



В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ ЧАСТНОГО СЕКТОРА

Руководство По Политике



Привлечение
инвестиций в
производственно-
сбытовую цепочку
агропромышленного
комплекса
Казахстана

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ

ОЭСР представляет собой уникальную площадку, позволяющую государствам совместно решать экономические, социальные и экологические проблемы глобализации. ОЭСР – одна из тех, кто стремится понять новые явления и проблемы и помочь правительствам выработать меры по их разрешению, например, в таких областях, как корпоративное управление, информационная экономика и проблемы старения населения. Организация экономического сотрудничества и развития дает государствам возможность сравнить политический опыт, найти пути решения общих проблем, определить надлежащие методы работы и координировать внутреннюю и внешнюю политику.

К числу стран-участниц ОЭСР относятся: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Израиль, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Корея, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Словацкая Республика, Словения, США, Турция, Финляндия, Франция, Чешская Республика, Чили, Швейцария, Швеция, Эстония и Япония. Европейский союз принимает участие в работе ОЭСР.

www.oecd.org

ПРОГРАММА ОЭСР ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН ЕВРАЗИИ

Программа ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии была запущена в 2008 году в целях ускорения проведения экономических реформ и улучшения делового климата для обеспечения устойчивого экономического роста и занятости в двух регионах: Центральная Азия (Афганистан, Казахстан, Кыргызская Республика, Монголия, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан) и Восточная Европа и Закавказье (Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Республика Молдова и Украина).

www.oecd.org/daf/psd/eurasia

Контактное лицо:

Антонио Сомма

Руководитель Программы

Программа ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии

РУКОВОДСТВО ПО ПОЛИТИКЕ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ ЧАСТНОГО СЕКТОРА

Привлечение инвестиций в производственно-сбытовую цепочку агропромышленного комплекса Казахстана

- ФАЗА II ПРОЕКТА «СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ОТРАСЛЕВОЙ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАЗАХСТАНА» -

ЯНВАРЬ 2013 ГОДА

Настоящий документ и любая приведенная в нем карта не ограничивает статуса или суверенитета над любой изображенной на ней территорией, а также не затрагивает вопроса международных границ и названия любой территории, города или местности.

Инициатива ОЭСР по странам Центральной Азии

Инициатива ОЭСР по странам Центральной Азии, запущенная в ноябре 2008 года, входит в Программу ОЭСР по странам Центральной Азии. Ее цель заключается в оказании содействия экономическому росту в Афганистане, Казахстане, Кыргызской Республике, Монголии, Таджикистане, Туркменистане и Узбекистане, а также в обмене знаниями, опытом и наработками со странами-участницами ОЭСР для создания благоприятного инвестиционного климата, повышения производительности труда, усиления поддержки предпринимательства, развития частного сектора и построения экономики знаний, что позволило бы укрепить отраслевую конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность в регионе. Принятый в этой связи подход включает как региональную составляющую, предусматривающую диалог с коллегами из других стран и наращивание потенциала, так и национальный компонент, заключающийся в оказании поддержки в проведении ряда приоритетных реформ. Помимо этого, проводится отраслевой анализ, в рамках которого формулируются целевые политические меры и стратегии, необходимые на отраслевом уровне. В ходе реализации программы государственные органы, частный сектор и гражданское общество вышеуказанных стран взаимодействуют друг с другом и способствуют проведению политических мер и определению основных препятствий для повышения отраслевой конкурентоспособности.

ПРЕДИСЛОВИЕ

С 2009 года Программа ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии оказывала поддержку Правительству Республики Казахстан в диверсификации экономики в рамках проекта «Стратегия повышения отраслевой конкурентоспособности». Настоящее руководство стало итогом реализации второй фазы проекта и содержит рекомендации по усилению эффективности политических мер, применяемых для привлечения инвестиций и улучшения инвестиционного климата в стране. Рекомендации, подготовленные изначально для производственно-сбытовой цепочки агропромышленного комплекса, могут быть успешно осуществлены и применительно к другим отраслям казахской экономики.

С самого начала проекта ОЭСР привлекала представителей Правительства Республики Казахстан, частных иностранных и отечественных предприятий, деловых ассоциаций, международных организаций и гражданского общества к выявлению основных политических препятствий, определению приоритетных и наиболее оптимальных вариантов государственной политики, а также к составлению рекомендаций и плана их реализации.

Проект осуществляется совместно с Правительством Республики Казахстан, в том числе с Министерством индустрии и новых технологий, и софинансируется Европейским союзом.

ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Настоящее руководство стало итогом работы, проведенной в рамках Программы ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии под руководством Управляющего комитета Инициативы по странам Центральной Азии совместно с Правительством Республики Казахстан при участии частного сектора страны.

Содействие в подготовке данного доклада оказали представители аппарата премьер-министра и заместителя министра, ряд министерств, государственных ведомств, деловых объединений и частных предприятий Казахстана. Среди них:

- Его превосходительство заместитель премьер-министра и министр индустрии и новых технологий Асет Исекешев, вице-министр индустрии и новых технологий Альберт Рау, экс-председатель Комитета по инвестициям Асылхан Сериков, исполняющий обязанности главы Комитета по инвестициям Ерлан Хаиров, исполняющий обязанности начальника управления в составе Комитета по инвестициям Ерлан Зейнешев.
- Заместитель председателя правления АО «Казнекс Инвест» Кайрат Карманов, экс-заместитель председателя правления АО «Казнекс Инвест» Ален Искаков, управляющий директор АО «Казнекс Инвест» Ардак Досанов.
- Представители Национального аналитического центра: Аида Уразалиева.
- Представители государственного сектора, принявшие участие в Рабочей группе по инвестиционной политике и привлечению капиталовложений: вице-министр индустрии и новых технологий и председатель Рабочей

группы Альберт Рау, директор департамента в составе ТОО «Саук-Казына Инвест» Орал Алмухамбетов, региональный директор по Европе АО «Казнекс Инвест» Нуриддин Аманкул, экс-глава департамента в составе Казахстанского института развития индустрии Хамит Амергужин, директор Департамента внешнеэкономической политики Министерства иностранных дел Серик Амиров, региональный директор АО «Казнекс Инвест» Алтынай Арапова, старший эксперт Министерства экономического развития и торговли Ж. Ашимова, эксперт Комитета по инвестициям Министерства индустрии и новых технологий Динара Асылбек, специалист Службы координации региональных подразделений АО «Казнекс Инвест» Еркебулан Атымтай, заместитель директора Департамента инвестиционной политики Министерства экономического развития и торговли Нурым Аязбаев, региональный директор АО «Казнекс Инвест» Ерлан Байдаулет, региональный директор АО «Казнекс Инвест» Мархаббат Балгабай, менеджер по вопросам отраслевого развития АО «Казнекс Инвест» Аида Бапахова, первый секретарь Министерства иностранных дел Алкен Бисеков, экс-менеджер Службы по Ближнему Востоку АО «Казнекс Инвест» Абилкаир Болатбаев, эксперт Комитета технического регулирования и метрологии Министерства индустрии и новых технологий Болат Боялиев, исполняющий обязанности главы Центра в составе АО «Казахстанский институт развития индустрии» Асия Бояндинова, эксперт Департамента инвестиционной политики Министерства экономического развития и торговли Асем Даутова, управляющий директор АО «Казнекс Инвест» Ардак Досанов, заместитель председателя Комитета технического регулирования и метрологии Министерства индустрии и новых технологий Галымжан Дугалов, ведущий специалист по вопросам отраслевого развития АО «Казнекс Инвест» Руслан Джумагалиев, начальник Службы координации региональных подразделений АО «Казнекс Инвест» Алибек Исабеков, генеральный директор ТОО «Самрук-Казына Инвест» Диас Искаков, экс-заместитель председателя правления АО «Казнекс Инвест» Ален Искаков, начальник

управления в составе Министерства иностранных дел Айдарбек Кабулбеков, заместитель председателя правления АО «Казнекс Инвест» Кайрат Карманов, стажер Министерства индустрии и новых технологий Раушан Казтаева, заместитель председателя Комитета технического регулирования и метрологии Министерства индустрии и новых технологий Шынар Казыбаева, исполняющий обязанности председателя Комитета по инвестициям Министерства индустрии и новых технологий Ерлан Хаиров, начальник Управления по инвестиционной политике и финансовым инструментам Министерства сельского хозяйства Азамат Хамиев, стажер АО «Казнекс Инвест» Айжан Кудикенова, начальник управления в составе Комитета по торговле Министерства экономического развития и торговли Салтанат Кузганова, ведущий эксперт Комитета по торговле Министерства экономического развития и торговли Асель Нурахметова, экс-председатель Комитета по инвестициям Министерства индустрии и новых технологий Асылхан Сериков, специалист Службы координации региональных подразделений АО «Казнекс Инвест» Алтынбек Шаландиев, эксперт Департамента инвестиционной политики Министерства экономического развития и торговли Асель Сугурбаева, экс-менеджер Службы по странам Европы АО «Казнекс Инвест» Бекжан Толыбай, директор Департамента инвестиционной политики Министерства экономического развития и торговли Куат Тумабаев, менеджер АО «Национальный аналитический центр» Аида Уразалиева, исполняющий обязанности начальника управления в составе Комитета по инвестициям Министерства индустрии и новых технологий Ерлан Зейнешев.

- Представители частного сектора и международных организаций, принявшие участие в Рабочей группе по инвестиционной политике и привлечению капиталовложений: руководитель по вопросам экономической/энергетической политики в составе Политической секции Посольства Великобритании Лейла Абсеметова, координатор Немецкого общества по международному сотрудничеству (GIZ) в Казахстане

Нургул Айдабулова, руководитель по вопросам региональной энергетической политики Посольства Великобритании Джонатан Кук, служащий Посольства Великобритании и член делегации ОЭСР Марни Крэйни, руководитель проекта и член делегации ЕС Александр Даррас, партнер «Ernst and Young» в Казахстане Ерлан Досымбеков, заместитель исполнительного директора Международного научно-технического центра Майкл Эйник, бренд-менеджер «Diageo» Дан Еначеску, руководитель Торговой секции делегации ЕС Муштак Хусейн, исполнительный директор Мясо-молочного союза Казахстана Абжапар Иса, заместитель генерального директора ТОО «Metro Cash & Carry» Ерлан Искаков, старший координатор Международного научно-технического центра Джеймс Джубили, руководитель программы Международного научно-технического центра Михаил Коротков, помощник директора по маркетингу и развитию бизнеса «Ernst and Young» Наталья Козленкова, руководитель оперативного отдела и член делегации ЕС Рене Малли, партнер по аудиту ТОО «КПМГ Аудит» Алла Нигай, генеральный менеджер по электронной коммерции «Royal Ahold» Рой Пертикуччи, директор операционного отдела и член Совета директоров «Metro Cash & Carry» в Казахстане Михай Попа, ассистент Торговой секции делегации ЕС Джулиано Кварони, директор по бизнес-аналитике «Royal Ahold» Милан Вадхер.

- Ценный вклад внесли отраслевые эксперты: директор АО «Холдинг КазЭкспортАстык» Игорь Ермоленко, исполнительный директор Мясо-молочного союза Казахстана Абжапар Иса, заместитель генерального директора «METRO Cash & Carry» в Казахстане Ерлан Искаков, партнер ТОО «КПМГ Аудит» Алла Нигай, главный редактор «Rynek Spożywczy» Лукаш Степняк.
- Делегация Европейского союза в Республике Казахстан выступила спонсором проекта и взяла на себя важные функции по руководству и поддержке: Ее превосходительство посол и глава делегации Орелия Буше, руководитель оперативного отдела Рене Малли, руководитель проекта Александр Даррас, экс-глава Торговой секции Муштак Хуссейн.

- Сопредседатели Инициативы ОЭСР по странам Центральной Азии: Франция (Ее превосходительство посол и постоянный представитель Франции в ОЭСР Паскаль Андреани) и Европейский союз (Ее превосходительство посол и постоянный представитель Европейского союза в ОЭСР Мария Франческа Спатолистано).

Настоящий доклад составлен под руководством начальника Управления по финансовым вопросам и делам предприятий Кэролин Эрвин (ОЭСР, DAF), начальника Отдела по развитию частного сектора Энтони О'Салливана (ОЭСР, DAF), советника в составе Отдела по развитию частного сектора Елены Митевой (ОЭСР, DAF) и руководителя Программы по повышению конкурентоспособности стран Евразии Антонио Сомма.

Подготовил руководство политический аналитик Хендрик Боссхаммер. Важные сведения и замечания предоставил совет рецензентов, а именно: приглашенный консультант ОЭСР Паоло Вентурини, старший политический аналитик ОЭСР по сельскому хозяйству Линда Фулпони, политический аналитик ОЭСР Андерс Йонссон, руководитель проекта ОЭСР Жан-Франсуа Лянжелле, партнер ТОО «КПМГ Аудит» Алла Нигай, политический аналитик ОЭСР Лоренцо Павоне и стажер ОЭСР Ольга Олсон.

За редактирование и подготовку к печати отвечали Антонио Сомма, Жан-Франсуа Лянжелле, Хендрик Боссхаммер, Майкл Сайкс, Ванесса Валле и Джорджия Хьюитт.

Региональное содействие в Казахстане оказала местный консультант и советник заместителя премьер-министра Динара Искакова.

Неоценимое содействие оказали Анна Шахтактинская, Йоланта Хмелик, Элизабетта Да Прати, Орла Халлидей, Рената Хеллиот-Таварес и Линн Уитни (Управление по финансовым вопросам и делам предприятий).

СОДЕРЖАНИЕ

СОКРАЩЕНИЯ И УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ	15
КРАТКИЙ ОБЗОР	17
ВВЕДЕНИЕ	25

ЧАСТЬ I

ВВЕДЕНИЕ В ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА ОТРАСЛЕВОМ УРОВНЕ

ГЛАВА 1: ОБОСНОВАНИЕ ОТРАСЛЕВОГО ПОДХОДА К ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ	29
--	----

ПИИ способны во многом определять экономическое развитие, занятость и конкурентоспособность экономики	29
Казахстан уже привлекает ПИИ, однако преимущественно в добывающую промышленность.....	29
Отраслевой подход к привлечению инвестиций поможет Казахстану увеличить приток ПИИ в недобывающий сектор экономики.....	30

ГЛАВА 2: МЕТОДИКА РЕАЛИЗАЦИИ ОТРАСЛЕВОГО ПОДХОДА К ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ	31
--	----

Основы стратегии привлечения и упрощения инвестиций включают все существенные элементы, стимулирующие приток ПИИ.....	31
Методика привлечения инвестиций в отрасль может быть основана на пятиэтапном подходе.....	36
Оптимизация организационной структуры и отраслевая специализация могут способствовать успешному привлечению инвестиций	39

ЧАСТЬ II

ПРИМЕНЕНИЕ К ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ЦЕПОЧКЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА

ГЛАВА 3: АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС КАК ПИЛОТНАЯ ОТРАСЛЬ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ45

Несмотря на некоторые отраслевые
препятствия, агропромышленный комплекс
Казахстана демонстрирует большой потенциал роста45

ГЛАВА 4: ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ПИЩЕВУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ49

Характерные особенности и факторы успеха
отрасли: Многонациональные предприятия все
чаще определяют рост рынка в развивающихся странах49

При принятии решения о выходе на рынок
учитывается множество критериев; пищевые
предприятия уделяют первостепенное внимание
одиннадцати из них50

Преимущества и недостатки: В качестве ориентиров для
оценки инвестиционного потенциала
пищевой промышленности Казахстана выбрано пять стран53

Определение потенциальных инвесторов:
ориентация мероприятий по привлечению инвестиций на
те пищевые предприятия, которые, вероятнее всего,
вложат средства в экономику Казахстана.....57

Оптимизация организационной структуры деятельности
по привлечению инвестиций: создание оперативной группы
по привлечению инвестиций в пищевую промышленность.....58

Внесение корректив в инвестиционную политику в
целях совершенствования деловой среды в
пищевой промышленности59

ГЛАВА 5: ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ РОЗНИЦУ	61
Характерные особенности и факторы успеха отрасли: стремительное расширение мировых операторов розничной торговли на быстрорастущих рынках ..	61
Девять критериев, имеющих основополагающее значение для операторов розничной торговли продуктами питания при принятии решения о выходе на новый рынок	63
Преимущества и недостатки: в качестве ориентиров для оценки инвестиционного потенциала продовольственной розницы Казахстана выбраны Польша и Таиланд.....	66
Определение потенциальных инвесторов: ориентация мероприятий по привлечению инвестиций на те предприятия пищевой промышленности, которые, вероятнее всего, направят средства в экономику Казахстана.....	72
Оптимизация организационной структуры деятельности по привлечению инвестиций: создание оперативной группы по привлечению инвестиций в пищевую промышленность.....	73
Внесение корректив в инвестиционную политику в целях совершенствования деловой среды для розничной торговли продуктами питания.....	74
ГЛАВА 6: РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ДАЛЬНЕЙШИМ ДЕЙСТВИЯМ	77
БИБЛИОГРАФИЯ.....	81

Рисунок

2.1 Основы стратегии привлечения и упрощения инвестиций	32
2.2 Предлагаемая методика привлечения инвестиций включает пять основных этапов	37
3.1 Относительно низкая доля рынка 50 крупнейших предприятий пищевой промышленности	47
3.2 Очень высокая концентрация предприятий пищевой промышленности в отдельных товарных категориях	47
4.1 Пищевая промышленность - быстроразвивающаяся отрасль во всех пяти странах, выбранных в качестве ориентира (в млн. долларов США)*	53
5.1 Присутствие двадцати пяти крупнейших операторов розничной торговли продуктами питания в различных регионах мира	62
5.2 Примерно 60% населения Казахстана живет в городах	67
5.3 По оценкам, до 2014 года розничный рынок продовольственных товаров в Казахстане будет расти в среднем на 14% в год	68

Блок

Блок 1. Особые экономические зоны	33
Блок 2. Памятка по позиционированию страны на инвестиционном рынке	35
Блок 3. На пути к стандартизации подхода к расширению международных операторов розничной торговли	65

СОКРАЩЕНИЯ И УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ

\$	доллар США
€	евро
ЕIU	аналитическое подразделение группы компаний «The Economist Group»
АРКС	Агентство Республики Казахстан по статистике
БРИК	Бразилия, Россия, Индия и Китай
ВВП	валовой внутренний продукт
ВНД	внутренняя норма доходности
ГИД	главный исполнительный директор
кв. м	квадратные метры
млн.	Миллион
млрд.	Миллиард
МНП	многонациональное предприятие
ОС	остальные страны
ОСПОК	Обзор и стратегия повышения отраслевой конкурентоспособности
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПДПНА	прибыль до вычета процентов, налогов и амортизационных отчислений
ПИИ	прямые иностранные инвестиции
ППИ	Программа по привлечению инвестиций
РГ	Рабочая группа
РК	Республика Казахстан

СГТР	среднегодовой темп роста в сложных процентах
СИИ	Совет иностранных инвесторов
СРП	себестоимость реализованной продукции
ТПС	товары повседневного спроса
ЧПС	чистая приведенная стоимость
ШК	штаб-квартира

КРАТКИЙ ОБЗОР

Казахстан мог бы диверсифицировать экономику и увеличить приток ПИИ в недобывающий сектор, воспользовавшись отраслевым подходом к привлечению инвестиций

Уверенный рост ВВП Казахстана в последнее десятилетие во многом обеспечивали ресурсодобывающие отрасли, при этом хозяйственная деятельность и инвестиции сосредоточены преимущественно в углеводородной и горнодобывающей промышленности. Несмотря на то что приток ПИИ в экономику Казахстана уже находится на высоком уровне (19,9 млрд. долларов США в 2011 году) и продолжает расти (так, ежегодный темп роста в 2004-2011 годах составил 20%), 75% ПИИ направляются в нефтегазовую промышленность и смежные отрасли. Чтобы избежать длительной экономической зависимости от природных ресурсов, Правительство Республики Казахстан в качестве одной из долгосрочных целей избрало содействие диверсификации экономики, росту ВВП и повышению уровня занятости за счет привлечения ПИИ.

Правительство могло бы повысить качество и количество ПИИ, стараясь улучшить общий инвестиционный климат¹ и принимая целевые политические меры, направленные на развитие конкретных отраслей экономики. Данные методы носят дополнительный характер. Основное внимание в данном руководстве уделяется способам привлечения ПИИ на отраслевом уровне.

¹

Некоторые аспекты общего инвестиционного климата уже рассматривались в докладе ОЭСР «Обзор инвестиционной политики Казахстана» (ОЕСД, 2012). Среди них - верховенство закона, торговля, инфраструктура, квалификация кадров и неподкупность органов государственной власти.

*Пять этапов привлечения инвестиций
на отраслевом уровне*

Следующий пятиэтапный подход может помочь странам в привлечении ПИИ на отраслевом уровне и проведении необходимых политических реформ:

П
о
с
л
е
д
о
в
а
т
е
л
ь
н
о
с
т
ь

1. **Выбор пилотных отраслей для привлечения инвестиций** в зависимости от их инвестиционной привлекательности и пользы, которую они могут принести стране.
2. **Определение основных факторов успеха пилотных отраслей** по результатам анализа отраслевой динамики в различных звеньях производственно-сбытовой цепочки на международном и национальном уровне.
3. **Оценка относительных конкурентных преимуществ и недостатков отраслей** по сравнению с другими странами в целях определения направленности политических реформ. Регулярные обсуждения с компаниями, в том числе с инвесторами, присутствующими в стране, рассматривающими возможность капиталовложений или покинувшими страну, играют ключевую роль в определении областей, которые требуется улучшить.
4. **Определение потенциальных инвесторов** на основе таких критериев, как оборот компании, подтвержденный потенциал в мировом масштабе, работа в пилотных отраслях, а также социальная ответственность/долговременное обязательство на рынках. Это позволит сузить круг инвесторов, с которыми понадобится установить связь на этапе 5.

5. **Оптимизация организационной структуры агентства по привлечению инвестиций с целью усилить отраслевую направленность его деятельности и обеспечить реализацию мер по привлечению инвестиций в конкретные отрасли экономики.** Агентство по привлечению инвестиций должно обладать отраслевыми знаниями и опытом для повышения эффективности диалога с потенциальными инвесторами. Данные усилия должны сопровождаться политическими реформами, направленными на устранение относительных недостатков, а также требуют регулярного анализа результатов для непрерывной оптимизации принимаемых страной мер по привлечению инвестиций.

Выводы для инвестиционной стратегии Казахстана

Вышеописанный пятиэтапный подход был применен к Казахстану и дал следующие результаты:

Этап 1: В производственно-сбытовой цепочке агропромышленного комплекса в качестве пилотных отраслей для разработки и апробации отраслевого подхода к привлечению инвестиций были выбраны пищевая промышленность и продовольственная розница

Правительство Республики Казахстан придает агропромышленному комплексу приоритетное значение в части, касающейся увеличения объемов инвестирования. Только в сельском хозяйстве занято 30% трудоспособного населения страны. Агропромышленный комплекс обладает большим потенциалом дальнейшего развития благодаря значительным земельным ресурсам, которыми богата страна (Казахстан занимает 12 место в мире по площади пахотных земель), растущему спросу на региональном и внутреннем рынке и возможности благоприятного воздействия на смежные отрасли (например, производство химикатов/удобрений, транспорт и складское хозяйство).

Если рассматривать агропромышленный комплекс в мировом масштабе, пищевая промышленность и продовольственная розница создают наибольшую добавленную стоимость. Например, в большинстве стран ОЭСР разница между расценками сельхозпроизводителей и розничными ценами составляет 220% - 340% в случае мясной и молочной продукции и до 720% в случае свежих овощей. В Казахстане на долю пищевой промышленности и розничной торговли продуктами питания приходится более 12% ВВП. Учитывая важность этих двух отраслей и большой потенциал дальнейшего роста, пищевая промышленность и розница были выбраны в качестве пилотных отраслей для разработки отраслевого подхода к привлечению инвестиций.

Этап 2: Существует несколько факторов успеха, повышающих потенциал развития пищевой промышленности и продовольственной розницы

Мировой рынок пищевых продуктов стремительно растет более чем на 6% в год, при этом уверенные темпы роста наблюдаются во всех его сегментах (например, масла и жиры - 7,2%, молочная продукция - 6,5%, хлебобулочные изделия - 5,2%). Рынок довольно сильно раздроблен. Однако высокую концентрацию можно отметить на региональных рынках, а также в тех товарных категориях, где преобладают международные бренды (например, хлопья для завтрака, супы, кондитерские изделия). Не отстает и пищевая промышленность Казахстана, оборот которой в 2010 году составил 4,5 млрд. долларов США, увеличившись в 2006-2011 годах на 73% в номинальном выражении.

Не отстает и мировая розничная торговля продуктами питания (растущая на 6% в год), при этом некоторые тенденции указывают на перспективы дальнейшего повышения темпов роста (ожидается в среднем 7% в год) и усиления интернационализации современной розницы. Данная отрасль в Казахстане обладает аналогичным потенциалом развития (среднегодовой темп роста ожидается на уровне 7,5%).

Инвесторы выделили схожие факторы успеха для инвестиций в пищевую промышленность и розничную торговлю продуктами питания: характеристики конечного потребителя и рынка труда, уровень конкуренции, макроэкономическая среда, база поставщиков и инфраструктура снабжения.

Этап 3: Несмотря на общую привлекательность Казахстана в глазах инвесторов, направляющих средства в пищевую промышленность и продовольственную розницу, можно было бы принять дополнительные меры для усиления инвестиционного потенциала страны

В качестве ориентировочных показателей для оценки сильных и слабых сторон пилотных отраслей экономики Казахстана использовались данные по Бразилии, Чили, Польше и Таиланду. Относительные преимущества пищевой промышленности Казахстана по сравнению с этими странами составляют привлекательность рынка конечного потребителя, эффективность и гибкость рынка труда, а также благоприятная макроэкономическая среда. Однако чтобы конкурировать более эффективно, Казахстану необходимо расширить базу поставщиков и усовершенствовать инфраструктуру снабжения.

По сравнению с Польшей и Таиландом, которые пережили бурный рост продовольственной розницы в 90-х годах, розничный рынок продуктов питания в Казахстане также обладает относительными преимуществами с инвестиционной точки зрения. Сильные стороны страны заключаются в потребительской структуре, низком уровне конкуренции, эффективном и гибком рынке труда, а также в соответствии страны стратегиям расширения многих операторов розничной торговли. Однако дополнительное благоприятное воздействие на инвестиционный климат в стране оказало бы устранение относительных слабых сторон, связанных с базой поставщиков, инфраструктурой снабжения и процедурой получения разрешений на строительство. Кроме того, стране следует пересмотреть налоговую систему и законодательство в части, касающейся перевода прибыли инвестора за границу.

Интервью с инвесторами подтвердили, что эти задачи стоят перед обеими отраслями экономики.

Этап 4: Мероприятия по привлечению инвестиций следует сосредоточить на тех предприятиях пищевой промышленности и операторах розничной торговли продуктами питания, которые, вероятнее всего, вложат средства в экономику Казахстана

Сосредоточение мероприятий по привлечению инвестиций на нескольких потенциальных инвесторах позволит сделать взаимодействие с ними более целенаправленным, а также расширить границы оказываемой поддержки и проводимых консультаций. Для определения инвесторов, потенциально заинтересованных в пищевой промышленности и продовольственной рознице Казахстана, можно воспользоваться следующими критериями: оборот компании, подтвержденный потенциал в мировом масштабе (например, присутствие в регионе), работа в пилотных отраслях, а также принципы социальной ответственности.

Этап 5: Организацию деятельности по привлечению инвестиций можно укрепить за счет создания соответствующих отраслевых оперативных групп и определения приоритетных направлений политики, способствующих формированию более благоприятного инвестиционного климата

Первую оперативную группу можно создать в сфере пищевой промышленности и продовольственной розницы с целью придать мероприятиям по привлечению инвестиций отраслевую направленность. Оперативные группы должны включать экспертов, осуществляющих взаимодействие с инвесторами, координационный комитет и структуру, ответственную за оказание поддержки.

Чтобы сформировать более благоприятную среду для инвесторов, вкладывающих средства в пищевую промышленность и продовольственную розницу Казахстана, в рамках проекта были выделены следующие направления политики, на которых правительству следует сосредоточить реформаторскую деятельность:

- Дальнейшее совершенствование автодорожной и железнодорожной инфраструктуры;
- Упрощение порядка получения разрешений на строительство;
- Упрощение доступа предприятий пищевой промышленности к финансированию;
- Упрощение порядка перевода прибыли за границу;
- Усиление стимулов для инвестиций в кооперативы, работающие в пищевой промышленности, и соответствующие технологии;
- Повышение стандартов качества для пищевых предприятий.

Кроме того, рекомендуется разработать отраслевую базу данных местных пищевых предприятий, что будет способствовать привлечению инвестиций в розницу.

Учитывая полученный опыт и выводы, сделанные на основе пилотных отраслей, можно было бы применить предлагаемую методiku к другим отраслям экономики Казахстана

Применение пятиэтапного подхода к пилотным проектам в пищевой промышленности и продовольственной рознице позволит сделать ценные выводы для возможной реализации аналогичных проектов в других отраслях экономики.

Введение

Настоящее руководство подготовлено в рамках проекта «Стратегия повышения отраслевой конкурентоспособности Казахстана», цель которого заключается в оказании содействия Правительству Республики Казахстан в диверсификации экономики и повышении отраслевой конкурентоспособности. В ходе реализации проекта было выбрано три отрасли, через которые планировалось поддержать диверсификацию экономики, уделяя особое внимание приоритетным направлениям политики: в случае пищевой промышленности и продовольственной розницы это доступ предприятий агропромышленного комплекса к финансированию, развитие навыков в сфере информационных технологий, а также привлечение инвестиций. Проект осуществлен в две фазы за четыре года: в ходе первой фазы (2009-10 года) были проанализированы и выявлены три пилотные отрасли, а в рамках второй (2011-12 года) подготовлены рекомендации по отраслевой политике и планы их реализации.

Данное руководство стало итогом работы в области инвестиционной политики и привлечения капиталовложений. Отраслевой подход к инвестиционной политике и привлечению капиталовложений был сначала применен к агропромышленному комплексу, а затем распространен на другие отрасли казахской экономики. Работа строилась на результатах первой фазы проекта, определении отраслей, обладающих наибольшим экономическим потенциалом, и основных препятствий для их развития. Итоги первой фазы изложены в докладе *«Стратегия повышения отраслевой конкурентоспособности Казахстана»*.

Данное руководство составлено следующим образом: в главе 1 части 1 дается обоснование отраслевого подхода к привлечению инвестиций, а в главе 2 описывается предлагаемая методика. В части 2 описываемая методика

применяется к производственно-сбытовой цепочке агропромышленного комплекса Казахстана. Так, в главе 3 предлагается краткий обзор производственно-сбытовой цепочки АПК, вслед за чем в главах 4 и 5 характеризуется применение отраслевого подхода к привлечению инвестиций к двум отраслям в составе АПК - пищевой промышленности и продовольственной рознице. В завершающей шестой главе представлены рекомендации по основным этапам реализации.

ЧАСТЬ I

ВВЕДЕНИЕ В ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА ОТРАСЛЕВОМ УРОВНЕ

ГЛАВА 1

ОБОСНОВАНИЕ ОТРАСЛЕВОГО ПОДХОДА К ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ

В данной главе описываются преимущества ПИИ для экономики страны, роста занятости и конкурентоспособности. Кроме того, в ней дается текущая структура ПИИ в Казахстане, которые по-прежнему сосредоточены преимущественно на добывающей промышленности. И наконец, иллюстрируется возможное благоприятное воздействие отраслевого подхода к привлечению инвестиций на недобывающий сектор экономики Казахстана.

ПИИ способны во многом определять экономическое развитие, занятость и конкурентоспособность экономики

В ряде исследований подчеркиваются преимущества ПИИ для роста экономики и уровня занятости в стране. Кроме того, ПИИ помогают развить долгосрочный потенциал, способный поддерживать общую конкурентоспособность страны (Sjoholm, 2008; Haaker, 1999; Kaufmann, 1997; Rodriguez-Clare, 1996; Wang/Blomstrom, 1992; Rodriguez-Clare, 1996). ПИИ оказывают благоприятное воздействие на отечественные предприятия за счет систематического повышения их производительности. Тем не менее, принято считать, что качество ПИИ более важно, чем их количество. Под качеством ПИИ подразумевается экспортная ориентация отрасли, уровень технологического развития и знание рынка (Hayes, 2003; Basinger/Hallerberg, 2004).

Казахстан уже привлекает ПИИ, однако преимущественно в добывающую промышленность

Казахстан уже привлекает инвестиции иностранных компаний. В 2001-2011 годах общий приток ПИИ в экономику Казахстана рос в среднем на 16% в год, достигнув

в 2011 году 20 млрд. долларов США. В целом с 1993 года в Казахстан было направлено более 152 млрд. долларов США, из которых 60% поступили из стран-участниц ОЭСР. Основными инвесторами стали США, Великобритания, Франция, Италия и Нидерланды (OECD, 2012).

Однако около 75% ПИИ предназначены для нефтегазового сектора и широкого ряда обслуживающих отраслей, а именно для инфраструктуры, сферы услуг, транспорта, машиностроения и производства оборудования (OECD, 2010).

Отраслевой подход к привлечению инвестиций поможет Казахстану увеличить приток ПИИ в недобывающий сектор экономики

Правительство Республики Казахстан уже приступило к осуществлению стратегии, направленной на привлечение ПИИ в широкий круг приоритетных отраслей. Стимулируя инвестиции в недобывающий сектор экономики, Казахстан стремится сформировать более диверсифицированную экономику и повысить темпы экономического развития и роста занятости в стране. Предпочтение с инвестиционной точки зрения отдается таким отраслям, как сельское хозяйство, пищевая промышленность, химическое производство, фармацевтика и медицина, текстильная промышленность, лесная промышленность, целлюлозно-бумажная промышленность и производство мебели, электрика и электроника, машиностроение, металлургия, коммунальное хозяйство, инфраструктура и инженерно-техническое обеспечение, сфера услуг, альтернативная энергетика, биотехнологии, строительство и туризм.

Чтобы деятельность по привлечению инвестиций в недобывающий сектор экономики Казахстана носила более целенаправленный характер, участники проекта «Стратегия повышения отраслевой конкурентоспособности», входящего в Программу ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии, выделили агропромышленный комплекс, а точнее пищевую промышленность и продовольственную розницу, в качестве стратегического сегмента для реализации отраслевого подхода к привлечению инвестиций.

ГЛАВА 2

МЕТОДИКА РЕАЛИЗАЦИИ ОТРАСЛЕВОГО ПОДХОДА К ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ

В данной главе описывается рекомендуемая методика реализации усовершенствованной стратегии привлечения инвестиций, которая может быть применена по отношению к различным отраслям экономики Казахстана. Так, в ней сначала рассматриваются Основы стратегии привлечения и упрощения инвестиций, а затем предлагается общая методика привлечения инвестиций, включающая пять этапов: выбор пилотных отраслей для привлечения инвестиций, установление характерных особенностей и факторов успеха пилотных отраслей, оценка относительных преимуществ и недостатков страны, определение потенциальных инвесторов, а также оптимизация организационной структуры инвестиционной деятельности и реализация мер по привлечению инвестиций.

Основы стратегии привлечения и упрощения инвестиций включают все существенные элементы, стимулирующие приток ПИИ

Для привлечения ПИИ правительству необходимо избрать проактивный подход и действовать согласованно. Таким образом, оно должно оказывать инвесторам поддержку на протяжении всего процесса выхода на рынок, в котором можно выделить несколько фаз:

- **Подготовительная фаза**, как правило, заключается в переводе иностранных сотрудников для открытия бизнеса за границей, в регистрации предприятия и урегулировании прав интеллектуальной собственности.
- **Фаза учреждения** предусматривает приобретение земли, строительство предприятия и получение разрешений, а также создание соответствующей инфраструктуры. В качестве альтернативы можно приобрести и адаптировать под собственные нужды уже существующие объекты.

- **Производственная фаза** наступает, когда предприятие начинает вести хозяйственную деятельность.

Принимая во внимание, что инвестиционное законодательство страны определяет легкость прохождения различных фаз для иностранных инвесторов и учитывая соответствующую роль государства, следует отметить, что стратегия привлечения инвестиций должна предусматривать четкое стратегическое видение ПИИ в стране, определение сфер конкуренции для страны («Где конкурировать?») и использование различных средств, обеспечивающих успешную конкуренцию («Как конкурировать?»). Эти три основных элемента привлечения инвестиций описываются в Основах стратегии привлечения и упрощения инвестиций:

Рисунок 2.1 Основы стратегии привлечения и упрощения инвестиций



Источник: OECD, 2006.

Стратегическое видение, которое должно иметься у страны, включает как цели привлечения ПИИ, так и средства их достижения. Например, страна может стремиться создать конкурентную рыночную экономику за счет увеличения объемов частного инвестирования и интеграции отечественной экономики с мировым рынком.

Определение сфер конкуренции предусматривает выбор отраслей, в которых планируется конкурировать, географический масштаб конкуренции (например, на региональном или мировом рынке), сегменты ПИИ и меры по улучшению деловой среды.

Вопрос географического масштаба конкуренции может быть актуален и в случае особых экономических зон, зачастую используемых странами для привлечения инвестиций (см. Блок 1).

Блок 1. Особые экономические зоны

Особые экономические зоны (ОЭЗ) – это географически ограниченные области, предлагающие определенные льготы (например, беспошлинный импорт или упрощенные таможенные процедуры) предприятиям, физически находящимся на их территории. Как правило, ОЭЗ управляет единый административный орган (FIAS, 2008).

Существует несколько причин, побуждающих правительства создавать ОЭЗ. ОЭЗ позволяют опробовать новые промышленные, регулятивные или инвестиционные стратегии в пилотном регионе перед тем, как реализовать их во всей стране. Кроме того, успешные ОЭЗ могут способствовать развитию экспорта, содействовать либерализации торговли и упрощать обмен технологиями, а также стимулировать интеграцию региона в экономику страны. И наконец, ОЭЗ способны помочь в проведении широких экономических реформ и привлечении ПИИ. Традиционно ОЭЗ создавались на изолированных территориях или неподалеку от транспортных узлов в качестве основы для регионального развития, однако на сегодняшний день ОЭЗ формируются и в других частях страны (FIAS, 2008).

В мае 2012 года в Казахстане насчитывалось девять ОЭЗ. В 2011 году правительство страны создало три новые ОЭЗ (Zakon.kz, 2012) и провело изменения в имевшихся шести. Существующие ОЭЗ можно разделить на три больших категории: перерабатывающая промышленность и производство (г. Актау, Мангыстауская область с 2002 года; Южно-Казахстанская область с 2005 года, Атырауский район с 2007 года и г. Астана с 2001 года), сфера услуг (Акмолинский район с 2008 года) и технические инновации (Алматинский район с 2003 года). Три новые зоны, созданные в 2011 году, специализируются на трех конкретных отраслях: развитие металлургии и металлообработки в Карагандинском районе, развитие транспорта и логистики в Алматинской области и развитие химической и нефтехимической промышленности в Павлодарской области (Ministry of Industry and New Technologies of the Republic of Kazakhstan, 2012).

Несмотря на то что ОЭЗ предлагают важные потенциальные преимущества, опыт показывает, что в структуре и управлении ОЭЗ могут иметься некоторые просчеты, которых следует избегать. Так, задачи ОЭЗ можно со временем расширить, однако изначально у ОЭЗ больше шансов на успех, если она преследует достаточно узкие, четко определенные и измеримые цели.

Например, Королевская комиссия Джубайл и Янбу (Royal Commission for Jubail and Yanbu, RCJY), учрежденная для развития обрабатывающей промышленности в Саудовской Аравии, имела ясную цель и определила способ ее достижения, благодаря чему деятельность ОЭЗ оказалась успешной.

Кроме того, развиваемые отрасли должны обладать большим потенциалом для конкуренции на международном уровне и отвечать потребностям местной экономики. Потенциал определяется на основе таких факторов, как географическое положение и ресурсы региона, его преимущества и инфраструктура. Таким образом, знание региональных особенностей играет важную роль при принятии решения об ориентации на конкретные отрасли. Помимо этого, для успеха ОЭЗ необходима масштабная поддержка со стороны правительства и частного сектора. В этой связи немаловажное значение имеют консультации между государственным и частным сектором. Например, большинство частных ЗЭП (зоны экспортного производства) и промышленных зон во Вьетнаме в 90-х годах пустовали из-за того, что местные и национальные власти не смогли обеспечить надлежащего автодорожного сообщения и прочих элементов инфраструктуры для ЗЭП (FIAS, 2008). Привлекательная инвестиционная среда будет способствовать притоку капиталовложений в ОЭЗ. Сюда относится благоприятный нормативно-правовой климат (например, органы, оказывающие комплекс услуг для инвесторов) и инфраструктура. Рекомендуются четко определить и распределить соответствующие обязанности, а также создать специальный исполнительный орган. Кроме того, в рамках ОЭЗ следует предоставлять конкурентоспособные налоговые льготы (FIAS, 2008). Важно тщательно выбирать место для будущих ОЭЗ. Так, властям Сальвадора пришлось субсидировать свободную зону в Сан-Бартоло, чтобы покрыть высокие расходы на развитие, понесенные в связи с неудачным географическим расположением (FIAS, 2008). И наконец, во избежание трудовых и социальных проблем необходимо продумать все аспекты будущей ОЭЗ. В качестве примера можно привести ОЭЗ в Катунаяке, Шри-Ланка, которая была плохо спланирована, что привело к перегруженности и социальной напряженности (FIAS, 2008).

Для повышения конкурентоспособности можно предпринять ряд действий, направленных на улучшение общей деловой среды и стимулирование притока инвестиций. Данные политические меры имеют существенное значение для повышения инвестиционной привлекательности рынка. Например, совершенствование комплекса навыков, необходимых для повышения конкурентоспособности, устранение отраслевых препятствий, создание программ установления деловых связей и проведение маркетинговых/торговых кампаний – все это может сделать страну более привлекательной для ПИИ. В Блоке 2 представлены требования к таким маркетинговым/торговым кампаниям, а также дается соответствующий пример.

Блок 2. Памятка по позиционированию страны на инвестиционном рынке

Подготовка комплексной маркетинговой и торговой кампании осуществляется в несколько этапов (ОЕСД, 2006):

- Использование результатов профессионального опроса мнений инвесторов о стране в качестве основы для программы формирования имиджа страны и ее продвижения;
- Разработка международной программы по формированию имиджа страны, направленной на иностранных инвесторов и иностранные СМИ, рассчитанные на деловое сообщество;
- По возможности приглашение существующих иностранных инвесторов/импортеров на все промо-мероприятия;
- Привлечение высокопоставленных политических фигур и государственных служащих, существующих иностранных инвесторов/импортеров, а также соотечественников, проживающих за рубежом, в качестве «послов»;
- Ориентация на выбранные целевые отрасли, т. е. на те отрасли, в которых страна может предложить конкурентные преимущества и сформировала основные посылы для повышения конкурентоспособности;
- Определение основных компаний-инвесторов в этих отраслях и лиц, ответственных за принятие решений в данных компаниях;
- Проведение инвестиционной кампании, направленной на ключевых руководителей потенциальных компаний-инвесторов и основанной на оценке их приоритетов в области инвестиций и импорта, а также на конкурентных преимуществах страны;
- Организация и нанесение инвесторами/импортерами тщательно спланированных визитов, в ходе которых они могут получить всю необходимую информацию и рекомендации для оценки привлекательности страны как объекта капиталовложений.

Агентство по привлечению инвестиций могло бы предусматривать регулярное осведомление иностранных и отечественных СМИ за счет:

- Промо-мероприятий (например, можно распространять графики проведения мероприятий, таких как инвестиционные форумы и торговые выставки в стране и за рубежом);
- Поддержания связей с общественностью и публикации пресс-релизов обо всех новых инвестиционных сделках;
- Рекламных материалов (например, весь спектр общих, отраслевых и интернет-материалов, таких как брошюры, письма, инвестиционные руководства и всевозможные презентации);

- Программ награждения инвесторов и экспортеров (например, в таких номинациях, как самая крупная инвестиционная/торговая сделка, самый крупный работодатель, крупнейший экспортер) с целью подчеркнуть пользу новых инвестиций.

Источник: OECD, 2006.

Пример рекламной кампании, направленной на привлечение инвестиций в экономику Грузии:

Чем отличается Грузия.

Отличается тем, что за последние 10 лет мы увеличили ВВП в четыре раза, а во втором квартале 2012 года темпы роста превысили 8%, выведя страну по данному показателю на одно из первых мест в мире.

Отличается тем, что несмотря на глобальные экономические трудности, в стране сохранялся экономический рост и продолжалось проведение реформ, благодаря чему в течение последних трех лет рост в реальном выражении составлял в среднем около 7% год.

Отличается тем, что мы позиционируем себя как экономический центр региона для отечественных и иностранных предприятий, желающих заниматься производственной и торговой деятельностью в Грузии, а также контактировать с регионом и остальным миром.

Отличается тем, что наш кредитный рейтинг поднялся в 2011 году.

Отличается тем, что у нас сильный государственный баланс, крайне низкий уровень задолженности, а также исключительно стабильный и хорошо управляемый банковский сектор

Отличается тем, что мы продвинулись далеко вперед в переговорах о заключении Соглашения об ассоциации, установлении свободной торговли и либерализации визового режима с ЕС.

Отличается тем, что мы рассматриваем возможность заключения Соглашения о свободной торговле с США.

Отличается тем, что у нас одни из самых низких налоговых ставок и один из наиболее привлекательных деловых и инвестиционных климатов в мире.

Отличается тем, что наша страна одна из самых безопасных в регионе и мире.

Отличается тем, что мы победили коррупцию и безоговорочно придерживаемся принципов экономической свободы.

Отличаемся тем, что мы предлагаем исключительные и уникальные инвестиционные возможности во многих отраслях.

Отличаемся тем, что мы Грузия.

grow with
GEORGIA
georgia.gov.ge

Источник: The Economist, 2012.

Методика привлечения инвестиций в отрасль может быть основана на пятиэтапном подходе

Согласно основам Стратегии привлечения и упрощения инвестиций, эффективная методика привлечения ПИИ в Казахстан предполагает наличие четкого представления о том, в каких отраслях страна желает конкурировать. Поскольку цель стратегии привлечения и упрощения инвестиций заключается в увеличении притока всех видов ПИИ, никакие стратегии по стимулированию отдельных видов ПИИ развиваться не будут. Однако соответствие потенциального инвестора местной специфике определяет вероятность его выхода на рынок и достижения им долговременного успеха. В связи с этим разрабатываемый отраслевой подход к привлечению инвестиций будет ориентирован на тех

инвесторов, которые в большей мере соответствуют выбранным отраслям экономики Казахстана. Кроме того, были определены потенциальные политические рычаги улучшения инвестиционного климата. Исходя из этого, в отраслевом подходе к привлечению инвестиций будут учитываться наиболее подходящие средства повышения конкурентоспособности.

Несмотря на то что данная методика разработана изначально для привлечения инвестиций в производственно-сбытовую цепочку агропромышленного комплекса, она может применяться практически без изменений и к другим отраслям экономики.

Рекомендуемая методика привлечения инвестиций предусматривает пять последовательных этапов: выбор пилотных отраслей для привлечения инвестиций, установление характерных особенностей и факторов успеха пилотных отраслей, оценка относительных преимуществ и недостатков страны, определение потенциальных инвесторов, а также внесение корректив в организацию соответствующей деятельности и реализация мер по привлечению инвестиций (Рисунок 2.2)

Рисунок 2.2 Предлагаемая методика привлечения инвестиций включает пять основных этапов

Этап 1	Этап 2	Этап 3	Этап 4	Этап 5
Выбор пилотных отраслей для привлечения инвестиций	Определение ключевых факторов успеха пилотных отраслей	Оценка относительных преимуществ и недостатков Казахстана	Определение потенциальных инвесторов	Оптимизация организационной структуры инвестиционного агентства и реализация мер по привлечению инвестиций
<ul style="list-style-type: none"> Выбор одной-двух пилотных отраслей, соответствующих приоритетам страны 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ характерных особенностей отрасли в стране и мире Анализ факторов успеха отрасли 	<ul style="list-style-type: none"> Выбор стран, с которыми будет проводиться сравнения Оценка относительных преимуществ и недостатков страны наряду с факторами успеха Изучение мер по привлечению инвестиций в отрасль, принимавшихся в выбранных для сравнения странах Мнение компаний об инвестиционном климате 	<ul style="list-style-type: none"> Установление критериев для определения потенциальных инвесторов Характеристика крупнейших отраслевых многонациональных предприятий на основе критериев Составление краткого перечня потенциальных инвесторов 	<ul style="list-style-type: none"> Создание отраслевой оперативной группы по привлечению инвестиций Разработка отраслевых мер инвестиционной политики Оценка результатов привлечения инвестиций и внесение корректив

В целях эффективного использования ресурсов следует выбрать одну-две отрасли для разработки, применения и адаптации отраслевого подхода к привлечению инвестиций. Несмотря на то что конечная цель заключается в привлечении инвестиций во все секторы, обладающие экономическим потенциалом, приоритетное значение должны иметь изначально выбранные отрасли. Это позволит обеспечить необходимую политическую поддержку, являющуюся залогом успешной разработки и реализации отраслевой стратегии привлечения инвестиций.

Выявление характерных особенностей и основных факторов успеха пилотных отраслей помогает понять рычаги успешного инвестиционного роста и лежит в основе анализа относительных преимуществ и недостатков, который проводится на следующем этапе. Отрасль характеризуют не только ключевые показатели (например, размер доходов, распределение доходов по регионам и сегментам, темпы роста сегментов, степень концентрации, приток и отток ПИИ, потоки импортируемых и экспортируемых товаров), но и сказывающиеся на ней мировые тенденции (в том числе преобладающие тенденции в экономике и обществе, тенденции в сфере товаров и услуг, а также текущие тенденции в промышленности), стратегии расширения многонациональных предприятий (МНП) и основные критерии, учитываемые при принятии решения о расширении международного присутствия.

На третьем этапе проводится сравнительный анализ с другими странами, цель которого заключается в определении относительных преимуществ и недостатков пилотных отраслей экономики для оценки конкурентоспособности страны и принятия соответствующих политических мер для преодоления выявленных слабых сторон (этап 5). Рекомендуются сопоставить установленные факторы успеха с другими государствами, выбранными в качестве ориентиров. Кроме того, следует проанализировать передовой опыт таких стран в сфере инвестиционной политики. Государства-ориентиры выбираются на основе (а) их успехов в создании благоприятного политического климата для пилотных отраслей и (б) схожести макроэкономических условий с рассматриваемой страной (например, ВВП на душу населения, уровень индустриализации, инфраструктура).

Затем следует установить слабые стороны на основе отзывов компаний, относящихся к трем категориям: инвесторы, присутствующие в стране, потенциальные инвесторы, рассматривающие возможность вложения средств, и компании, ушедшие из страны. Важно институционализировать диалог, по крайней мере, с первой категорией предприятий, так как с ними проще всего поддерживать взаимодействие.

На четвертом этапе определяют наиболее подходящих инвесторов для вложения средств в пилотные отрасли. Это позволяет сузить круг потенциальных инвесторов, с которыми устанавливается взаимодействие на последнем этапе привлечения инвестиций. Данный этап предусматривает несколько шагов: выбор критериев для определения компаний, которые, вероятнее всего, направят средства в рассматриваемую страну, анализ крупнейших многонациональных предприятий, работающих в приоритетных отраслях, согласно установленным критериям, и, наконец, составление краткого перечня потенциальных инвесторов на основе описанных критериев.

На пятом и последнем этапе вносятся коррективы в организационную структуру инвестиционной деятельности и принимаются меры по привлечению инвестиций.

Более подробное описание вышеуказанных действий приводится в четвертой и пятой главе, где даются сведения о применении данной методики к двум выбранным пилотным отраслям.

Оптимизация организационной структуры и отраслевая специализация могут способствовать успешному привлечению инвестиций

Пятый этап особенно важен для стабильной реализации отраслевого подхода к привлечению инвестиций. Корректировка организационной структуры соответствующей деятельности посредством внедрения отраслевого аспекта позволяет взаимодействовать с инвесторами на более профессиональном уровне и сократить число лиц, с которыми им требуется устанавливать контакты. Для этого необходимо

создать оперативную группу по привлечению инвестиций в отрасль.

Текущая организация деятельности по привлечению инвестиций в Казахстане включает большое число государственных органов, что затрудняет координирование действий и взаимодействие.

Например, для привлечения инвестиций в агропромышленный комплекс согласование действий и установление взаимодействия между различными государственными органами может быть особенно сложным: ответственность за развитие агропромышленного комплекса распределяется между Министерством индустрии и новых технологий, Министерством экономического развития и торговли и Министерством сельского хозяйства. Помимо этого, в привлечении ПИИ в агропромышленный комплекс задействованы еще три государственных ведомства: Агентство по привлечению инвестиций (АО «Казнекс Инвест»), ТОО «КазагроИнвест» и ТОО «Самрук-Казына Инвест». Последняя организация входит в состав АО «Фонд национального благосостояния» (ОЕСД, 2012).

Министерство экономического развития и торговли отвечает за развитие продовольственной розницы. Пищевая промышленность и сельское хозяйство относятся к ведомству Министерства сельского хозяйства. Кроме того, АО «Казнекс Инвест» отчитывается перед Министерством индустрии и новых технологий (ОЕСД, 2012).

Основное требование для успешного привлечения инвестиций заключается в активном участии всех соответствующих министерств и ведомств. Для этого необходимо создать четкие коммуникационные каналы в целях развития сотрудничества между всеми органами или перераспределить обязанности между задействованными государственными ведомствами для усиления прозрачности процедур и сокращения числа лиц, с которыми потенциальным инвесторам следует установить связь.

АО «Казнекс Инвест» могло бы играть роль главного национального органа, отвечающего за привлечение инвестиций в Казахстан, координируя мероприятия по

привлечению инвестиций, руководя соответствующей деятельностью различных министерств и ведомств и взаимодействуя с иностранными инвесторами в целях привлечения инвестиций в экономику страны.

Залогом доверительного и успешного взаимодействия с многонациональными предприятиями является четкое понимание приоритетных отраслей для привлечения ПИИ (например, технические требования, необходимая база поставщиков) и инвестиционных критериев, принятых в международных компаниях. Постепенно переходя к отраслевому подходу к привлечению инвестиций, АО «Казнекс Инвест» потребуется создать вспомогательную организацию, обладающую достаточными трудовыми ресурсами и отраслевым опытом, чтобы удовлетворять этим требованиям.

ЧАСТЬ II

ПРИМЕНЕНИЕ К ПРОИЗВОДСТВЕННО- СБЫТОВОЙ ЦЕПОЧКЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА

ГЛАВА 3

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС КАК ПИЛОТНАЯ ОТРАСЛЬ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

В данной главе обсуждается значимость агропромышленного комплекса для экономики Казахстана, а также потенциал его будущего роста и воздействия на развитие смежных отраслей. В этой связи здесь описываются основные характеристики агропромышленного комплекса, его структура и развитие соответствующих подотраслей: сельского хозяйства, пищевой промышленности и продовольственной розницы.

Несмотря на некоторые отраслевые препятствия, агропромышленный комплекс Казахстана демонстрирует большой потенциал роста

Агропромышленный комплекс Казахстана обладает многими характеристиками, которые делают его привлекательным как для отечественных, так и для иностранных инвесторов. Быстрые темпы роста экономики Казахстана и увеличение располагаемого дохода обусловили растущий спрос на качественные и более дорогие продукты питания (ОЕСД, 2010). С большой долей вероятности эти тенденции потребления могут привести к росту рынка упакованных продуктов питания, фирменных товаров или продуктов с собственной торговой маркой розничных сетей. Более того, в агропромышленном комплексе Казахстана задействовано по-прежнему недостаточно оборотного капитала, что предлагает привлекательные возможности для новых участников и многообещающие перспективы роста (ОЕСД, 2010). Агропромышленный комплекс состоит из трех отраслей: сельское хозяйство, пищевая промышленность и продовольственная розница. Сельское хозяйство является важной частью экономики Казахстана и дает больше всего

рабочих мест среди других отраслей, не связанных с добычей полезных ископаемых. В 2010 году оборот в сельском хозяйстве Казахстана достиг 11,1 млрд. долларов США (ASRK, 2010), составив 6% ВВП. Помимо этого, в сельском хозяйстве занято 30% трудоспособного населения страны (ОЕСД, 2010). На протяжении последнего десятилетия доля сельского хозяйства в ВВП постоянно сокращалась из-за высоких темпов экономического развития, обусловленных увеличением добычи нефти и полезных ископаемых. Однако в 2006 - 2011 годах объем сельскохозяйственного производства стремительно увеличивался главным образом благодаря повышению производительности. Так, объем производства в мясном сегменте рос в среднем на 12% в год, а в зерновом – на 9% (ASRK, 2012).

Как и сельское хозяйство, пищевая промышленность Казахстана развивается довольно быстро. С 2006 по 2011 год объем производства в данной отрасли увеличился на 73% (ASRK, 2012). В 2010 году оборот данной отрасли составил 4,5 млрд. долларов США (ASRK, 2011). Крупнейшими сегментами пищевой промышленности являются производство муки, зерновых продуктов и крахмала (18,2% оборота отрасли), напитков (16,2%), молочной продукции (13,8%), переработка фруктов и овощей (9,5%) и производство мясной продукции (8,5%) (ОЕСД, 2010).

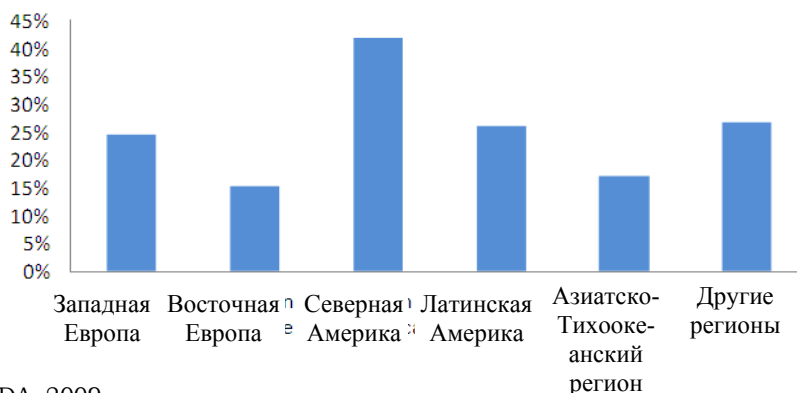
В 2011 году общий оборот продовольственной розницы Казахстана составил 8,2 млрд. долларов США (ASRK, 2012). Данная отрасль характеризуется уверенными темпами роста. В 2010 - 2011 годах общий объем розничных продаж продуктов питания увеличился на 9%, при этом данная тенденция затронула большинство сегментов: мясо (12%), молочная продукция (9%), кондитерские изделия (9%), рыба (7%), а также фрукты и овощи (6%) (ASRK, 2012).

В продовольственной рознице наблюдается высокая степень концентрации: в 2008 году на долю 15 крупнейших в мире операторов современной розничной торговли приходилось более 30% миров продаж супермаркетов (Euromonitor, 2008).

Пищевая промышленность, напротив, довольно раздроблена: 50 крупнейших в мире предприятий пищевой промышленности представляют менее 30% мировых продаж (Рисунок 3.1).

Рисунок 3.1 Относительно низкая доля рынка 50 крупнейших предприятий пищевой промышленности

Доля рынка 50 крупнейших компаний

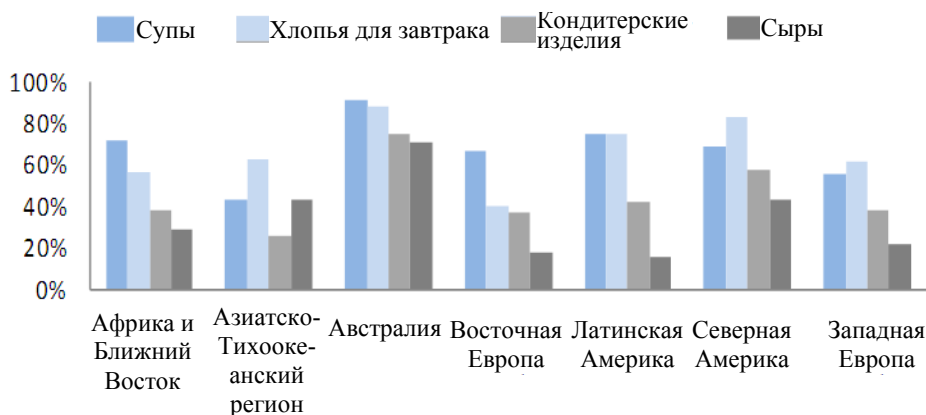


Источник: USDA, 2009.

Однако доля рынка многонациональных предприятий стремительно растет, а на многих региональных рынках и во многих товарных категориях, где все чаще преобладают мировые бренды, наблюдается усиление концентрации (Рисунок 3.2).

Рисунок 3.2 Очень высокая концентрация предприятий пищевой промышленности в отдельных товарных категориях

Доля рынка четырех крупнейших компаний



Источник: Euromonitor 2008; USDA, 2009.

ГЛАВА 4

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ПИЩЕВУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

В данной главе описывается применение методики привлечения инвестиций к пищевой промышленности Казахстана. Поскольку первый этап, заключающийся в выборе пилотных отраслей, завершен, здесь рассматриваются последние четыре этапа, предусмотренные методикой: установление характерных особенностей и факторов успеха пищевой промышленности, оценка относительных преимуществ и недостатков страны, определение потенциальных инвесторов, а также оптимизация организационной структуры инвестиционной деятельности и реализация мер по привлечению инвестиций.

Характерные особенности и факторы успеха отрасли: Многонациональные предприятия все чаще определяют рост рынка в развивающихся странах

По оценкам, мировой объем розничных продаж на рынке фасованных продуктов питания в 2015 году составит 2,1 трлн. долларов США, а в настоящее время растет более чем на 6% в год. Данная тенденция затрагивает все сегменты, а наиболее высокие темпы роста до 2015 года ожидаются в Латинской Америке и странах Азиатско-Тихоокеанского региона, куда входит и Казахстан (Euromonitor, 2010).

Это обусловлено рядом факторов, среди которых наиболее важными считаются рост численности населения, увеличение доходов на душу населения, изменения в потребительских привычках, в том числе готовность платить за более дорогие, но в тоже время более удобные в употреблении и качественные продукты питания, а также увеличение объемов продаж и более высокие цены на развивающихся рынках (Euromonitor, 2010).

Принимая во внимание, что на долю 50 крупнейших в мире предприятий, производящих фасованные продукты питания, приходится менее 30% мировых продаж, пищевая промышленность носит довольно фрагментированный характер. Однако многонациональные пищевые предприятия, которые по традиции в большей мере представлены в мире, быстро увеличивают свою долю рынка. Усиливающаяся концентрация отмечается на многих региональных рынках и во многих товарных категориях, где все чаще преобладают мировые бренды.

Многонациональные пищевые предприятия применяют разнообразные подходы к расширению своего международного присутствия, внося коррективы в соответствующие стратегии в зависимости от возможностей и требований той или иной страны. К стратегиям расширения относятся слияния и поглощения, совместные предприятия с местными компаниями или иностранными партнерами, а также инвестиции в новые производства.

Несмотря на то что стратегии расширения отличаются друг от друга, в принятых подходах можно найти некоторые важные сходства. Большинство МНП используют особый подход к каждой отдельной стране, принимая во внимание характерные особенности и проблемы местных рынков, но при этом используют свои мировые бренды (например, продукты иностранного производства в локализованной упаковке или местный ассортимент продукции, учитывающий вкусы местных потребителей). Более того, применяя определенные на центральном уровне рабочие модели для обеспечения однородности бренда во всем мире, пищевые МНП все чаще передают полномочия региональным менеджерам и уделяют все больше внимания развитию местных сотрудников, которые понимают местную культуру и потребности потребителей (Food Processor Interview, 2012).

При принятии решения о выходе на рынок учитывается множество критериев; пищевые предприятия уделяют первостепенное внимание одиннадцати из них

В ходе интервью с несколькими отраслевыми экспертами и руководителями двух крупнейших пищевых МНП был

выявлен комплекс критериев, используемых при определении возможностей расширения в новой стране. Эти критерии можно разбить на одиннадцать категорий, в каждой из которых содержится ряд стандартных показателей:

1. **Привлекательность рынка конечного потребителя:** ВВП на душу населения, рост ВВП на душу населения, доля населения, находящегося за чертой бедности, и численность городского населения.
2. **Развитая и конкурентная розница:** Присутствие операторов розничной торговли, принадлежащих к крупнейшим международным розничным сетям.
3. **Благоприятная деловая среда:** Место в соответствующих рейтингах международных организаций (например, Индекс глобальной конкурентоспособности и Индекс государственных институтов от Всемирного экономического форума).
4. **Качество базы местных поставщиков:** Оценка базы местных поставщиков для предприятий пищевой промышленности.
5. **Качество инфраструктуры:** Место в соответствующих рейтингах международных организаций (например, Индекс инфраструктуры и Индекс качества дорог от Международного экономического форума).
6. **Качество и гибкость рынка труда:** Место в соответствующих рейтингах международных организаций (например, Рейтинг эффективности рынка труда и Индекс гибкости системы оплаты труда от Международного экономического форума).

7. **Эффективность процедур получения разрешений на строительство:** Место в соответствующих рейтингах международных организаций (например, Индекс легкости получения разрешений на строительство и место в рейтинге Всемирного банка в зависимости от числа необходимых процедур).
8. **Свобода внешней торговли:** Членство во Всемирной торговой организации, место в международных торговых рейтингах (например, балл, присваиваемый информационно-аналитическим подразделением группы «The Economist» в зависимости от тарифов на импорт сельскохозяйственной продукции, Индекс экономической свободы по версии «Wall Street Journal»).
9. **Качество пищевого законодательства:** Рейтинги качества продуктов питания (например, Индекс качества и безопасности продуктов питания по версии информационно-аналитического подразделения группы «The Economist»).
10. **Благоприятная система налогообложения/законодательство в сфере перевода прибыли за границу:** Ставка налога на доходы организаций; условия перевода прибыли за границу.
11. **Развитые финансовые рынки:** Рейтинги финансовых рынков (например, балл, присваиваемый информационно-аналитическим подразделением группы «The Economist» на основе доступа сельхозпроизводителей к финансированию, Индекс развития финансового рынка от Всемирного экономического форума).

Преимущества и недостатки: В качестве ориентиров для оценки инвестиционного потенциала пищевой промышленности Казахстана выбрано пять стран

Для оценки инвестиционной привлекательности страны требуется провести сравнение с альтернативными рынками, в связи с чем было выбрано пять государств: Бразилия, Польша, Россия, Таиланд и Чили. Польша, Таиланд, Чили и Бразилия были выделены благодаря успешному опыту развития пищевой промышленности, а Россия – из-за близости с Казахстаном в географическом, торговом, историческом и культурном отношении. На Рисунке 4.1 представлен обзор развития пищевой промышленности сравниваемых стран.

Помимо результатов сравнения Казахстана с вышеуказанными государствами учитывается и место страны в международных рейтингах.

Рисунок 4.1 Пищевая промышленность - быстроразвивающаяся отрасль во всех пяти странах, выбранных в качестве ориентира (в млн. долларов США)*

Страна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	СГТР
Польша	18 986	18 886	19 238	20 496	22 229	23 104	23 913	25 949	4,6%
Бразилия	33 040	41 778	44 582	48 050	49 866	48 759	48 973	51 429	6,5%
Чили	3 659	3 811	3 878	3 955	4 223	4 527	4 686	4 793	3,9%
Россия	66 644	69 577	75 421	80 323	84 420	88 134	93 951	100 528	6,0%
Таиланд	14 417	14 980	15 992	17 734	19 123	20 620	21 518	22 497	6,6%

Источник: GUS, 2011, ABF, 2011, ODEPA, 2011.

Преимущества: Казахстан показал хорошие результаты по трем из одиннадцати критериев расширения рынка

- **Привлекательность рынка конечного потребителя:** Казахстан представляет собой относительно большой рынок со средним уровнем доходов. В 2011 году ВВП на душу населения достиг 11 245 долларов США, что соответствует аналогичному показателю в большинстве стран, с которыми проводится сравнение (13 089 в России, 14 394 в Чили, 12 594 в Бразилии, 13 463 в Польше и 4 972 в Таиланде). Темп роста ВВП в 2010 году составил 7,5% (World Bank, 2012), обогнав по данному показателю страны-ориентиры (0,05% в Таиланде, 2,7% в Бразилии, 5,9% в Чили, 4,4% в Польше и 4,3% в России). За чертой бедности в Казахстане живет 8,2% населения (World Bank, 2009), что меньше чем в других сравниваемых странах (11,1% в России в 2006 году, 10,6% в Польше в 2008 году, 8,1% в Таиланде, 15,1% в Чили и 21,4% в Бразилии). При этом численность населения в Казахстане относительно низкая. Однако Казахстан может послужить плацдармом для дальнейшего расширения в Центральной Азии. Более того, страна расположена неподалеку от Кавказа. Совокупный ВВП государств Центральной Азии и Кавказа превышает 230 млрд. долларов США (IMF, 2010а).
- **Качество и гибкость рынка труда:** Рынок труда в Казахстане считается относительно эффективным и гибким. По версии Всемирного банка (2010), Казахстан занимает 38 место в мире по гибкости рынка труда, опережая своих соседей - Украину (83 место) и Россию (103 место). Согласно Индексу эффективности рынка труда, составленному Всемирным экономическим форумом в 2010 году, Казахстан занял 21 место по эффективности рынка труда, обогнав такие государства с устоявшейся рыночной экономикой, как Нидерланды (23 место) и Тайвань (34 место), а также государства, выбранные для сравнения (57 место у России, 53 у Польши, 24 у Таиланда, 44 у Чили и 96 у Бразилии). Кроме того, Казахстан занял 30 строчку в Индексе

гибкости системы заработной платы, составяемом Всемирным банком (Россия занимает 78 место, Польша – 47, Таиланд – 90, Чили – 25, а Бразилия - 119) (World Bank, 2011).

- **Благоприятная деловая среда:** Макроэкономическая ситуация в Казахстане благоприятна и характеризуется уверенным ростом. По оценкам, в 2010-2015 годах ВВП будет расти в среднем на 7,5% в год. Уровень инфляции в стране средний и в течение следующих нескольких лет должен упасть с 7% в настоящее время до 5,6% в 2014 году (Economist Intelligence Unit, 2010). В то же время ожидается постепенное подорожание тенге относительно основных иностранных валют, включая доллар США, евро и йену (Economist Intelligence Unit, 2010).

Однако в Индексе государственных институтов за 2011 год Всемирный экономический форум присвоил Казахстану лишь 91 место из 139 государств (ср. 64 место у Таиланда и 54 у Польши) (World Economic Forum, 2010). Кроме того, в Индексе конкурентоспособности, составленном Всемирным экономическим форумом в 2011 году, Казахстан занял только 72 место из 139 стран (ср. 38 место у Таиланда и 39 у Польши) (World Economic Forum, 2010). Несмотря на более высокие показатели по сравнению с остальными сравниваемыми странами, Казахстан занимает низкое место в рейтинге защиты прав собственности (94 место из 130) (International Property Rights Index, 2012a).

Области, требующие улучшения:
Казахстан мог бы усовершенствовать автодорожную и железнодорожную инфраструктуру, а также базу поставщиков и финансовые рынки

- **Инфраструктура:** Казахстан занимает 124 место из 139 стран в Индексе качества дорог, составяемом Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum, 2011), в то время как Таиланду присвоено 36 место, Чили - 12, России - 125, Польше – 131, а Бразилии - 105. В Индексе инфраструктуры Всемирный экономический форум отвел Казахстану 81 место по сравнению с 47 местом у России, 72 у Польши, 35 у

Таиланда, 40 у Чили и 62 у Бразилии (World Economic Forum, 2011).

- **Ситуация в розничной торговле:** На рынке присутствует лишь несколько операторов современной розницы (и лишь один из 25 крупнейших в мире). В розничной торговле Казахстана по-прежнему преобладает традиционный неформальный формат, представленный базарами и открытыми рынками (SRI, 2008). К тем нескольким розничным сетям, что присутствуют в Казахстане, относятся «Metro AG» и «Ramstore», дочернее предприятие «Migros Ticari AS». «Metro AG» открыла свой первый магазин в Астане в 2009 году и планирует в ближайшие годы создать в Казахстане 10-15 оптовых торговых точек. «Ramstore» вышел на казахский рынок в 2000 году и в настоящее время имеет 11 магазинов в Алматы, Астане, Караганде и Шымкенте. Другая розничная сеть «Vester» открыла первый магазин в Караганде в 2009 году и планировала создать еще восемь супер- и гипермаркетов в Астане, Алматы и таких региональных центрах, как Павлодар, Шымкент и Усть-Каменогорск (Deloitte, 2011), однако в 2011 году «Vester» решила уйти из страны (Kursiv, 2011).
- **Финансовые рынки:** Казахстан занимает относительно слабые позиции в рейтингах финансовых рынков. Всемирный экономический форум поставил его лишь на 117 место в Индексе развития финансовых рынков. России удалось подняться лишь на 125 строчку, в то время как остальные страны показали более хорошие результаты: 32 место у Польши, 51 у Таиланда, 41 у Чили и 50 у Бразилии (World Economic Forum, 2011). Казахстан занимает 50 место из 100 в Индексе доступа сельхозпроизводителей к финансированию, составляемом EIU, при этом Россия и Польша стоят на 100 строчке, а Таиланд, Чили и Бразилия – на 75 (EIU, 2011).

Несмотря на необходимость устранения вышеописанных недостатков в целях формирования более благоприятного инвестиционного климата в стране, они не препятствуют выходу производителей продуктов питания на рынок и менее значимы, чем факторы, делающие Казахстан привлекательным объектом для ПИИ в пищевую промышленность.

Определение потенциальных инвесторов: ориентация мероприятий по привлечению инвестиций на те пищевые предприятия, которые, вероятнее всего, вложат средства в экономику Казахстана

Для обеспечения эффективности применяемого подхода к привлечению инвестиций важно правильно определить инвесторов, которые, вероятнее всего, будут расширяться в Казахстане. Данный процесс включает три этапа: (1) определение критериев выбора целевых предприятий, (2) анализ крупнейших международных розничных сетей на основе выбранных критериев и (3) составление краткого перечня потенциальных инвесторов.

Рабочая группа по инвестиционной политике и привлечению капиталовложений выбрала пять приоритетных сегментов пищевой промышленности в зависимости от их потенциала роста и вклада в общее развитие отрасли в Казахстане: мясо и птица, хлебобулочные изделия и злаки, сахар, молоко и молочная продукция, легкие закуски и сладкое.

Подход к определению предприятий пищевой промышленности, которые, вероятнее всего, направят средства в экономику Казахстана, предусматривает несколько ключевых критериев (работа в выбранных приоритетных сегментах, присутствие в мире, присутствие в Евразии или, по крайней мере, на двух континентах, а также учет непроизводительных отраслей). Кроме того, используются дополнительные критерии, такие как размер доходов, присутствие в соседних странах и опыт положительного воздействия на регион. Проанализировав в вышеописанном порядке 200 предприятий пищевой промышленности, АО

«Казнекс Инвест» выделило 28 компаний, которые могут инвестировать средства в экономику Казахстана и с которыми предстоит установить связь.

Оптимизация организационной структуры деятельности по привлечению инвестиций: создание оперативной группы по привлечению инвестиций в пищевую промышленность

Оптимизация деятельности по привлечению инвестиций посредством создания отраслевой оперативной группы позволяет повысить эффективность общения с потенциальными инвесторами, сократив общее число лиц, с которыми им требуется устанавливать контакты. У инвесторов должна быть возможность вести дела с экспертами, способными своевременно предоставлять им необходимую информацию, или общаться с ними на специальных ярмарках, направленных на привлечение инвестиций. Государственная оперативная группа может состоять из трех уровней, предусматривающих следующие обязанности:

- **Координационный уровень:** Данный уровень выступает в роли управляющего органа, осуществляющего общее руководство. Координировать работу мог бы, например, вице-министр.
- **Общий уровень:** Данный уровень должен представлять единое контактное лицо для иностранных инвесторов. Здесь могут быть задействованы отраслевые специалисты (желательно с опытом работы в частном секторе), поддержку которым оказывали бы региональные менеджеры, консультирующие по местной специфике.
- **Вспомогательный уровень:** Данный уровень служит в качестве органа, предоставляющего технический опыт и оперативную поддержку общему уровню. На вспомогательный уровень можно назначить ряд специалистов с частичной занятостью.

Внесение корректив в инвестиционную политику в целях совершенствования деловой среды в пищевой промышленности

Принимаемые государством меры должны быть направлены на те сферы, которые обладают наибольшим потенциалом развития: например, автодорожная и железнодорожная инфраструктура, порядок получения разрешений на строительство, налогообложение и перевод прибыли за границу.

Разработка подробных предложений по преобразованию инвестиционной политики выходит за пределы настоящего руководства. Тем не менее, следует изучить следующие рычаги оптимизации инвестиций, рекомендуемые ОЭСР (2012), ВТО (2012) и Всемирным банком (2012):

- **Инфраструктура:** Строительство объектов инфраструктуры (автомобильные и железные дороги), поддержка инфраструктурного строительства за счет развития государственно-частного партнерства и заключения концессионных соглашений.
- **Порядок получения разрешений на строительство:** Упрощение процедур получения разрешений на освоение территории и строительство.
- **Налогообложение и вывоз прибыли за границу:** Подписание соглашений об избежании двойного налогообложения, упрощение налоговой системы и порядка перевода прибыли за границу.

ГЛАВА 5

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ РОЗНИЦУ

В данной главе описывается применение методики привлечения инвестиций к продовольственной рознице Казахстана. Поскольку первый этап, заключающийся в выборе пилотных отраслей, завершен, здесь рассматриваются последние четыре этапа, предусмотренные методикой: установление характерных особенностей и факторов успеха продовольственной розницы, оценка относительных преимуществ и недостатков страны, определение потенциальных инвесторов, а также оптимизация организационной структуры инвестиционной деятельности и реализация мер по привлечению инвестиций.

Характерные особенности и факторы успеха отрасли: стремительное расширение мировых операторов розничной торговли на быстрорастущих рынках

За последние несколько десятилетий продовольственная розница постепенно росла во всех регионах. Бизнес-модели происходивших расширений, именуемые «современные розничные форматы», включали гипермаркеты, супермаркеты, магазины сниженных цен, а также мелкооптовые сети. Большой торговый оборот и повышение эффективности бизнес-процессов позволили снизить удельную маржинальную прибыль, дав крупным операторам розничной торговли возможность устанавливать цены ниже, чем в магазинах более мелкого формата («традиционная розница»), и выйти на развивающиеся рынки с низким уровнем доходов (OECD 2010).

С 60-х годов современная продовольственная розница постепенно развивалась во всем мире, и ее доля в общем объеме распределяемых продовольственных товаров возросла во всех регионах. В 2008 году на долю 15 крупнейших

мировых операторов розничной торговли продуктами питания пришлось более 30% мировых продаж по современным розничным каналам (Euromonitor, 2008; OECD, 2010).

Растущее присутствие крупнейших операторов розничной торговли продуктами питания представлено на Рисунке 5.1. Международный оператор розничной торговли выходит на новый географический рынок в среднем раз в 20 месяцев. Однако основную часть оборота продолжает давать родной регион предприятия.

Рисунок 5.1 Присутствие двадцати пяти крупнейших операторов розничной торговли продуктами питания в различных регионах мира

Оператор розничной торговли	Продажи в 2009 году (млрд. долл. США)	Количество магазинов	ШК	Количество стран			
				Европа	Азия	Северная и Южная Америка	Другие страны
Walmart	405	8 500	США	2	4	12	1
Carrefour	120	14 300	Франция	12	19	4	4
Metro	92	2 200	Германия	26	6		1
Tesco	89	4 900	Великобритания	8	6	1	
Schwartz Group	81	10 000	Германия	27			
Kroger	77	3 700	США			1	
Rewe	71	13 200	Германия	13			
Costco	70	560	США	1	3	4	1
Aldi	69	9 500	Германия	16		1	1
Target	64	1 800	США			2	
Edeka	59	15 100	Германия	2			
Auchan	55	3 000	Франция	10	3		
Seven & I	55	26 400	Япония	3	9	3	1
AEON	54	15 800	Япония		5	2	
Woolworths	42	3 900	Австралия	1		2	
Safeway	41	1 900	США			3	
Supervalu	41	2 500	США			1	
Ahold	39	5 300	Нидерланды	10		1	
Casino Group	37	10 800	Франция	3	7	5	4
Coles Group	36	3 400	Австралия				2
J Sainsbury	30	900	Великобритания	2			
Leclerc	29	1 200	Франция	6			
Delhaize Group	28	2 800	Бельгия	6	1	1	
Loblaw Cos.	27	1 500	Канада			1	
ITM	25	4 200	Франция	8			

Источник: Официальные сайты компаний по состоянию на январь 2011 – март 2012 года.

Девять критериев, имеющих основополагающее значение для операторов розничной торговли продуктами питания при принятии решения о выходе на новый рынок

МНП, занимающиеся розничными продажами продуктов питания, оценивают возможность выхода на новый рынок по нескольким критериям. Проведенные в 2011 году интервью с отраслевыми экспертами и руководителями трех крупнейших европейских операторов розничной торговли продовольственными товарами позволили выявить девять таких критериев, каждый из которых состоит из комплекса общих показателей:

1. **Привлекательность рынка конечного потребителя:** численность населения, ВВП на душу населения, доля городского населения, доля и темпы роста среднего класса, общий объем розничных продаж.
2. **Ограниченная степень конкуренции:** концентрация предприятий, уровень международной конкуренции.
3. **Качество автодорожной и железнодорожной инфраструктуры:** Место в соответствующих рейтингах международных организаций (например, Индекс инфраструктуры и Индекс качества дорог от Международного экономического форума).
4. **Благоприятная деловая среда:** Место в соответствующих рейтингах международных организаций (например, Индекс глобальной конкурентоспособности и Индекс государственных институтов от Всемирного экономического форума).
5. **Качество местной базы поставщиков:** присутствие многонациональных поставщиков товаров повседневного спроса, наличие местных поставщиков сельскохозяйственной продукции, способных поставлять необходимые объемы продукции самостоятельно или объединенных в кооперативы.

6. **Качество и гибкость рынка труда:** Место в соответствующих рейтингах международных организаций (например, Рейтинг эффективности рынка труда и Индекс гибкости системы оплаты труда от Международного экономического форума).
7. **Эффективность процедур получения разрешений на строительство:** Место в соответствующих рейтингах международных организаций (например, Индекс легкости получения разрешений на строительство, составляемый Всемирным банком, и место в рейтинге Всемирного банка в зависимости от числа необходимых процедур).
8. **Благоприятная система налогообложения/законодательство в сфере перевода прибыли за границу:** Ставка налога на доходы организаций; условия перевода прибыли за границу.
9. **Соответствие стратегии:** соответствие страны общей стратегии расширения международного присутствия.

Блок 3. На пути к стандартизации подхода к расширению международных операторов розничной торговли

В последние десятилетия стратегии расширения операторов современной розничной торговли обрели ряд общих черт. Это привело к формированию во многом схожих подходов к выбору страны и выходу на рынок. Как правило, методика выхода на рынок включает следующие аспекты:

Внимание к развивающимся странам: Внимание к развивающимся странам, особенно с быстрорастущим средним классом (ВВП на душу населения в среднем 5 000 - 10 000 долларов США).

Создание нового предприятия: Приобретение объектов или активов у конкурентов в целях внедрения операторами розничной торговли собственных рабочих моделей. Долговременный контроль или владение объектом, или.

Совместные предприятия с неконкурентами: Создание временных совместных предприятий с неконкурирующими организациями. Как правило, предприятие, которым владеют местные партнеры, впоследствии выкупается на этапе расширения. Так, «Tesco Plc.» сформировала совместное предприятие с «Sime Darby Berhad» в Малайзии и «Charoen Pokphand Group» в Таиланде (Studymode, 2008).

Снабжение из местных источников: Определение и наращивание потенциала местных пищевых предприятий, способных поставлять продукцию стабильно высокого качества. В стране должны закрепиться ведущие поставщики товаров повседневного спроса ключевых брендов. Мелким местным поставщикам следует сформировать сельскохозяйственные кооперативы, чтобы соответствовать международным стандартам качества. Товары должны предлагаться с учетом вкусов местного потребителя.

Стратегия «чернильных пятен»: Выбор страны как плацдарма для выхода в целый регион. Например, «Carrefour» использовала Бразилию как платформу для дальнейшего расширения в Южной Америке, «Wal-Mart» обосновалась в Мексике в целях будущего проникновения в Центральную Америку, а «Tesco Plc.» открыла магазины в Венгрии и Польше для последующего расширения в Центральной Европе (Accenture, 2011).

Строительство транспортной инфраструктуры: Создание и поддержание крупных сбытовых сетей, владеет и управляет которыми преимущественно собственный персонал операторов розничной торговли.

Понимание вкусов местных потребителей: Адаптация товара к вкусам местных потребителей и достижение экономии за счет масштабов производства продуктов питания и логистики.

Преимущества и недостатки: в качестве ориентиров для оценки инвестиционного потенциала продовольственной розницы Казахстана выбраны Польша и Таиланд

Для анализа выбраны две страны, которым удалось создать крупную и процветающую розничную торговлю – Польша и Таиланд (Accenture, 2011). Базовым годом для проведения анализа был выбран 1998 для Польши и 1996 для Таиланда. Этот момент стал поворотной точкой в развитии успешной современной розницы в данных странах. Помимо результатов сравнения Казахстана с вышеуказанными государствами учитывается и место страны в международных рейтингах.

После выхода на рынок в 1996 году «Tesco Plc.» приобрела 280 магазинов «Savia» на всей территории Польши, где в то время работали такие операторы розничной торговли, как «Ahold N.V.», «Allkauf-Metro AG» и «НIT GmbH». Вслед за «Tesco Plc.» в Польше в 1996 году появились «Auchan Group» и «Casino Group» (согласно сайтам компаний).

Аналогичным образом «Tesco Plc.» вышла на рынок Таиланда в 1998 году. В то время в Таиланде работали «Carrefour Group», «Makro-Metro AG» и «BIG-C/Casino Group». На сегодняшний день «Tesco Plc.» принадлежит 88 гипермаркетов и свыше 500 более мелких магазинов в стране (Tesco Lotus, 2012).

Помимо результатов сравнения Казахстана с вышеуказанными государствами учитывается и место страны в международных рейтингах.

Преимущества: Казахстан показал хорошие результаты по четырем из девяти критериев расширения рынка сбыта

Относительные преимущества Казахстана заключаются в привлекательной потребительской базе, низком уровне конкуренции в розничной торговле, эффективном и гибком рынке труда, а также в общем соответствии стратегиям расширения международного присутствия операторов продовольственной розницы. Точнее говоря, казахский рынок характеризуют следующие преимущества:

- Привлекательность рынка конечного потребителя:**
 ВВП на душу населения в Казахстане составил в 2009 году 7 400 долларов США (World Bank, 2012) по сравнению с 1 800 долларов США в Таиланде в 1998 году (2 367 долларов США в пересчете на цены 2009 года) и 4 100 в Польше в 1996 году (5 581 доллар США в пересчете на цены 2009 года) (World Bank, 2012)². В 2004 - 2009 годах ВВП Казахстана рос в среднем на 5,8% в год (EIU, 2009) по сравнению с 4% в Таиланде в 1993 - 1998 годах (World Bank, 2012) и 4,2% в Польше в 1991 - 1996 годах (World Bank, 2012).

Уровень бедности в Казахстане составляет 15,4% (World Bank, 2009) и сопоставим с аналогичным показателем по Таиланду в 1998 году (13,6%) (World Bank, 2009) и Польше в 1996 году (12-13%) (World Bank, 2009).

Численность городского населения Казахстана достигает 9,2 млн. человек, или 60% всего населения страны (UNDP, 2011). В городах Таиланда в 1998 году проживало 17,0 млн. человек (30% населения), а к городскому населению в Польше в 1996 году относилось 23,7 млн. человек (61% населения) (UN ESA, 2011). Основные городские районы Казахстана изображены на Рисунке 5.2.

Рисунок 5.2 Примерно 60% населения Казахстана живет в городах



Источник: ASRK, 2011.

² Выражено в долларах США в текущих ценах.

Учитывая демографические характеристики потребителей, ежегодный рост розничных продаж продовольственных товаров в Казахстане прогнозируется на уровне 16% в 2010-2016 годах (Economist Intelligence Unit, 2010), см. Рисунок 5.3.

Рисунок 5.3 По оценкам, до 2014 года розничный рынок продовольственных товаров в Казахстане будет расти в среднем на 14% в год



Источник: Economist Intelligence Unit, 2010.

Кроме того, Казахстан мог бы стать плацдармом для дальнейшего расширения в странах Центральной Азии. Казахстан представляет крупнейшую экономику в регионе и граничит со всеми центральноазиатскими государствами. Более того, он расположен неподалеку от Кавказа. Совокупный располагаемый доход в странах Центральной Азии и Кавказа превышает 260 млрд. долларов США (IMF 2010b).

- Ограниченная конкуренция:** Ситуация с конкуренцией в Казахстане открывает перед международными операторами розничной торговли, работающими в современном формате, широкие возможности. На рынке присутствует лишь несколько современных предприятий розничной торговли, при этом в данной отрасли по-прежнему преобладает

традиционный формат, представленный базарами и открытыми рынками (SRI, 2008).

К нескольким розничным сетям, что присутствуют в Казахстане, относятся «Metro AG» и «Ramstore», дочернее предприятие «Migros Ticari AS». «Metro AG» открыла свой первый магазин в Астане в 2009 году и планирует в ближайшие годы создать в Казахстане 10-15 оптовых торговых точек. «Ramstore» вышел на казахский рынок в 2000 году и в настоящее время имеет 11 магазинов в Алматы, Астане, Караганде и Шымкенте. Другая розничная сеть «Vester» открыла первый магазин в Караганде в 2009 году и планировала создать еще восемь супер- и гипермаркетов в Астане, Алматы и таких региональных центрах, как Павлодар, Шымкент и Усть-Каменогорск (Deloitte, 2011), однако в 2011 году «Vester» решила уйти из страны (Kursiv, 2011).

Когда «Tesco Plc.» в 1998 году вышла в Таиланд, ее конкурентами там стали «Carrefour Group» и «Makro-Metro AG». «Royal Ahold» и «Allkauf/Metro AG» присутствовали на польском рынке в 1998 году, а «Auchan Group» и «Casino Group» вышли на него в 1996 году.

- **Качество и гибкость рынка труда:** Рынок труда в Казахстане считается относительно эффективным и гибким. По версии Всемирного банка (2010), Казахстан стоит на 38 месте в мире по гибкости рынка труда, опережая своих соседей - Украину (83 место) и Россию (103 место). В Индексе эффективности рынка труда, подготовленном Всемирным экономическим форумом в 2010 году, Казахстан занял 21 место, обогнав такие государства с устоявшейся рыночной экономикой, как Нидерланды (23 место), Таиланд (24 место) и Тайвань (34 место).
- **Соответствие стратегии:** Казахстан обладает рядом характеристик, которые соответствуют вышеупомянутым общим стратегиям расширения международного присутствия. Казахстан является страной с развивающейся экономикой и быстрорастущим средним классом, а также обладает потенциалом для того, чтобы стать плацдармом для

будущего выхода на рынок других государств Центральной Азии.

Области, требующие улучшения:

Казахстан мог бы усовершенствовать автодорожную и железнодорожную инфраструктуру, базу поставщиков, порядок получения разрешений на строительство и систему налогообложения

- **Инфраструктура:** На сегодняшний день транспортная сеть в Казахстане насчитывает 93 000 км автомобильных дорог, 15 000 км железных дорог, многочисленные логистические центры, а также зоны свободной торговли, способствующие производству, хранению и транспортировке товаров. По сети автомобильных и железных дорог перевозится около 90% всех грузов (ОЕСД, 2010).

Однако качество и эффективность транспортной инфраструктуры остаются неудовлетворительными, а предложение не в состоянии удовлетворить внутренний спрос на качественные логистические услуги. В 2000-2007 годах объем железнодорожных перевозок рос на 6,4%, а автомобильных - на 8,3% в год (ОЕСД, 2010).

В Индексе инфраструктуры, составляемом Всемирным экономическим форумом (2010), Казахстан занимает 81 место из 139 стран по сравнению с 35 местом у Таиланда и 72 у Польши.

- **База поставщиков:** База поставщиков в Казахстане остается довольно слабой, однако приток ПИИ в пищевую промышленность стабильно увеличивается: с 37 млн. долларов США в 2004 году он вырос до 125 млн. долларов США в 2008 году. Таким образом, среднегодовой темп роста составляет 35% (ASRK, 2009), а многие многонациональные предприятия пищевой промышленности уже присутствуют в Казахстане. Среди них такие крупнейшие поставщики международных операторов розничной торговли, как «The Coca-Cola Company», «Procter & Gamble», «Unilever Group» и «Nestlé SA». Однако большинство предприятий

пищевой промышленности не производят товары в самой стране.

Интервью с операторами розничной торговли продуктами питания, уже присутствующими в Казахстане, позволили выявить следующие слабые стороны базы поставщиков: незначительное число крупных и надежных местных поставщиков, отсутствие парников, необходимость импортировать мясо из Германии и Польши из-за низкого качества отечественных поставок (Retailer Interview, 2012).

- **Порядок получения разрешений на строительство:** Законодательство Казахстана о недвижимости предусматривает возможность получения прав собственности иностранными организациями: Иностранные юридические лица и граждане других государств могут иметь в собственности землю промышленного или жилого назначения и арендовать любые виды земель в Казахстане (Baker and McKenzie, 2012).

Однако Казахстану необходимо сократить временные и материальные затраты, которые несут операторы розничной торговли при получении разрешений на освоение территории и строительство. Казахстан занимает 147 место из 183 государств в Индексе легкости получения разрешений на строительство, составленном Всемирным банком (World Bank, 2011). Так, для получения разрешений на строительство розничного рынка в Казахстане требуется пройти 34 процедуры, что превышает аналогичный показатель в Таиланде (11 процедур) и Польше (32 процедуры) (World Bank, 2011).

- **Система налогообложения / перевод прибыли за границу:** Если операторы розничной торговли продуктами питания могут вывозить прибыль из Казахстана, то соответствующая система налогообложения представляется слишком сложной (EIU, 2010). Перевод прибыли за границу, как правило, регулируется соглашениями об избежании двойного налогообложения, освобождающими полученную в Казахстане прибыль от налогов у себя на родине. Налог на доходы организаций в Казахстане относительно

низкий и составляет 20%. Казахстан ратифицировал соглашения об избежании двойного налогообложения с 45 странами, в том числе с США, Великобританией, Францией, Россией, Кореей, Турцией и Китаем (KaznexInvest, 2012).

Несмотря на это, система налогообложения Казахстана остается довольно сложной для инвесторов. Страна занимает последнее 16 место в регионе по такому показателю, как объективность и сложность системы налогообложения организаций, что может негативно сказываться на привлекательности Казахстана в глазах потенциальных инвесторов (EIU, 2010).

Несмотря на необходимость устранения вышеописанных недостатков в целях формирования более благоприятного инвестиционного климата в стране, они не препятствуют выходу операторов розничной торговли на рынок и менее значимы, чем факторы, делающие Казахстан привлекательным объектом для ПИИ в розничную торговлю продуктами питания.

Определение потенциальных инвесторов: ориентация мероприятий по привлечению инвестиций на те предприятия пищевой промышленности, которые, вероятнее всего, направят средства в экономику Казахстана

Чтобы применяемый подход к привлечению инвестиций был эффективен, важно правильно определить инвесторов, которые, вероятнее всего, будут расширяться в Казахстане. Данный процесс включает три этапа: (1) определение критериев отбора целевых предприятий, (2) анализ крупнейших международных розничных сетей, например тех, что представлены на Рисунке 5.1, на основе выбранных критериев и (3) составление краткого перечня потенциальных инвесторов. Последняя стадия процесса отбора инвесторов тоже, в свою очередь, осуществляется в три этапа.

Подход к определению предприятий пищевой промышленности, которые, вероятнее всего, направят средства в экономику Казахстана, предусматривает несколько ключевых критериев (присутствие в мире, присутствие в

Евразии или, по крайней мере, на двух континентах, а также учет непродовольственных отраслей). Кроме того, используются дополнительные критерии, такие как размер доходов, присутствие в государствах Центральной Азии и опыт положительного воздействия на регион. В вышеописанном порядке АО «Казнекс Инвест» определило 21 международного оператора розничной торговли продовольственными товарами, которые могут инвестировать в экономику Казахстана и с которыми следует установить связь.

Оптимизация организационной структуры деятельности по привлечению инвестиций: создание оперативной группы по привлечению инвестиций в пищевую промышленность

Оптимизация деятельности по привлечению инвестиций посредством создания отраслевой оперативной группы позволяет повысить эффективность общения с потенциальными инвесторами, сократив общее число лиц, с которыми им требуется установить связь. У инвесторов должна быть возможность вести дела с экспертами, способными своевременно предоставлять им необходимую информацию, или общаться с ними на специальных ярмарках, направленных на привлечение инвестиций. Государственная оперативная группа может состоять из трех уровней, предусматривающих следующие обязанности:

- **Координационный уровень:** Данный уровень выступает в роли управляющего органа, осуществляющего общее руководство. Координировать работу мог бы, например, вице-министр.
- **Общий уровень:** Данный уровень должен представлять единое контактное лицо для иностранных инвесторов. Здесь могут быть задействованы отраслевые специалисты (желательно с опытом работы в частном секторе), поддержку которым оказывали бы региональные менеджеры, консультирующие по местной специфике.
- **Вспомогательный уровень:** Данный уровень служит в качестве органа, предоставляющего технический опыт и

оперативную поддержку общему уровню. На вспомогательный уровень можно назначить ряд специалистов с частичной занятостью.

Внесение корректив в инвестиционную политику в целях совершенствования деловой среды для розничной торговли продуктами питания

Принимаемые государством меры должны быть направлены на те сферы, которые обладают наибольшим потенциалом развития: например, автодорожная и железнодорожная инфраструктура, порядок получения разрешений на строительство, а также налогообложение и перевод прибыли за границу.

Разработка подробных предложений по преобразованию инвестиционной политики выходит за пределы настоящего руководства. Тем не менее, следует изучить следующие рычаги оптимизации инвестиций, рекомендуемые ОЭСР (2012), ВТО (2012) и Всемирным банком (2012):

- **Инфраструктура:** Строительство объектов инфраструктуры (автомобильные и железные дороги), поддержка инфраструктурного строительства за счет развития государственно-частного партнерства и заключения концессионных соглашений.
- **Порядок получения разрешений на строительство:** Упрощение процедур получения разрешений на освоение территории и строительство.
- **Налогообложение и вывоз прибыли за границу:** Подписание соглашений об избежании двойного налогообложения, упрощение налоговой системы и порядка перевода прибыли за границу.

Наличие и качество поставок продуктов питания было выделено в качестве важного препятствия для инвестиций в продовольственную розницу. В этой связи правительству следует принять дополнительные политические меры, направленные на решение данной проблемы:

- **Установление стандартов качества для поставщиков:** Разработка государственных стандартов для обеспечения высокого качества товаров в розничных сетях.
- **Определение стимулов для инвестиций в новые технологии пищевой промышленности:** Стимулирование внедрения новых технологий (например, за счет нормативно-правовой базы и налогово-бюджетной политики).
- **Упрощение доступа предприятий пищевой промышленности к финансированию:** Улучшение доступа к финансированию (например, программы финансирования, системы кредитных гарантий или беспроцентные займы).
- **Стимулирование объединения поставщиков в кооперативы:** Стимулирование объединения поставщиков в кооперативы в целях повышения качества поставляемых продуктов питания (например, упрощение доступа кооперативов к финансированию и налоговым льготам).
- **Разработка отраслевой базы данных местных поставщиков:** Создание отраслевой базы данных местных поставщиков продуктов питания для современных операторов розничной торговли в целях обеспечения прозрачности рынка снабжения. Требуется регулярное ведение и обновление такой базы данных.

ГЛАВА 6

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ДАЛЬНЕЙШИМ ДЕЙСТВИЯМ

В настоящем руководстве характеризуется экономический потенциал Казахстана в том, что касается постепенного увеличения притока ПИИ за счет применения отраслевого подхода к привлечению инвестиций, позволяющего сформировать более сбалансированную экономику. Несмотря на то что Казахстан уже сейчас привлекает значительные объемы ПИИ, инвестиции сосредоточены преимущественно в добывающих отраслях промышленности, ограничивая возможности диверсификации экономики страны.

С целью сформировать индивидуальный отраслевой подход к привлечению инвестиций была предложена пятиэтапная методика, примененная к двум пилотным отраслям:

- Установление пилотных отраслей для привлечения инвестиций;
- Выявление основных факторов успеха пилотных отраслей;
- Оценка относительных преимуществ и недостатков страны в пилотных отраслях;
- Определение потенциальных инвесторов;
- Оптимизация организационной структуры инвестиционной деятельности и реализация мер по привлечению инвестиций.

Для разработки и апробации рекомендуемого отраслевого подхода к привлечению инвестиций в производственно-сбытовой цепочке агропромышленного комплекса, являющегося приоритетным сегментом экономики Казахстана, были выбраны пищевая промышленность и продовольственная розница.

В ходе изучения динамики развития пищевой промышленности и продовольственной розницы во всем мире были отмечены привлекательные темпы роста и благоприятные отраслевые тенденции, способствующие дальнейшему долгосрочному развитию. Кроме того, предприятия пищевой промышленности и операторы розничной торговли продовольственными товарами все чаще открывают филиалы за рубежом и находятся в постоянном поиске возможностей расширения своего присутствия в мире. Казахстан демонстрирует существенный потенциал развития. Было выделено несколько факторов, имеющих решающее значение для предприятий пищевой промышленности и продовольственных розничных сетей при принятии решения о расширении. К наиболее важным относятся рынок конечного потребителя и рынок труда, уровень конкуренции, макроэкономическая среда, база поставщиков и логистическая инфраструктура.

Перспективы роста пищевой промышленности и продовольственной розницы Казахстана подтвердило сравнение экономических характеристик страны с аналогичными показателями других государств, зафиксированными до того, как им удалось сформировать крупный сектор экономики. Анализ проводился в соответствии с критериями расширения международного присутствия.

В сравнении с другими странами пищевая промышленность Казахстана обладает такими преимуществами, как привлекательный рынок конечного потребителя, эффективность и гибкость рынка труда и благоприятная макроэкономическая среда. Однако для повышения конкурентоспособности Казахстану следует расширить базу поставщиков и усовершенствовать логистическую инфраструктуру. Инвесторы, уже

присутствующие на рынке, подтвердили актуальность данных проблем.

Относительные сильные стороны современной розницы Казахстана заключаются в имеющейся и будущей потребительской базе, низком уровне конкуренции, эффективном и гибком рынке труда и соответствии типичным стратегиям расширения современных операторов розничной торговли. Несмотря на то что определенные недостатки были отмечены в инфраструктуре, базе поставщиков, порядке получения разрешений на строительство, а также в системе налогообложения и законодательстве, регулирующем перевод прибыли за границу, они не представляют существенных препятствий для выхода современных розничных сетей на казахский рынок, который не теряет своей общей привлекательности.

Для установления целенаправленного взаимодействия с иностранными предприятиями пищевой промышленности и операторами розничной торговли были определены критерии отбора наиболее подходящих кандидатов. Так, в целях привлечения инвестиций АО «Казнекс Инвест» выделило 28 предприятий пищевой промышленности и 21 оператора розничной торговли в Европе, Азии и Северной Америке.

Чтобы придать деятельности по привлечению инвестиций отраслевую направленность и повысить профессионализм служащих, взаимодействующих с потенциальными инвесторами, сократив при этом общее число необходимых контактов, было предложено создать отраслевые оперативные группы в пищевой промышленности и продовольственной рознице. Данные оперативные группы должны включать экспертов, осуществляющих взаимодействие с инвесторами, координационный комитет и вспомогательный орган, оказывающий необходимую поддержку.

В целях содействия привлечению инвестиций следует улучшить инвестиционный климат в пищевой промышленности и продовольственной рознице, устранив выявленные недостатки. В этой связи рекомендуется:

- Усовершенствовать автодорожную и железнодорожную инфраструктуру;
- Упростить порядок получения разрешений на строительство;
- Улучшить доступ предприятий пищевой промышленности к финансированию;
- Упростить порядок перевода прибыли за границу;
- Предоставлять больше стимулов для инвестиций в кооперативы, работающие в пищевой промышленности, а также в соответствующие технологии;
- Ужесточить стандарты качества для предприятий пищевой промышленности.

Помимо этого, предлагается разработать отраслевую базу данных местных предприятий пищевой промышленности для привлечения инвесторов в продовольственную розницу.

Опробовав и откорректировав отраслевой подход к инвестиционной политике, данную методику следует применить к другим отраслям экономики Казахстана. Привлеченные таким образом инвестиции в недобавляющий сектор позволят стране диверсифицировать экономику, ускорить темпы экономического роста и повысить уровень занятости.

БИБЛИОГРАФИЯ

- ABF (Brazil Franchising Association) (n. d),
www.portaldofranchising.com.br/arquivos/2012_Evolucao_dos_Segmentos_geral.pdf, accessed October 2012.
- Accenture (2011), “The Future of the Retail Industry: Retail in 2020”,
www.accenture.com/us-en/Pages/insight-retail-2020.aspx, accessed September 2012.
- ASRK (Agency of Statistics of the Republic of Kazakhstan) (2009), *Kazakhstan 2009, Statistical Yearbook*, ASRK, Astana, *www.eng.stat.kz/Pages/default.aspx*, accessed August 2012.
- ASRK (2011), *Kazakhstan 2011, Statistical Yearbook*, ASRK, Astana, *www.eng.stat.kz/Pages/default.aspx*, accessed August 2012.
- ASRK (2010, 2011, 2012), *www.eng.stat.kz/Pages/default.aspx*, accessed August 2012.
- Auchan Group (2012), “Auchan History”, *www.fundinguniverse.com/company-histories/auchan-history/*, accessed October 2012.
- Baker and McKenzie (2012), “Doing Business in Kazakhstan”,
www.bakermckenzie.com/files/Uploads/Documents/Supporting%20Your%20Business, accessed October 2012.
- Basinger, S. and M. Hallerberg, (2004), “Remodelling the Competition for Capital: How Domestic Politics Erases the Race to the Bottom”, *American Political Science Review*, Vol. 98, issue 2, pp. 261-291.
- Blomstrom, M. and A. Kokko, (1997), “How Foreign Investment Affects Host Countries”, *World Bank Policy Research Working Paper 1745*.
- Casino Group (2012), “Casino Guichard-Perrachon S.A. History”,
www.fundinguniverse.com/company-histories/casino-guichard-perrachon-s-a-history/, accessed October 2012.
- Deloitte (2011), “Hidden Heroes - The Next Generation of Retail Markets”, Deloitte, Planet Retail,
www.deloitte.com/assets/DcomKenya/Local%20Assets/Documents/Deloitte%20Hidden%20Heroes_2011.pdf, accessed September 2012.
- EIU (The Economist Intelligence Unit Limited) (2010), *Kazakhstan. Country Forecast September 2010*, The Economist Intelligence Unit Limited, 2010.
- Euromonitor (2008), “Global Food Retail”, Euromonitor International.

- Euromonitor (2010), “Outlook of US Food Products Consumption and Export Trends” presented at 2010 Food Export Marketing Forum, <http://fea.files.cms-plus.com/Presentations/Outlook%20for%20Global%20Food%20Trade.pdf>, accessed October 2012.
- FIAS (The Multi-donor Investment Climate Advisory Service of the World Bank Group) (2008), *Special Economic Zones: Performance, Lessons Learned, and Implications for Zone Development*, The World Bank Group, Washington.
- GUS (Central Statistical Office of Poland), “Annual Macroeconomic Indicators”, www.stat.gov.pl/gus/index_ENG_HTML.htm, accessed October 2012.
- Haaker, M. (1999), “Spillovers from Foreign Direct Investment through Labour Turnover: The Supply of Management Skills”, Discussion Paper, London School of Economics, London.
- Hayes, J. (2003), “Globalization and Capital Taxation in Consensus and Majoritarian Democracies”, *World Politics*, Vol. 56, issue 1, pp.79-113.
- IMF (International Monetary Fund) (2010a), *Regional economic outlook: Middle East and Central Asia*, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2010/mcd/eng/10/mreo1024.pdf>, accessed November 2012.
- IMF (2010b), *Regional Economic Outlook: Asia and Pacific*, www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2012/APD/eng/areo0412.htm, accessed August 2012.
- IndexMundi (2012): “Kazakhstan Land Use”; http://www.indexmundi.com/kazakhstan/land_use.html, accessed July 2012.
- International Property Rights Index (2012a), “2012 Report”, <http://www.internationalpropertyrightsindex.org/data>, accessed October 2012.
- International Property Rights Index (2012b), “County Profile: Kazakhstan”, <http://internationalpropertyrightsindex.org/profile?location=Kazakhstan>, accessed October 2012.
- Kaufmann, L. (1997), “A Model of Spillovers through Labour Recruitment”, *International Economic Journal*, Vol. 11, No. 3.
- Kaznex Invest (2012), “Invest in Kazakhstan”, <http://www.invest.gov.kz/?option=content§ion=5&itemid=119>, accessed October 2012.
- Kursiv (2011), Крепкий орешек “Вестера” (Tough Nut “Vester”), Kursiv Kazakhstan online magazine, www.kursiv.kz/1195214250-krepkij-oreshek-vestera.html, accessed October 2012.

- Mattmueller R. and R. Tunder (2004), *Strategisches Handelsmarketing*, Vahlen.
- Ministry of Industry and New Technologies of the Republic of Kazakhstan (2012), “Информация о ходе реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы за 2011 год” (Information on the Implementation of the Governmental Program of Forced Industrial-Innovational Development of the Republic of Kazakhstan 2010-2014 for 2011), www.mint.gov.kz/index.php?id=298&lang=ru&lang=en, accessed September 2012.
- ODEPA (Oficina de Estudios y Políticas Agrarias - Chile), www.odepa.gob.cl/util/Web.action;jsessionid=D1DECAC6A86EEB936DFF6DC6EC2A3EA3, accessed October 2012.
- OECD (2006), “Investment Reform Index: Progress in Policy Reforms to Improve the Investment Climate in South East Europe”, OECD, Paris.
- OECD (2010), *Competitiveness and Private Sector Development: Kazakhstan 2010 – Sector Competitiveness Strategy*, OECD Publishing, www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/competitiveness-and-private-sector-development-kazakhstan-2010_9789264089792-en, accessed August 2012.
- OECD (2012), *Investment Policy Reviews: Kazakhstan 2012*, OECD Publishing, www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/oecd-investment-policy-reviews-kazakhstan-2012_9789264121812-en, accessed August 2012.
- Rodriguez-Clare, A. (1996), “Multinationals, Linkages, and Economic Development”, *American Economic Review*, Vol. 86, No.4.
- Sjoholm, F. (2008), “The Effect of FDI on Employment and Technology in China”, Research Institute of Industrial Economics and Urebro University.
- SRI (Silk Road Intelligencer) (2008), “Analysis: Kazakhstan stands on verge of a retail revolution”, Silk Road Intelligencer - News and Analysis from Kazakhstan, <http://silkroadintelligencer.com/2008/06/25/kazakhstan-stands-on-verge-of-a-retail-revolution/>, accessed September 2012.
- Studymode (2008), “Basic Info about Tesco Malaysia”, www.studymode.com/essays/Basic-Info-About-Tesco-Malaysia-176384.html, accessed September 2012.
- Tesco Lotus (Tesco in Thailand) (2012), “Key Facts”, http://tescolotus.com/left.php?lang=en&menu=corporate_en&data=profile, accessed September 2012.
- The Economist (2012), “Why Georgia is Different”, *The Economist*, Vol. 405, No. 8807.

- The World Bank (2010) “Doing business 2010. Comparing regulation in 183 economies”,
<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB10-FullReport.pdf>, accessed November 2012.
- The World Bank (2012), “Data, Kazakhstan”,
<http://data.worldbank.org/country/kazakhstan>, accessed 26 October.
- UN ESA (United Nations, Department of Economic and Social Affairs) (2011), “World Urbanization Prospects, the 2011 Revision”, <http://esa.un.org/unup/>, accessed September 2012.
- United States Department of Agriculture (USDA) (2009), “Food Processing”,
www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome, accessed August 2012.
- Wang, J.Y. and M. Blomstrom (1992), “Foreign Investment and Technology Transfer: A Simple Model”, *European Economic Review*, Vol. 26.
- World Bank (2009), “Property Rights Index”, World Bank Publishing.
- World Bank (2012), “Business Environment Snapshot for Kazakhstan”,
<http://rru.worldbank.org/BESnapshots/Kazakhstan/default.aspx>, accessed August 2012.
- World Economic Forum (2010), *The Global Competitiveness Report 2010-2011*,
www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf,
 accessed September 2012.
- World Economic Forum (2011), *The Global Competitiveness Report 2011-2012*,
<http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>, accessed October 2012.
- World Economic Forum Financial Market Development Index (2010), *Global Competitiveness Report 2010-2011*,
www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf,
 accessed November 2012.
- World Economic Forum Infrastructure Index (2010), *Global Competitiveness Report 2010-2011*,
www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf,
 accessed September 2012.
- World Economic Forum Institutions Index (2010), *Global Competitiveness Report 2010-2011*,
www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf.
- World Economic Forum Labour Market Efficiency Index (2010), *The Global Competitiveness Report 2010-2011*,
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf, accessed October 2012.

WTO (World Trade Organisation) (2012), “WTO Rules Can Help Developing Countries Achieve Developmental Priorities, Says DDG Rugwabiza”, www.wto.org/english/news_e/news12_e/fac_11sep12_e.htm, accessed September 2012.

Zakon.kz, 2012, “В Казахстане действуют 9 специальных экономических зон” (There are 9 special economic zones active in Kazakhstan), www.zakon.kz/4469759-v-kazahstane-dejstvujut-9-specialnykh.html, accessed September 2012.