 64 http://aktobe.gov.kz/ru
3	Акимат Алматынської области	г. Талдықорған, пр. Нурсултана Назарбаева, 38	+7 (7282) 24 82 01 http://zhetysu.gov.kz/ru/
4	Акимат Атырауской области	г. Атырау, ул. Айтеке би, 77	+7 (7122) 354 092 http://www.atyrau.gov.kz
5	Акимат Восточно-Казахстанской области	г. Усть-Каменогорск, ул. М. Горького, 40	+7 (7232) 57 85 80 akimvko.gov.kz
6	Акимат Жамбылской области	г. Тараз, ул. Абая, 125	+7 (7262) 43 18 22 https://www.zhambyl.gov.kz/
7	Акимат Западно-Казахстанской области	г. Уральск, пр. Нурсултана Назарбаева, 179	+7 (7112) 51 08 82 bko.gov.kz
8	Акимат Карагандинской области	г. Караганда, ул. Алиханова, 13	+7 (7212) 501515 (вн. 6701) karaganda-region.gov.kz
9	Акимат Костанайской области	г. Костанай, пр. Аль-Фараби, 66	+7 (7142) 575 002 https://www.gov.kz/memleket/entities/kostanay
10	Акимат Кызылординской области	г. Кызылорда, ул. Бейбарыс султан, 1	+7 (7242) 60 55 11, 40 11 91 https://gov.egov.kz/memleket/entities/kyzylorda
11	Акимат Мангистауской области	г. Актау, 14 мкр., здание № 1	+7 (7292) 43 71 18 http://www.mangystau.gov.kz



№	Наименование	Адрес	Телефон, E-Mail, Веб-сайт
12	Акимат Туркестанской области	г. Туркестан, ул. Амир Темир, 28	+7 (72533) 5 96 54 turkistan.gov.kz/ru/
13	Акимат Северо-Казахстанской области	г. Петропавловск, ул. Конституции Казахстана, 58	+7 (7152) 46 42 70 http://www.sko.gov.kz
14	Акимат Павлодарской области	г. Павлодар, ул. Сатпаева, 49	+7 (7182) 32 34 22 www.pavlodar.gov.kz
15	Акимат г. Нур-Султан	г. Нур-Султан, ул. Бейбитшилик, 11	+7 (7172) 55 64 01 http://www.astana.gov.kz
16	Акимат г. Алматы	г. Алматы, площадь Республики, 4	+7 (727) 338 33 88 http://almaty.gov.kz/
17	Акимат г. Шымкент	г. Шымкент, пр. Нурсултана Назарбаева, 10	+7 (7252) 24 71 30, 24 71 50, 56 77 02 https://www.gov.kz/memleket/entities/shymkent

**Финансовые, инвестиционные агентства и предпринимательские ассоциации**

№	Наименование	Адрес	Телефон, E-Mail, Веб-сайт
1	Национальный банк Казахстана	г. Нур-Султан, пр. Мәңгілік Ел, 57«А»	+7 (717) 277 55 77 Справочная служба: +7 (717) 277 56 36 https://nationalbank.kz/
2	Агентство Республики Казахстан по урегулированию и развитию финансового рынка	г. Алматы, микрорайон "Коктем-3", дом 21	Справочная служба: +7 (727) 2619 200 Факс: +7 (727) 2440 282 E-mail: info@finreg.kz https://finreg.kz/
3	Казахстанская фондовая биржа KASE	г. Алматы, ул. Байзакова, 280, северная башня МФК "Almaty Towers"	+7 (727) 237 53 00 Факс: +7 (727) 296 64 02 E-mail: support@kase.kz https://kase.kz/en/
4	Международный финансовый центр «Астана» (МФЦА)	г. Нур-Султан, пр. Мәңгілік Ел, 55/18, павильон С-3.3	+7 800 080 08 01 E-mail: info@aifc.kz https://aifc.kz/
5	Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен»	Г. Нур-Султан, ул. Кунаева, 8, АЗ "Изумрудный квартал", блок "Б", 26 этаж	Приемная: +7(7172) 919 300 Факс: +7(7172) 919 393 Канцелярия: +7(7172) 919 390 Бесплатно по всему Казахстану: 1432 E-mail: info@atameken.kz https://atameken.kz/
6	АО "Национальная компания "KAZAKH INVEST"	г. Нур-Султан, Проспект Мәңгілік Ел, 55/15	+7 7172 620 620 +7 7172 620 627 E-mail: info@invest.gov.kz https://invest.gov.kz/
7	Веб-портал Государственные закупки Республики Казахстан		+7-800-080-34-37 (бесплатно по РК) E-mail: support@ecc.kz https://egov.kz/cms/ru/articles/economics/procurement_portal https://www.goszakup.gov.kz/

# ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

---

Germany Trade & Invest  
Офис в Алматы  
Бизнес-центр »Koktem Square«  
Бостандыкский район  
Мкр. Коктем-1, дом 15 А  
050040 Алматы, Казахстан  
Автор и контактное лицо: Ян Трибель  
тел.: +7 727 356 10 61  
jan.triebel@gtai.de  
www.gtai.de

Представительство Германской экономики в  
Центральной Азии  
Бизнес-центр »Koktem Square«  
Бостандыкский район  
Мкр. Коктем-1, дом 15 А  
050040 Алматы, Казахстан  
тел.: +7 727 356 10 61 bis 66  
info@ahk-za.kz  
www.zentralasien.ahk.de

Концепция и интервью: Представительство  
Германской экономики в Центральной Азии  
Перевод: Ольга Петренко, Батима Мамбеталина  
Редакторы: Инна Ширли, Ховсеп Восканян

Подписано в печать: 31.08.2020

Дизайн и верстка:  
Журнал «EURO-ASIA»  
St.-Barbara-Ring 15  
04416 Markkleeberg  
Т +49 (0)341 46 17 84 8  
info@eurasia-road.de  
www.eurasia-road.de

Главный редактор: Марат Абишев  
Выпускающий редактор: Елена Иноземцева  
Контактное лицо: Александр Штайнбрехер  
Дизайн: Фарход Махкамов

Размножение или частичное копирование  
материала разрешается только с письменного  
согласия со стороны Germany Trade and Invest  
или Представительства Германской экономики в  
Центральной Азии. Мы не несём ответственности  
за содержание.

Авторские права на использование фотографий  
Pixabay.de

# RSP International

Мы предлагаем Вам полный спектр услуг в области международных юридических и налоговых консультаций, бухгалтерского учета и аудита на территории Восточной Европы и Центральной Азии.

**RSP**  
International

Мы – Ваш надежный партнер в вопросах права, налогов, аудита и управленческого консультирования на всех этапах: начиная с сопровождения вступления на рынок, а также текущее консультирование деятельности локальной дочерней структуры или обособленного подразделения. На этапе подготовки начала деятельности мы, по Вашему желанию, можем предоставить юридического представителя на месте, а также предложить временное решение для регистрации юридического адреса или офиса.

В нашей деятельности мы полностью ориентированы на результат. Наша команда состоит из высококвалифицированных консультантов с большим опытом работы. Консультируя по вопросам применения местного законодательства, мы всегда исходим из принципа целесообразности и оптимизации Вашей деятельности с учетом норм иностранного права.

Мы обеспечиваем квалифицированное сопровождение Вашей деятельности на территориях государств со сложной нормативно-правовой средой и гарантируем безопасность Ваших инвестиций на всех этапах деятельности как внутри страны, так и за ее пределами.

Открытое не так давно наше бюро в Ташкенте предлагает Вам профессиональную поддержку в условиях предоставляющего широкие возможности узбекского рынка.

**Наши офисы: Алматы - Берлин - Варшава - Вена - Минск - Москва - Санкт-Петербург – Ташкент**  
**Наши контактные данные: бизнес центр «Кулан», пр. Достык 188, офис 703, 050051**  
**г. Алматы, Казахстан**  
**мобильный: + 7 702 2167116, факс: +7 (727) 259 91 64**  
**E-Mail: nikolai.knorr@rsp-i.com**

# Rödl & Partner

## ВПЕРЕД!

Наши клиенты доверяют нашим коллегам по всему миру: 5120 юристов, адвокатов, специалистов в области налогов, бизнеса и ИТ, а также аудиторов оказывают консультации в 109 офисах в 49 странах.

В наших офисах в Алматы и Ташкенте вместе с командой опытных специалистов, говорящих на разных языках, мы консультируем наших клиентов по всем вопросам инвестиций и проектов двух важнейших рынков Центральной Азии.

### Контактное лицо

Д-р Андреас Кнауль LL.M., d.i.a.p. (E.N.A.)  
Адвокат, партнер  
Управляющий партнер по России и Центральной Азии

T +7 495 933 5120  
andreas.knaul@roedl.com

Михаэль Квиринг  
Адвокат, партнер  
Управляющий партнер по Центральной Азии

T +7 727 356 0655  
michael.quiring@roedl.com



**VDW**

Verband der Deutschen  
Wirtschaft in der  
Republik Kasachstan

**INFORMATIONEN. KONTAKTE. BETREUUNG.  
ИНФОРМАЦИЯ. КОНТАКТЫ. ПОДДЕРЖКА.**

**Ihr Mitgliederverband in Kasachstan.**

**Ваш союз в Казахстане.**

**Ihr Partner in Kasachstan.**

**Ваш партнёр в Казахстане.**

Verband der Deutschen Wirtschaft  
in der Republik Kasachstan (VDW)  
050040 Almaty, Republik Kasachstan  
Mkr. Koktem-1, d. 15 A Businesszentrum  
«Koktem Square»

Tel.: +7 727 356 10 61 -65 / Fax: +7 727 356 10 66

E-Mail: [vdw@ahk-za.kz](mailto:vdw@ahk-za.kz)

Web: [www.zentralasien.ahk.de](http://www.zentralasien.ahk.de)