

Известный эксперт по вопросам экономики, предприниматель и специалист по инвестированию Адиль Нургожин рассказал CABAR.asia о достижениях и основных проблемах в привлечении инвестиций в Казахстан.

Среди стран СНГ у Казахстана наблюдаются хорошие показатели по привлечению иностранных инвестиций. Что способствовало этому успеху?

На заре независимости правительству страны удалось завести первых якорных инвесторов, т.е. были правильные сигналы, необходимые рынку, были установлены понятные правила игры, подписанные контракты не нарушались. Это дает стабильную понятную основу для развития долгосрочных инвестиционных проектов. Окупаемость проектов уходит на десятки лет, поэтому очень важно и законодательно, и регуляторно, и политически сохранять стабильность по отношению к инвесторам. Кроме того, различные неформальные институты и каналы общения сыграли достаточно хорошую роль.

Исторически у нас были две отрасли, которые всегда были интересны инвесторам на протяжении всего периода независимости, куда иностранные инвестиции шли с удовольствием, – это нефтегазовый сектор и добыча минеральных ресурсов. Если взять расшивку, то 90% иностранных денег пошло на сырьевой сектор. А если вы это все поделите на население Казахстана, ввиду того что население маленькое – 18 млн человек – то сумма, привлеченная на душу населения, получается большая, и мы опережаем даже Россию.

Как обстоят дела с другими отраслями экономики?

Все, что касается перерабатывающей промышленности, мы точно не доработали, особенно сельскохозяйственное направление. У нас есть естественные нефть, газ и другие минеральные ресурсы, следующим шагом должно было быть сельское хозяйство и производство товаров. Последние 7-8 лет усилия правительства были направлены на привлечение перерабатывающего сектора. Все задачи государственного аппарата были направлены на то, чтобы инвесторы взяли дополнительные риски и пошли на следующие переделы, т.е. добывать нефть и перерабатывать в полиэтилен, керосин, пластмассу и более сложный продукт. Конкретно для этого была создана программа, но я думаю, что она еще не состоялась и многое что предстоит сделать.

Также раньше был банковский сектор, в котором инвесторы участвовали достаточно активно. И многие из них за последние 3-5 лет вышли из рынка. Это означает, что они не видят перспективы, покупательская способность упала, и в целом рынок для них



Адиль Нургожин. Фото: El.kz

более неинтересен.

Предпринимаются ли правительством какие-либо меры по развитию других отраслей?

Последние 10 лет были большие инвестиции со стороны государства в дорожное строительство, железные дороги, порты, в логистику, которая сейчас начинает окупаться. За последние 5-7 лет она выросла на 30-40 процентов.

Мы начинаем зарабатывать на услугах, и это правильно. Эти транзитные услуги за счет того, что территория позволяет. Были сделаны большие инвестиции в инфраструктуру, диверсифицированы источники валютной выручки. Это то, что в принципе мы и пытаемся делать, и, наверное, у нас это в какой-то степени получается. Хорошую работу провели по привлечению транзита через Казахстан, в основном, китайских товаров в Европу. Это очень хороший объем перевозок, который мы на себя разворачиваем. Это называется экспорт услуг, т.е. развитие инфраструктуры помогло этот поток денег и товаров развернуть через Казахстан и зарабатывать деньги на транзите.



Международный центр приграничного сотрудничества Хоргос в Казахстане . Фото: khorogsgateway.com

В чем причины непопулярности других отраслей среди иностранных инвесторов, почему они не столь привлекательны?

Нефть, газ и металлы – это экспортные понятные продукты, за которые народ готов платить в понятной твердой валюте, т.е. в долларах.

Что касается других отраслей, то, например, туризм так и не получил своего развития, потому что там должны сойтись очень много факторов, чтобы было что показать и предоставить это все в сервис. Инфраструктура – это одна часть, безопасность – другая, узнаваемость – третья, паспортная процедура – четвертая, владение английским

языком – пятая. Грубо говоря, десяток критерий, которые нужно преодолеть, чтобы Казахстан попал на карту как pointdestination для туризма. Здесь проводится системная работа, по визам, я точно знаю, МИД неплохо проработал, и это направление тоже развивается, туристическая выручка медленно, но растет. Фундаментальные факторы: маленький рынок, отдаленность от всех глобальных торговых путей, соседство с большими магнитами Китая и России (даже Узбекистан более привлекателен, потому что население очень большое), две девальвации за последние 2-3 года, которые нашу покупательскую способность в два раза уронили. Инвестор понимает, что сейчас не время входить на казахский рынок, народ перекредитован и не будет покупать.

Каковы ваши рекомендации по привлечению зарубежных инвесторов в другие отрасли экономики Казахстана помимо нефтегазового сектора?

Слишком много государства в экономике, его нужно сократить, тогда люди сами начнут бегать, сами выйдут на инвесторов и все остальное. У нас экономика на 60-70% государственная, а государство не сможет сделать экономику.

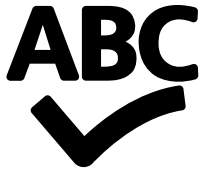
Государство просто дает разрешение, подтягивает необходимый ресурс и устанавливает политику, дает стабильные законы и защиту инвесторов. Вот чем должно заниматься государство, остальным должны заниматься бизнесмены с двух сторон. Нужен хозяин, без вмешательства государства.

Кроме того, должна быть точечная работа определенных отраслей. Когда передела много, когда достаточно сложная инженерная система, тогда народу будет много задействовано, будет спрос, и она как двигатель будет драйвить это все. Если бы чиновники занимались точно, то, наверное, результатов было бы больше. Один работающий проект на 200 млн долларов и смежные производства вокруг него эффективнее, чем много маленьких проектов, которые умрут через 2-3 года. Можно много говорить, но в идеале должно быть так: 10 проектов, и четко сфокусироваться на них и реализовать их. Государство должно помогать.

А в целом нужно просто продолжать работать. Делается много, просто требуется много времени. Все сложные проекты делаются в течение 3-5 лет, раньше невозможно.

Поэтому команда должна находиться на месте все это время и показать результат. За 20 лет мы немало сделали, нам еще лет 30 надо работать, чтобы были на нормальном уровне. На ближайшие 30 лет работы предстоит очень много.

Данный материал подготовлен в рамках проекта «Giving Voice, Driving Change — from the Borderland to the Steppes Project», реализуемого при финансовой поддержке Министерства иностранных дел Норвегии.



Если вы нашли ошибку, пожалуйста, выделите фрагмент текста и нажмите *Ctrl+Enter*.