



**WORLD BANK GROUP**

THE WORLD BANK **IFC** International Finance Corporation  
IBRD • IDA

## Диагностика частного сектора Казахстана



декабрь 2017 г.

# Содержание

## Введение

### 1. Контекст и цели

- 1.1. Диагностика частного сектора для Группы Всемирного банка
- 1.2. Казахстан: история успеха, но экономика не сбалансирована

### 2. Анализ отраслей

- 2.1. Обзор: как были выбраны «глубокие погружения»
- 2.2. Макроэкономические условия и тенденции
- 2.3. Количественные методы
- 2.4. Опрос экспертов
- 2.5. Оценка осуществимости и целесообразности: результаты обследования отрасли
- 2.6. Обзор отраслей, не включенных в «глубокие погружения»

### 3. Оценка отраслей

#### 3.1. Транспорт и логистика

- 3.1.1. Рыночный потенциал
- 3.1.2. Почему отрасль не получила развитие?
- 3.1.3. Что необходимо для развития отрасли?
- 3.1.4. Влияние открытия отрасли

#### 3.2. Пшеница

- 3.2.1. Рыночный потенциал
- 3.2.2. Почему отрасль не получила развитие?
- 3.2.3. Что необходимо для развития отрасли?
- 3.2.4. Влияние открытия отрасли

#### 3.3. Животноводство

- 3.3.1. Почему отрасль не получила развитие?
- 3.3.2. Что необходимо для развития отрасли?
- 3.3.3. Влияние открытия отрасли

### 4. Рекомендации и следующие шаги

### 5. Заключение и сделанные выводы

### 6. Приложения

- 6.1. Структура казахстанской экономики
- 6.2. Обзор финансового сектора
- 6.3. Ключевые показатели деловой среды в Казахстане

## Введение

В данном отчете, который является одной из двух пилотных оценок, представлены результаты совместной диагностики частного сектора Международной Финансовой Корпорации (IFC) и Всемирного банка в Казахстане. Его целью является определение тех отраслей, в которых существует потенциал создания рынков и воздействия на развитие.

## Цели и структуры отчета

Отчет о диагностике состоит из четырех разделов: базовый подход, выбор отраслей, анализ отраслей и влияние на решение оперативных вопросов.

**Базовый подход.** В первом разделе определены совпадения между целями развития Казахстана и целями новой стратегии IFC по созданию рынков для частного сектора. Цели развития Казахстана – увеличить диверсификацию, занятость и производительность. Они основаны на Стратегии 2030 и Плане 2020 Правительства, а также на страновых оценках Группы Всемирного банка (ГВБ). Операционализация стратегии 3.0 IFC требует определения рынков с наиболее высоким потенциалом, чтобы помочь в достижении этих целей. Данный подход выражается в следующем: (а) определение тех отраслей с наибольшим рыночным потенциалом, которые, в случае реализации, будут иметь наибольшее влияние на цели развития; (б) проведение оценки того, что мешает реализации рыночного потенциала; и (в) обозначение тех видов деятельности IFC и ВБ, которые должны стать приоритетными, чтобы помочь в достижении результатов в виде воздействия на развитие и создания рынков.

**Выбор отраслей.** Анализ во втором разделе демонстрирует, что отраслями с наибольшим нереализованным потенциалом развития и рыночным потенциалом являются производство зерновых, мяса и птицы, а также транспорт и логистика внутри страны. Анализ рыночного потенциала полагается на количественные методы (модели мультипликатора, произведение пространств и бенчмаркинг конкурентоспособности), опросы экспертов и обзор стратегических документов.

**Анализ отраслей.** Для каждой из этих отраслей в третьем разделе указаны рыночный потенциал, критически важные инвестиции и реформы экономической политики, а также ключевые игроки на рынке. «Глубокие погружения» для зерновых, животноводства и транспорта представляют расчетные показатели текущего и потенциального объемов рынка по подотраслям (например, говядина, баранина и курятина в животноводстве). Основываясь на анализе, проведенном отраслевыми специалистами, они приводят ключевые элементы стратегии для каждой из этих трех приоритетных отраслей. И наконец, анализ отраслей включает перечисление ключевых игроков, которые могут быть заинтересованы в инвестировании, и определение институциональных реформ и инфраструктурных разрывов, влияющих на частный сектор.

**Влияние на решение оперативных вопросов.** В последнем разделе резюмируются приоритетные горизонтальные реформы, отраслевые программы и перспективные отрасли, имеющие потенциал

для расширения и входа большего количества фирм. Первая часть этого раздела направлена на формирование диалога высокого уровня между руководством ГВБ и государственными органами Казахстана. Во второй части, главным образом, представлены общепромышленные мероприятия, без которых не появятся инвестиции в частный сектор, принимая во внимание, что целью является создание рынков и наращивание развития частного сектора. В третьей части указываются перспективные области, в которых структуры частного рынка могли бы играть роль катализатора, учитывая, что в каждой отрасли сложность исполнения такой роли разная: проще всего это делать в сфере производства зерновых, немного сложнее – в производстве мяса, и сложнее всего – в сфере транспорта и логистики.

### ***Центр нового Шелкового пути***

**Казахстан находится в центре нового Шелкового пути, соединяющего Азию и Европу.** В ближайшем будущем три экономических блока будут формировать мировую экономику: Северная Америка, Азия и Европа. В мировом ВВП, составляющем 75 трлн. долл. США, ВВП Европы составляет пример 20 трлн. долл. США, а ВВП Азии приближается к 30 трлн. долл. США. Казахстан расположен между Европой и Азией; фактически, Хоргос, пограничный пост между Китаем и Казахстаном, где происходит перевалка контейнеров, чтобы они продолжили свой путь в Западную Европу, представляет собой символический транзитный пункт между Азией и Европой. Средний класс в Восточной и Южной Азии также растет, а вместе с ним и спрос на потребительские товары. Неожиданно Казахстан оказался в центре той части мира, которая распоряжается почти двумя третями мирового ВВП. Он может стать основной частью нового Шелкового пути, который будет способствовать экономическим отношениям между Азией и Европой, а также внутри самой Азии. Главный вопрос теперь – как лучше реализовать этот потенциал.

**Для достижения статуса страны с высоким доходом потребуются сильный частный сектор, который сможет использовать эту возможность.** Казахстан, экономика с доходом выше среднего уровня, может скоро достичь уровня страны с высоким доходом, если он воспользуется своим геоэкономическим положением и изменит баланс своей экономики. При ВВП на душу населения немногим больше 7500 долл. США (2016 г., номинальный), Казахстан может стать страной с высоким уровнем доходов в течение шести лет, если вернется к своему предыдущему темпу роста 7 процентов. Однако прошлой стратегии развития, основанной на простом использовании природных ресурсов, будет недостаточно. Казахстану необходимо найти новые источники экономического роста и реформировать основополагающие элементы своей текущей экономической модели. Одной из главных областей для реформирования является финансовый сектор Казахстана – источник как роста, так и уязвимости. Основываясь на опыте успешных стран, Казахстан достигнет статуса страны с высоким уровнем доходов, если он раскроет потенциал и использует как внешние, так и внутренние ресурсы частного сектора.

**Частное финансирование развития увеличивает масштабы с миллионов до миллиардов.** Традиционное финансирование развития под руководством правительства не сможет обеспечить Казахстану достаточное количество ресурсов, чтобы достичь высокого уровня развития. Как и в других частях Азии, именно частный сектор — при помощи продуманных государственных

программ и избирательных государственных инвестиций — приведет Казахстан к статусу страны с высоким уровнем доходов. Однако финансирование развития может помочь в поддержке создания рынков посредством сочетания знаний, кредитования и отдельных инвестиций частного сектора. Если это будет сделано правильно, миллионы долларов финансирования развития могут быть использованы для мобилизации миллиардов долларов инвестиций частного сектора.

**Изменение баланса Китая – это возможность для Казахстана изменить баланс своей собственной экономики.** Экономика Китая приводится в движение экспортом промышленных товаров, в то время как внутреннее потребление находится на низком уровне. В Казахстане все как раз наоборот. Поскольку экономика Китая постепенно переориентируется на внутренний спрос и быстрорастущий средний класс (который, по прогнозам, составит 1 млрд. к 2025 г.), Казахстан мог бы стать важной частью поставок зерновых в Китай – аналогично экономической позиции Канады по отношению к США. Вместо односторонней торговли из Китая в Казахстан и через него, изменение экономического баланса как в Европе, так и в Азии создаст больше возможностей для двусторонней торговли. Но чтобы получить наибольшую выгоду из торговли с Китаем и другими экономиками, Казахстану необходимо провести фундаментальное реформирование ключевых недобывающих отраслей, особенно сельского хозяйства, земледелия и транспорта. Правительство признает настоятельную необходимость таких реформ. Стратегический план Казахстана придает особое значение диверсифицированной и конкурентной экономике, полагающейся на образованное и заинтересованное население. Для этого потребуется резкое повышение производительности, динамичный рынок труда, создающий рабочие места, а также быстрый рост неосновных видов деятельности.

**Возрождение наземного транспорта сделает Казахстан естественным транзитным коридором нового Шелкового пути.** Будущее экономического прогресса будет зависеть от эффективности и скорости. Поэтому, скорее всего, морские перевозки будут испытывать слабый рост по сравнению с другими, более быстрыми видами перевозок, в то время как воздушные перевозки останутся слишком дорогими для большинства товаров. Казахстан может воспользоваться ситуацией, потому что больше всего эффективность будет расти в автомобильном и железнодорожном транспорте, где среднее время перевозки одного контейнера из Китая в Западную Европу все еще составляет 14 дней. Существует значительное количество возможностей для снижения расходов и сокращения сроков как в железнодорожных, так и в автомобильных перевозках до менее одной недели. Новые технологии, включая самоуправляемые грузовики, превратят транспорт и логистику в следующую революцию в перевозках, поскольку становится все легче и легче консолидировать и доставлять товары, а также управлять транспортными средствами 24 часа в сутки. Успешность Казахстана в умении воспользоваться преимуществами своего положения будет зависеть от его успехов в привлечении прямых иностранных инвестиций для развития современного транспорта и логистики.

## ***Выбор целевых отраслей – где скрыт наибольший потенциал?***

В данном отчете определены те виды деятельности частного сектора в Казахстане, которые имеют наибольший потенциал развития. Для целей этой диагностики мы рассмотрели несколько наборов данных и провели целый ряд опросов внутри и за пределами ГВБ. Используются три основных источника данных:

- **Макроэкономические и демографические тенденции.** Данный анализ включает обзор экономического положения Казахстана, особенно в сравнении с его соседями, а также обзор его экономических уязвимостей, включая финансовый сектор. Для целей этой диагностики команда также подготовила прогноз относительно растущего среднего класса Китая и смоделировала влияние перехода контейнерных перевозок на наземный транспорт.
- **Микроэкономическая оценка.** Основываясь на модели мультипликатора «затраты - выпуск» и инструменты бенчмаркинга ограничений, данная диагностика отображает отрасли Казахстана с точки зрения их роста и влияния на занятость.
- **Опрос ключевых заинтересованных сторон** (отраслевая команда IFC, правительство, инвесторы и фирмы). Опросы включают структурированные анкеты, с помощью которых сотрудники IFC подтверждали количественные оценки, и которые также обеспечили дополнительные аналитические материалы относительно ограничений, не позволяющих открыть некоторые из ключевых отраслей.

В каждой из этих оценок на первые места вышли отрасли, связанные с внешней торговлей, особенно переработка сельскохозяйственной продукции, а также транспорт и логистика. Кроме того, дополнительные «глубокие погружения» могут потребоваться для сферы обслуживания, особенно ИКТ, здравоохранения и образования. Основываясь на отраслевых знаниях IFC и принимая во внимание огромный сельскохозяйственный потенциал Казахстана, команда приняла решение разделить пшеницу (доминирующую в зерновой отрасли) и животноводство. Хотя они взаимосвязаны и имеют общие черты, эти две подотрасли также находятся в разных положениях с точки зрения готовности к инвестициям и воздействию на развитие.

**Причины, по которым была выбрана пшеница.** Казахстан является одним из крупнейших производителей пшеницы в мире, однако уровни производительности чрезвычайно низки. Пшеница является основным продуктом, потребляемым всеми слоями общества, как богатыми, так и бедными. Потребление растущим средним классом по всей Азии, особенно в Китае, вызовет рост спроса на пшеницу. Чтобы освоить эти новые рынки, Казахстану необходимо повысить свою экспортоспособность для стимулирования экспорта. Есть возможность повысить производительность более чем на 100 процентов. Принимая во внимание, что пшеница уже является одним из ведущих ненефтяных экспортных продуктов, вывод экспорта пшеницы на новые рынки, такие как Китай, также существенно диверсифицирует экономику. Более того, у Казахстана также есть вариант использования своей более конкурентной продукции из пшеницы, чтобы обеспечить корма для внутреннего животноводства.

**Причины, по которым было выбрано животноводство.** Поскольку размер среднего класса в Китае и Южной Азии продолжает быстро расти, спрос на более дорогие мясные продукты будет расширяться. Учитывая огромные просторы пастбищ, наличие кормов (включая пшеницу), низкие производственные затраты и близость к потенциальным рынкам, Казахстан имеет все возможности для повышения экспорта сельскохозяйственных животных и продуктов животноводства в обработанном виде. Это дает Казахстану возможность диверсифицировать свой экспорт и создать рабочие места, включившись в национальные/региональные цепочки добавленной стоимости и получив доступ к цепочкам добавленной стоимости более высокого качества. Однако для извлечения максимальной выгоды из региональных цепочек добавленной стоимости необходимо провести реформы, чтобы полностью реализовать потенциал транспорта и логистики.

**Причины, по которым были выбраны транспорт и логистика.** Казахстан является естественным транзитным коридором для нового Шелкового пути, и железнодорожный и автомобильный транспорт переживает второе рождение вследствие перемещения производства в западную часть Китая из более дорогой восточной части страны. В настоящее время на Казахстан приходится лишь малая часть потенциальных контейнерных перевозок между Китаем и ЕС, всего лишь один процент от общего объема проходит транзитом через страну. При реформировании отрасли технологические инновации (например, полуавтономные автомобили) могут существенно снизить время перевозок и расходы, что сделает вариант транзита через Казахстан намного более привлекательным. Также реформирование откроет новые возможности для увеличения торговли с Ираном и Ближним Востоком, а также с быстро растущими странами Южной Азии. Более высокие скорости в логистике откроют возможности быстрого роста для сельскохозяйственной отрасли Казахстана, включая пшеницу и скоропортящиеся продукты животноводства. Более эффективная торговля приведет к более высокой конкурентоспособности пшеницы и животноводства, а эффект масштаба создаст новый спрос на более сложные транспортно-логистические услуги и сопутствующие профессиональные услуги, такие как финансовые, юридические и бухгалтерские.

### ***Почему эти отрасли не получили достаточное развитие?***

Существует три уровня проблем, которые необходимо разрешить, чтобы создать новые рынки в трех отраслях «глубокого погружения». Во-первых, внутригосударственные проблемы, в основном, неблагоприятный климат для ведения бизнеса для частного сектора в результате подавляющего доминирования государственных компаний. Это останавливает инвестиции, отрицательно сказывается на корпоративном управлении и приводит к неэффективности и высокой стоимости трансграничной торговли.

Во-вторых, Казахстан сталкивается с рядом отраслевых ограничений для успешного расширения рынков. В производстве пшеницы крупные игроки, испытывающие финансовые затруднения, зачастую государственные компании, и вовлеченность большого числа политически значимых лиц (ПЗЛ) сдерживает инвестиции и приводит к чрезвычайно низкой производительности. Также имеется излишняя зависимость от нескольких рынков, в ущерб диверсификации в намного большие потенциальные рынки, такие как Китай и Индия. В отрасли животноводства работают тысячи мелких семейных производителей и, в результате отсутствия переноса технологий и

инвестиций, отсутствует экономия от масштаба. Кроме того, имеются значительные разрывы в цепочках добавленной стоимости при получении первичного продукта, что усложняет соответствие стандартам качества. Неэффективная транспортно-логистическая инфраструктура ограничивает доступ к региональным рынкам. Вдобавок к слабой инфраструктуре, транспорт и логистика страдают от недостаточной экономии от масштаба, частично вследствие низкого спроса. Большое количество процедур, необходимых для трансграничной торговли, мешает Казахстану стать предпочтительным транзитным маршрутом.

В-третьих, трудности с получением доступа к экономии от масштаба влияют на все три отрасли. Ограничения и отсутствие стимулов к росту и инвестициям препятствуют достижению необходимого минимального размера, который приведет к дальнейшей эффективности и повысит конкурентоспособность.




### ***Что необходимо для реализации потенциала развития этих отраслей?***

В дополнение к необходимым реформам в масштабах всей экономики (горизонтальные реформы) также потребуются отраслевые, или вертикальные, реформы. В производстве пшеницы необходимо провести корпоративную реструктуризацию и реформирование субсидий, чтобы привлечь частные инвестиции и привнести крайне необходимые улучшения в эффективности и производительности. Совершенствование транспорта и логистики, а также доступ к рынкам через мероприятия по содействию торговле потребуются для повышения конкурентоспособности предприятий Казахстана, чтобы проникнуть на эти новые рынки и в цепочки добавленной стоимости.

В отрасли животноводства, чтобы стать успешным региональным игроком, Казахстану необходимо инвестировать в меры по повышению качества, такие как анализы и мониторинг, чтобы соответствовать международным стандартам качества и фитосанитарии. Как и с пшеницей, животноводству необходимо улучшить доступ к рынкам с помощью усовершенствованного транспорта и логистики, оптимизированных процедур и других мер по содействию торговле.

Для транспорта и логистики важнейшим являются инвестиции в современные системы управления рисками и интегрированную систему ИТ, что позволит сократить расходы и ускорить перемещение товаров. Обновление железнодорожных и автомобильных дорожных сетей и внедрение бесперебойной мультимодальной связи также необходимы, если Казахстан будет позиционировать себя как жизнеспособный и логичный транзитный маршрут между Китаем и Западной Европой. Для этого потребуются либерализация доступа на рынок передовым игрокам в мультимодальных логистических операциях.

Таблица 1. Диагностика частного сектора Казахстана – возможности, ограничения, реформы

	Какая возможность?	Почему отрасль не получила развитие?	Что нужно сделать?
 Транспорт и логистика	<ul style="list-style-type: none"> <li>Инициатива ОПОД с большими инвестициями в транспорт</li> <li>Превосходство наземного тр-та: быстрее морского, дешевле воздушного (еще больше с нов. технологиями)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Недостаточный масштаб, частично из-за низкой эффективности отрасли (низкий спрос)</li> <li>Большое кол-во процедур для международной торговли</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Современное управление рисками и интегрированная система ИТ</li> <li>Обновление жд и автодорожных сетей, и мультимодальная связь</li> <li>Либерализация доступа к рынку для интермодальных операторов</li> </ul>
 Пшеница	<ul style="list-style-type: none"> <li>Охватить растущий спрос в регион (Ю.Азия, Китай, Иран)</li> <li>Подпитывать более конкурентный мясной сектор</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Игроки в сложном фин. положении и проблема ПЗЛ</li> <li>Низкая производительность</li> <li>Слабое положение на крупных рынках</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Корпоративная реструктуризация и реформа субсидирования</li> <li>Совершенствование транспорта и логистики и доступа к рынку</li> </ul>
 Животноводство	<ul style="list-style-type: none"> <li>Быстро растущий спрос в Китае с соединением в Синьцзян</li> <li>Низкая стоимость производства (земля, труд, корма)</li> <li>Растущая переработка, розница, распределение</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Множество мелкомасштабных производств, обслуживающих местные; ограниченная консолидация для стимулирования инвестиций и качества</li> <li>Холодный климат и высокие транспортно-логистические издержки</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Инвестиции к стандарты качества, тестирование, инфра, и т.д.</li> <li>Совершенствование транспорта и логистики и доступа к рынку</li> <li>ППИ для трансфера технологий на важных этапах</li> </ul>

Источник: команда ДЧС Казахстана

Три целевых отрасли связаны между собой и предлагают друг другу значительную синергию. Открытие отрасли по производству пшеницы приведет к росту экспорта в целом и обеспечит корма для животноводства, что сделает его более конкурентным. Более конкурентоспособная отрасль животноводства приведет к росту первичного экспорта в Китай, а также к развитию переработки сельскохозяйственной продукции, с большим потенциалом развития региональных цепочек высокой добавленной стоимости. У транспорта и логистики есть огромный потенциал как в самой отрасли, предлагая быстрые и дешевые транзитные услуги, так и в стимулировании повышения конкурентоспособности всех других отраслей, особенно в отношении пшеницы и животноводства, поддерживая обе эти отрасли с целью развития сильных цепочек добавленной стоимости.

Казахстан может возобновить высокие темпы экономического роста и реализовать свои стремления в отношении развития. По прогнозам данного отчета, наиболее эффективно этого можно добиться, открыв дорогу и содействуя рыночным силам в трех отраслях — пшеница, животноводство и транспорт и логистика. Учитывая центральное и стратегическое положение Казахстана между Китаем и Западной Европой, а также нереализованный потенциал нескольких его отраслей, Казахстан находится в идеальной ситуации, чтобы изменить баланс и нарастить свою экономику, в то время как глобальный рост начинает набирать темп. Инвестиции в эти три отрасли обещают как прибыль для частного сектора, так и самые высокие дивиденды развития — больше рабочих мест, повышение производительности и экономическую стабильность.

## Часть I: Контекст и цели

### 1.1. Диагностика частного сектора

Развивающиеся страны станут богатыми и процветающими, только если их частный сектор сможет благополучно развиваться. Открываются новые возможности в **создании рынков**, которые приобретают новую форму в результате значительных демографических, технологических и экономических изменений. IFC 3.0 отвечает на этот новый глобальный контекст, инвестируя в решения частного сектора, с целью создания рынков и достижения более сильного воздействия на развитие. Данная **Диагностика частного сектора** представляет собой первое пилотное исследование, анализирующее основные возможности по созданию новых рынков, а также ограничения в этом процессе, в контексте Казахстана.

Диагностика начинается с краткого анализа показателей производительности частного сектора в Казахстане через призму ограничений экономики в целом и рыночных факторов. На основании этого странового анализа обследование отраслей определяет, где IFC может открыть ключевые отрасли, подготавливая почву для более целенаправленного и глубокого анализа выбранных подотраслей. Такие «глубокие погружения» в отрасли направлены на специализированные и осуществимые рекомендации, как IFC и в целом Группа Всемирного банка (ГВБ) может раскрыть эти отрасли для большего количества инвестиций частного сектора и углубления программы создания рынков, избавившись от ключевых связывающих ограничений.

В итоге, целью диагностики является определение отраслевых стратегий, посредством которых мероприятия IFC могут иметь наибольшее воздействие на развитие, с учетом того, что привлечение финансирования и поддержка реформ, которые помогут открыть эти отрасли, потребуют дополнительных мероприятий от других организаций ГВБ, чтобы помочь устранить рыночную неэффективность и (или) неэффективное вмешательство государства, стоящие на пути (Рис. 1).

Рис. 1: Открытие новых рынков в Казахстане через мероприятия ГВБ

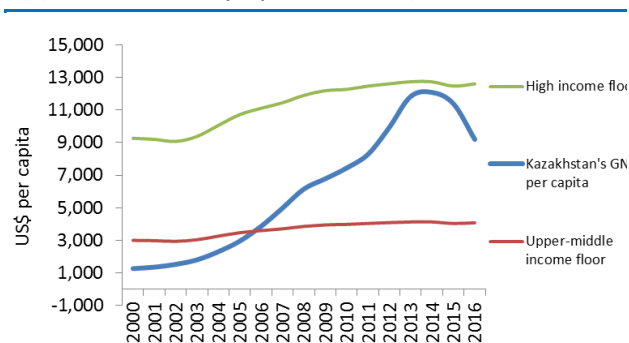


Источник: команда ДЧС Казахстана

## 1.2. Казахстан: история успеха, но экономика не сбалансирована

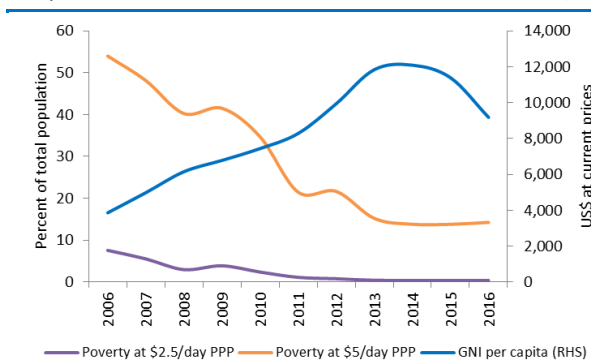
Казахстан демонстрировал историю успешного развития в течение последних 20 лет. С момента независимости от Советского Союза его экономика выросла до 135 млрд. долл. США, с доходом на душу населения 11 000 долл. США – как в Румынии и выше чем в Бразилии. В то же время распространенность бедности упала до такого уровня, когда менее одного процента населения жили меньше чем на 2,50 долл. США в день в 2005 г. по ППС (Рис. 2). Экономический импульс также привел к созданию широкой прослойки среднего класса, который должен вырасти до 18 млн. человек к 2030 г. (Рис. 3).

Рис. 2: Почти достигли высокого дохода...  
(Долл. США на душу населения)



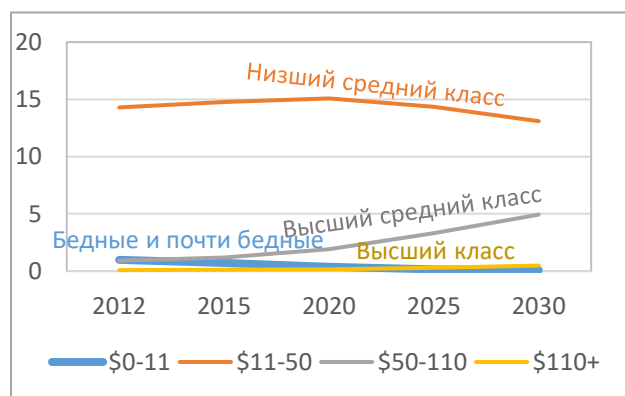
Источник: расчеты сотрудников ВБ, основанные на официальных данных, опубликованных и предоставленных государственными органами.

Рис. 3: ...с убывающей бедностью...  
(Процент от общей численности населения)



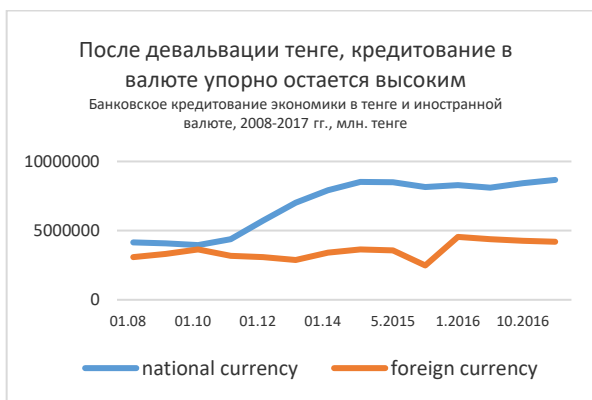
Источник: расчеты сотрудников ВБ, основанные на официальных данных, опубликованных и предоставленных государственными органами.

Рис. 4: ...и растущим средним классом



Источник: прогноз [World Data Lab](http://WorldDataLab.com). Всемирный банк, команда финансового сектора

Рис. 5: ...но проблемами в финансовом секторе



Однако все эти достижения были поставлены под сомнение в результате резкого снижения цен на нефть с 2015 года. Этот коренной поворот привел к давлению на модель развития Казахстана. Финансовый сектор Казахстана особенно уязвим из-за растущего количества проблемных кредитов и слабого управления (см. Приложение 6.2). Хотя Казахстан может похвастать в большей степени частным банковским сектором, на самом деле государство, через полностью или квази-

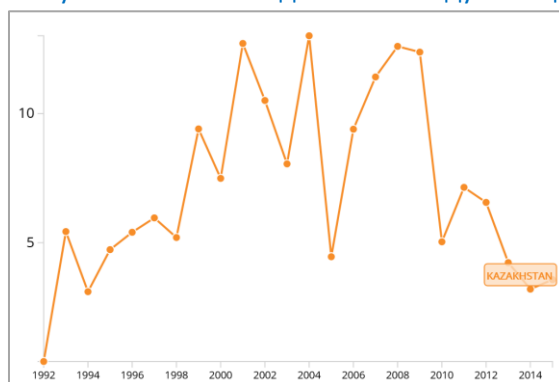
государственные организации, является крупнейшим вкладчиком и заемщиком, а владельцы крупнейших банков тесно связаны с политическим руководством страны. В результате проблемы управления рисками в банковском секторе, собственность и безопасность банковских депозитов переплетены между собой. С 2016 г. банковский сектор не выдавал кредиты вне рамок государственной программы стимулирования, и в целом наблюдается ухудшение в качестве банковского портфеля.

В результате недавних внешних потрясений цель достижения статуса страны с высоким доходом в следующем десятилетии уже не является реалистичным вариантом для Казахстана. Вместо этого страна рискует оказаться в ловушке среднего дохода: слишком богата, чтобы конкурировать в малозатратном производстве и услугах, но недостаточно инновационная, чтобы конкурировать с экономиками с высоким доходом. До сегодняшнего дня экономический рост и социальный прогресс в основном подпитывался добывающими отраслями, при этом государственные инвестиции происходили из прибылей, полученных благодаря высоким ценам на сырье. Экономика очень сильно зависит от нефти, причем доходы от нефти и газа составляют две трети от общего объема экспорта и одну треть от бюджетных поступлений.

Последствия такой чрезмерной зависимости от добывающей промышленности таковы:

- **Уязвимость перед колебаниями цен на сырье.** В значительной степени рост доходов на душу населения в Казахстане за последние 15 лет происходил из эффекта цены доллара США (высокие цены на сырье и ревальвация местной валюты). Таким образом, поступления ПИИ, которые критически важны для переноса технологий и повышения производительности, были сконцентрированы в нефтегазовом секторе, и, в результате, поступления резко сократились вследствие низких цен на сырье (Рис. 6).

Рис. 6: Чистые поступления ПИИ как доля ВВП следует за ценами на сырье



Источник: данные МВФ, ВБ, полученные через T&C Data 360

- **Мало инвестиций и низкая производительность за пределами добывающего сектора** (голландская болезнь). Как предсказывает экономическая теория, ревальвация местной валюты искривила рост и создание рабочих мест в сторону секторов, не связанных с внешней торговлей, особенно строительства и услуг (подверженных циклическим потрясениям), и лишила преимуществ производство внешнеторговых товаров (которые могли обеспечить контрциклическую защиту). Сельское хозяйство является наглядным примером: хотя страна

занимает пятое место в мире по площади пахотных угодий, переработка сельхозпродукции в настоящее время недостаточно развита.

- **Большая роль государства в экономике.** Государство управляет большей частью официальной экономики. Активы крупнейшего государственного конгломерата, Самрук-Казына (СК), по оценкам равноценны 50 процентам ВВП (и даже больше по некоторым источникам), в то время как СК и его дочерние предприятия обеспечивают лишь 30 процентов от общей занятости. Это привело к появлению материально заинтересованных групп, больше всего в финансовом секторе. В результате финансовые отношения между государственным бюджетом и государственным сектором непрозрачны.
- **Рост ВВП зависит от отраслей, не склонных к высокой производительности и приросту занятости.** Создания рабочих мест за пределами государственного сектора и в теневой экономике недостаточно, и это является проблемой, важность которой возрастает, учитывая текущую демографическую динамику.

Таким образом, экономика Казахстана не сбалансирована и сильно кренится в сторону:

- **Государственного сектора**, где крупные государственные компании напрямую вовлечены в производственную деятельность, всеобъемлющее социальное государство и, наоборот, ограниченная роль для настоящих частных предприятий.
- **Природных ресурсов**, которые составляют большую долю ВВП и экспорта и, наоборот, неразвитый и формирующийся сектор, связанный с внешней торговлей.
- **Внутреннего потребления**, со скромными результатами в использовании иностранного спроса или инвестиций за пределами разработки полезных ископаемых.

Изменение баланса экономики, через наращивание частного сектора, имеет центральное значение для создания более устойчивого роста, диверсификации и рабочих мест.

Рис. 7: Несбалансированная экономика



Источник: команда ДЧС Казахстана

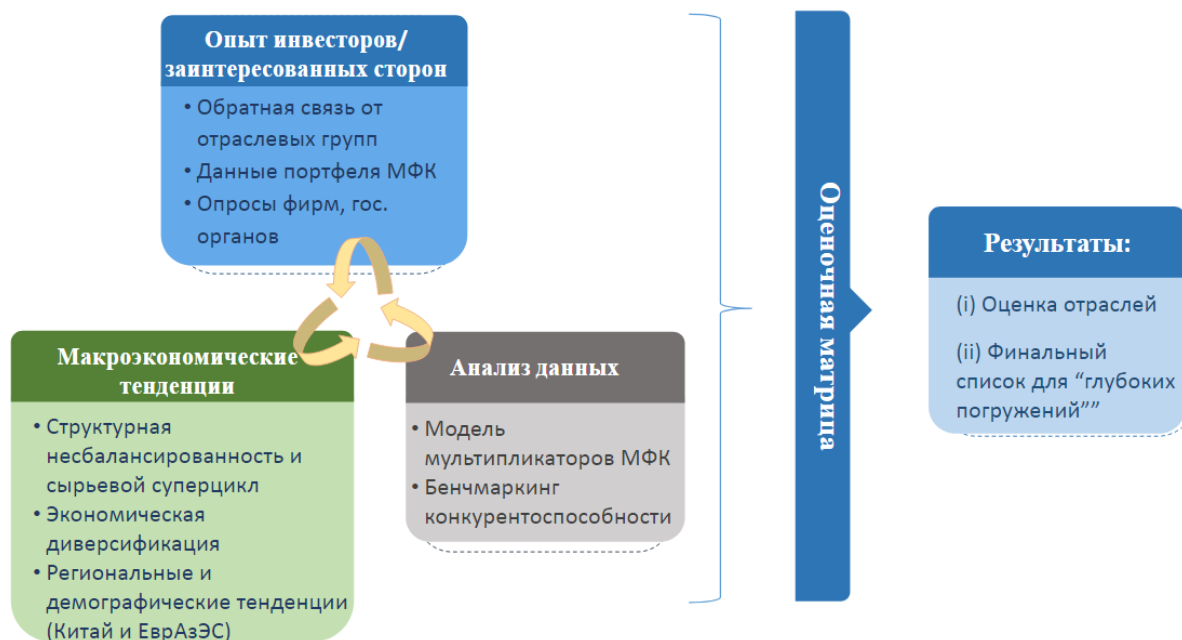
## Часть II: Анализ отраслей

### 2.1. Обзор: как были выбраны «глубокие погружения»

В соответствии с программой IFC 3.0 по созданию рынков, целями ГВБ по искоренению крайней бедности к 2030 г. и повышению всеобщего благосостояния, а также программой развития Казахстана, обследование отраслей поставило своей целью определить те отрасли и подотрасли, которые: (i) вносят существенный вклад в воздействие на развитие; и (ii) будут иметь наибольший потенциал к открытию рынков и созданию возможностей для появления решений частного сектора. Диагностика была проведена после целостного и структурированного подхода к отбору отраслей, сбора трех разных измерений/источников данных для получения «длинного списка», чтобы затем прийти к «глубокому погружению» в три первые отрасли в списке.<sup>1</sup>

Используя сочетание анализа макроэкономических тенденций, консультаций экспертов и количественных методов, ДЧС Казахстана определила три следующих отрасли для дальнейшего глубинного анализа: (i) зерновые – концентрируясь на пшенице, так как она составляет большую часть производства в зерновой отрасли, (ii) мясо и птица, и (iii) транспорт и логистика. Данные три отрасли соответствуют требованиям значительного воздействия на развитие и наличия потенциала по созданию рынков.

Рис. 8: Методология обследования отраслей



Источник: команда ДЧС Казахстана

<sup>1</sup> Обратите внимание, что эти «глубокие погружения» в отрасли являются иллюстративным и необязательно исчерпывающим инструментом потенциала высокого роста.

## **2.2. Макроэкономические условия и тенденции**

Обследование отраслей учитывает крупные изменения и тенденции, которые повлияют на развитие частного сектора в Казахстане. Вопросы изменения экономического баланса и появление инициативы Китая «Один пояс – одна дорога» (ОПОД) не раз упоминаются в отчетах Всемирного банка, ЕБРР и ОЭСР, и будут формировать траекторию роста Казахстана в средне- и долгосрочной перспективе.

Экономическая диверсификация является основополагающей политикой и стратегической целью правительства, предполагая сильную заинтересованность клиентов в проведение отраслевых реформ и политик, создающих возможности для частного сектора. Кроме того, новый торговый коридор в рамках инициативы ОПОД обладает потенциалом снова сделать Центральную Азию «центральной». Казахстан может воспользоваться этой инициативой, соединив Восточную Азию с Европой и Ближним Востоком наземным транспортом, что может быть значительно дешевле, чем воздушным, и намного быстрее, чем морским. Однако для этого потребуется уделить особое внимание транспорту и логистике, включая содействие торговле.

Ожидаемое изменение баланса Китая, от инвестиций до потребления, будет иметь непосредственное и весомое влияние на Казахстан, возможно, снизив стоимость натуральных продуктов Казахстана, но также создавая новые возможности для производства потребительских товаров и сельскохозяйственной продукции. Китайские инициативы по возрождению Шелкового пути создают возможности привлечения ПИИ и способствуют более глубокой интеграции между Востоком и Западом, как и внутри субрегиона.

Принимая во внимание долгосрочные тенденции в регионе и инновации, Казахстан сможет извлечь пользу из следующих отраслей: (i) транспорт и логистика, и (ii) агропромышленный комплекс, и поэтому должен сконцентрироваться на них, чтобы удовлетворить потребности растущего среднего класса в Китае и в Казахстане, ориентируясь на нефтяные торгуемые товары в целом, услуги, а также получая внешние эффекты от транспорта и логистики.

## **2.3. Количественные методы**

Диагностика основывается на двух наборах аналитических инструментов, которые в сочетании обеспечивают результаты по каждой отрасли: модель мультипликатора и бенчмаркинг ограничений. Для Казахстана команда использовала эти инструменты, чтобы обосновать и доработать окончательный «длинный список» потенциальных отраслей. Эти два инструмента предлагают научно доказанное обоснование выбора отраслей для «глубокого погружения», помогают количественно определить элементы рыночного потенциала/воздействия на развитие, а также дают информацию для анализа ограничений.

Хотя ни одна модель не способна в полной мере охватить все нюансы и сложности, связанные с выбором отраслей (и трансформацией отрасли), эти инструменты все-таки обеспечивают очень полезный фильтр на основе предполагаемых величин, который поможет в оценке исходных допущений с точки зрения того, какие отрасли могли бы привести к лучшим результатам развития,

и насколько целесообразным было бы развитие этих отраслей на практике. В этом отношении они выполняют критическую функцию.

### **(i) Модель мультипликатора**

В дополнение к критериям воздействия на развитие, описанным выше, была использована модель мультипликатора «затраты - выпуск» для измерения и формирования потенциального воздействия на развитие отдельных отраслей в Казахстане. Матричная модель счетов для анализа социальных процессов, которая обеспечивает данные для анализа воздействия инвестиционных операций IFC на основе предполагаемых величин, дает статичную линейную картину прямых/обратных связей и транзакций между отраслями (при условии отсутствия изменения цен и замещения в факторах производства). Полученные мультипликаторы представляют структуру экономики, отражая:

- Сколько отрасль покупает из внутренних источников;
- Рентабельность – важный фактор, который можно рассчитать на основании этих данных, отражающий добавленную стоимость на единицу продукции;
- Привлекательность наших отраслей, что учитывается в критериях инклюзивности, занятости и экономического роста; и
- Расчетные показатели – как изменения в выпускаемой продукции определенной отрасли превращаются в рост ВВП и занятости, что, в свою очередь, формирует потенциальное воздействие на развитие.

В Казахстане отраслю с наибольшим соотношением занятости к выпуску продукции (количество рабочих мест на 1 млн. долл. США прибыли) является сельское хозяйство, включая растительные культуры (259 рабочих мест на 1 млн. долл. США) и продукты животноводства (169 рабочих мест на 1 млн. долл. США). Для сравнения, в капиталоемких отраслях, таких как текстильная, нефтегазовая и угольная, соотношение занятости к выпуску продукции намного ниже – 2,9, 1,72 и 0,63 соответственно. Такая большая разница может частично свидетельствовать о неэффективности в сельскохозяйственной отрасли и указывать на возможность перехода к более высокой производительности и деятельности с более высокой добавленной стоимостью в сельском хозяйстве.

Обратите внимание, что в отрасли транспорта и логистики в Казахстане один из наиболее высоких мультипликаторов ВВП – 1,4, что выгодно отличается от других отраслей с высокой добавленной стоимостью, таких как здравоохранение и образование (59 процентов от общей прибыли). В нижней части спектра производство текстиля, автомобильных частей и одежды демонстрируют самые низкие мультипликаторы, и также находятся среди казахстанских отраслей с самыми высокими ограничениями (см. бенчмаркинг ограничений). В результате эти отрасли не включены в «длинный список» отраслей ниже.

Важно отметить, что текущие данные не подтверждают качество созданных рабочих мест, и не затрагивают разницу в официальной, неофициальной и зарплатах. Однако они дают чувство направления различий между отраслями с точки зрения связей рабочих мест и связей ВВП.

## **(ii) Бенчмаркинг ограничений**

Инструмент бенчмаркинга помогает определить основные факторы, ограничивающие продуктивные частные инвестиции. Этот инструмент сопоставляет горизонтальные показатели потенциальных ограничений для инвестиций частного сектора с данными на страновом уровне о финансовом успехе предыдущих инвестиционных проектов IFC. С помощью этого была подготовлена тепловая карта, благодаря которой можно определить целесообразность и приоритетность реформ по отраслям. Таким образом, для определенной отрасли, такой как сельское хозяйство, Казахстан сравнивается со всеми странами в мире, где у IFC есть положительный опыт в инвестиционных проектах в сельскохозяйственной отрасли.

На картах бенчмаркинга (см. Методические указания ДЧС IFC) положительное число означает, что в целом Казахстан находится на одном уровне с другими странами, в которых IFC успешно инвестировала в эту отрасль. Величина числа показывает, где расположен Казахстан в сравнении с этими другими странами в отрасли. Отрицательное число показывает, что результаты Казахстана ниже, чем у других стран в отрасли, где IFC успешно реализовала инвестиционные проекты. Число также предполагает, насколько далеко Казахстан находится от минимального порога производительности этих других стран. Таким образом, оценка -1 показывает, что Казахстан находится намного дальше от уровня производительности, который позволил бы IFC быть успешной в этой отрасли. Основные измерения/показатели включают:

- Рыночный спрос – внутренний и (или) международный рыночный потенциал.
- Факторы производства – трудовые ресурсы и навыки, обеспеченность географическими и природными ресурсами, существующие мощности.
- Ключевые производственные ресурсы – энергия, транспорт, финансы (например, расходы и наличие).
- Учреждения – законодательные барьеры, верховенство закона и права собственности, оспоримость рынка, макроэкономическая и политическая стабильность.

Для диагностики Казахстана мы взвесили показатели целесообразности в пользу рыночного спроса, чтобы отразить ключевые критерии отбора, описанные выше.

## **2.4. Опрос экспертов**

- Команда ДЧС встречалась с представителями частного сектора, деловых ассоциаций и специалистами по инвестициям IFC, работающими в Казахстане, чтобы получить информацию по первичному обследованию отраслей и определить подотрасли с высоким потенциалом, подходящие для последующих «глубоких погружений».
- Первые консультации были проведены между специалистами по инвестициям IFC, фирмами, партнерами по развитию и инвесторами в таких отраслях, как переработка сельхозпродукции и транспорт и логистика, чтобы оценить долгосрочные возможности для частного сектора в этих сферах, а также основные ограничения для инвестиций.

- Офисами ГВБ и IFC в Казахстане проводились презентации и обсуждения касательно длинного списка отраслей, а также потенциальных приоритетных направлений «глубоких погружений».

Результатом этих консультаций стал единодушный взгляд на отрасли и подотрасли, которые будут рассмотрены и оценены, таким образом предоставив важную качественную аналитическую информацию, которую невозможно получить из данных или кабинетных исследований.

## **2.5. Оценка осуществимости и целесообразности: результаты обследования отрасли**

Собрав вместе, вышеупомянутые источники данных позволили нам отфильтровать из огромного количества отраслей только те, у которых есть наибольший потенциал воздействия на развитие и создания рынков в Казахстане, в пределах реалистичных сроков. После сбора соответствующих макроэкономических тенденций, использования инструментов бенчмаркинга и мультипликаторов, выделения самого главного из информации, полученной при опросах экспертов, и перечисления ключевых ограничений в отраслях начинает проявляться длинный список, состоящий из 10 – 12 отраслей и подотраслей, которые будут рассматриваться детально. Именно к этому длинному списку/корзине отраслей/подотраслей мы применили метод/инструмент структурированного подсчета баллов, основанный на целесообразности (воздействие на развитие) и осуществимости, чтобы организовать аналитический процесс и, в конце концов, направить нас к тем трем отраслям, которые будут выбраны для «глубокого погружения».

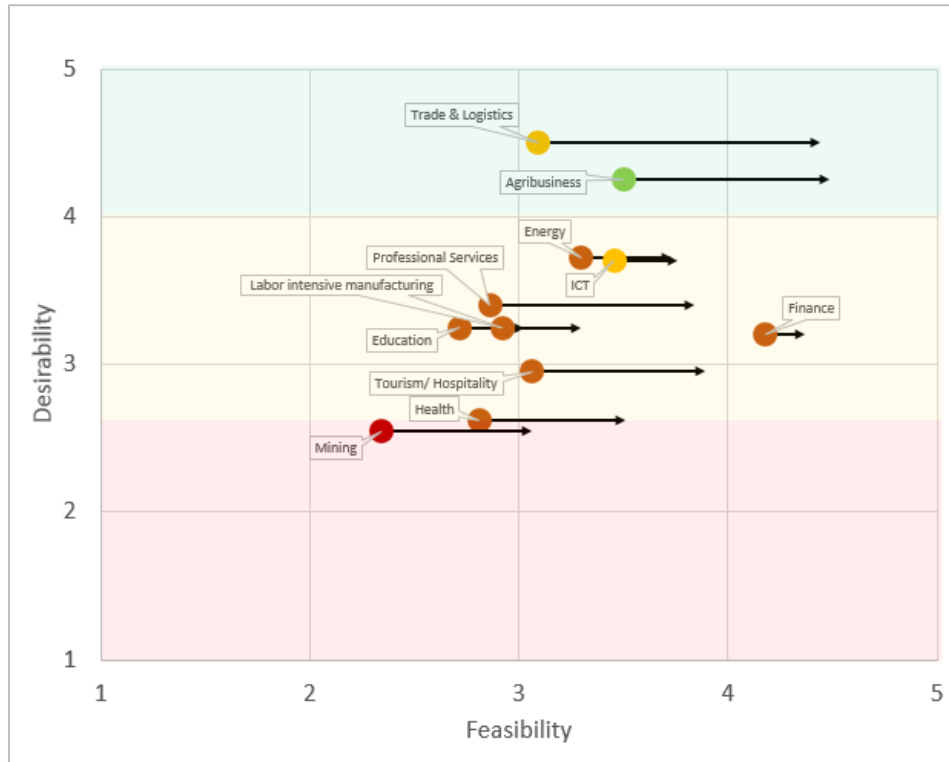
Команда использовала матрицу целесообразности и осуществимости, описанную в методике, но затем видоизменила этот подход, привязав веса к различным категориям целесообразности (текущее воздействие и воздействие на развитие) и осуществимости. Для Казахстана мы привязали это к стратегическим целям клиента, в соответствии со стратегическим планом «Казахстан-2020», сделав экономическую диверсификацию, увеличение занятости и производительность основными факторами, способствующими воздействию на развитие. Мы присвоили 65 процентов веса показателям целесообразности (инклюзивность и рабочие места, экономический рост, конкурентоспособность и производительность), что наиболее точно соответствует стратегическим приоритетам Казахстана.

Двойная цель ГВБ также включена в методику подсчета баллов и должным образом учтена в выставлении баллов. Подобным образом, в измерении осуществимости/ограничений, мы присвоили 50 процентов веса показателю потенциала создания рынков и распределили другую половину по остальным 10 показателям осуществимости, отразив важность программы по развитию рынков IFC для поддержки нашего обзора отраслей и возможностей для частного сектора в Казахстане.

Распределение баллов по отраслям (Рис. 9) демонстрирует, что агропромышленный комплекс и транспорт и логистика характеризуются относительно высокой целесообразностью и большей осуществимостью, что позволит избавиться от ограничений для инвестиций частного сектора в течение трехлетнего периода. Далее следуют энергетика и ИКТ с высокой осуществимостью, но немного меньшей целесообразностью. Однако в этих двух отраслях потенциальная возможность

избавиться от ограничений посредством кратко- или среднесрочного реформирования политики считается более высокой, чем в транспорте и логистике или агропромышленном комплексе, благодаря чему у этих двух отраслей также имеется хороший потенциал для «глубоких погружений». В Таблице 2 ниже представлено более подробное обоснование выбора «глубоких погружений».

Рис. 9: Сводная таблица результатов обзора отраслей



Источник: команда ДЧС Казахстана

Таблица 2: Обоснование выбора отраслей

Отрасль	Рыночный потенциал	Воздействие на развитие
<p><b>Транспорт и логистика</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Казахстан является естественным транзитным коридором для нового Шелкового пути; жд и автодороги будут возрождены вследствие <b>переноса производства на запад Китая. В настоящее время Казахстан неэффективен</b>: только 1% контейнерных перевозок Китай-ЕС;</li> <li>• <b>Технологические прорывы</b> (например, полуавтономные автомобили) значительно сократят время и затраты перевозок; и</li> <li>• <b>Новые возможности</b>: Иран, растущая Южная Азия.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Сокращение сроков транзита и стоимости перевозок создает <b>новые возможности для торговли</b>, особенно в сельском хозяйстве (см. оценки других отраслей); и</li> <li>• Экономия от масштаба в логистике создает <b>спрос на новые услуги</b>, особенно в таких секторах, как финансовый, и других профессиональных услугах (юридические, бухгалтерские, и т.д.). Именно так начиналось <b>экономическое развитие</b> в Сингапуре и Дубае.</li> </ul>
<p><b>Пшеница</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Казахстан является одним из главных производителей пшеницы в мире, однако <b>производительность чрезвычайно низка</b>.</li> <li>• Пшеница является необходимым продуктом и для богатых, и для бедных, поэтому <b>рост спроса эластичен</b> к демографическим показателям.</li> <li>• У Казахстана имеется <b>значительный потенциал роста для экспортоспособности</b>, или обеспечивать конкурентоспособную мясную отрасль.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Диверсификация</b>. Пшеница уже является одним <b>ведущих ненефтяных видов экспорта</b>. Выход на новые рынки (например, Китай) существенно диверсифицирует экономику.</li> <li>• <b>Производительность</b>. Возможность повышения производительности <b>как минимум на 100%</b>.</li> </ul>
<p><b>Животноводство (говядина, птица, баранина)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Спрос на мясо быстро растет, так как <b>средний класс увеличивается</b> внутри страны и на региональных рынках, особенно в Западном Китае.</li> <li>• В Казахстане низкие производственные затраты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Диверсификация</b>. В настоящее время мясо составляет лишь малую часть экспорта и имеет <b>значительные возможности увеличения</b>.</li> <li>• <b>Занятость</b>. 80% производится на уровне домохозяйств. Потенциал</li> </ul>

	<p>благодаря <b>обширным пастбищам, наличию кормов и близости к рынкам.</b></p>	<p>заключается в <b>включении их в национальные/региональные цепочки добавленной стоимости</b> и увеличить занятость на протяжении всей цепочки добавленной стоимости более высокого качества.</p>
--	---	--

## 2.6. Обзор отраслей, не попавших в финальный список для «глубоких погружений»

### (i) Финансовый сектор

Экономический спад 2015-16 гг., в сочетании с девальвацией казахстанского тенге год назад, снова создали давление на казахстанские банки, при этом кредитование частного сектора резко сократилось. Учитывая постоянные инициативы правительства по стабилизации сектора, процент проблемных кредитов сократился с 24 в 2015 г. до в среднем 8 процентов в начале 2016 г., хотя эта цифра сильно различается между разными банками. Низкая деловая уверенность, неопределенность в отношении обменного курса и инфляция повлияют на выдачу займов и рентабельность в 2016/17 гг. Банковский сектор остается уязвимым, и может потребоваться дальнейшая помощь государства. В финансовом секторе, как и раньше, доминируют отечественные коммерческие банки. Банковским сектором владеют большей частью граждане страны, этот сектор частный и относительно концентрированный, поскольку на пять крупнейших банков приходится более 75 процентов банковских активов в целом. Микрофинансирование играет важную роль в удовлетворении потребностей малого бизнеса, особенно фирм в сельской местности, которые крайне нуждаются в доступных кредитах, при этом спрос на услуги микрофинансирования значительно превышает предложение.

Основные ограничения/возможности: неспособность разрешить вопрос проблемных кредитов в банках влияет на кредитование и рост бизнеса. Дальнейшая государственная поддержка может позволить банковскому сектору постепенно консолидировать и восстановить свою финансовую силу. Тем не менее, по-видимому, не наблюдается какого-либо прогресса в решении этих ключевых вопросов, которые усугубили банковский кризис в 2009 г., таких как непрозрачная выдача кредитов и отсутствие корпоративного управления. Зачистка проблемных банков – это только начало, и в результате возможности на уровне отдельных финансовых учреждений могут быть ограничены. И наоборот, может иметься возможность и политическая воля провести более широкие реформы на рынках капитала, решить вопрос проблемных кредитов, внести изменения в инфраструктуру финансовых рынков и реализовать другие финансово-технические возможности.

### (ii) ИКТ

В целом, 143 процента проникновения мобильной связи оставляет довольно ограниченные возможности для роста. Однако уровни проникновения 3G/4G и широкополосного интернета (40 и 31 процент, соответственно) остаются низкими. Увеличение и проникновения, и доступности услуг требует инвестиций в пассивную инфраструктуру (новые вышки и волоконные сети), чтобы

обеспечить лучшее покрытие. Самый экономически выгодный способ достижения этого – поддержка независимых поставщиков инфраструктуры с совместным доступом (независимые операторы вышек и волоконные компании). Поэтому IFC может сыграть важную роль в предоставлении долгосрочного финансирования таким видам поставщиков. Более того, так как Казахстан является одним из крупнейших рынков Центральной Азии, любое развитие страны будет иметь более широкое региональное воздействие.

Поскольку Казахстан является страной, не имеющей выхода к морю, а также одной из наименее энергоэффективных экономик в мире, существует огромная потребность в инвестициях в инфраструктуру, вкпе с сокращающимся фискальным пространством для таких инвестиций. В большинстве инфраструктурных отраслей, включая автодороги, железные дороги, энергетику, водоснабжение, границы и торговлю, а также ИКТ, существующая инфраструктура относится, в основном, еще к советским проектам. С течением времени она износилась и ей срочно требуется капитальный ремонт или замена. В то же время растущий спрос на воздушную, торговую и ИКТ инфраструктуру имеет центральное значение для непрерывного роста страны и потребует в большинстве случаев новые инвестиции.

### **(iii) Энергетика**

Энергетическая система Центральной Азии была спроектирована как единая система с сезонным обменом (гидроэлектроэнергия летом и термальная электроэнергия зимой). Ее разделение после развала Советского Союза привело к неэффективному использованию ресурсов и невозможности удовлетворить спрос на энергоснабжение в течение года. Необходимы крупные инвестиции, чтобы в достаточной степени удовлетворить спрос на энергоснабжение, особенно зимой. Разрывы в энергоснабжении усугубляются большими потерями в течение всей цепи поставки: от неэффективной выработки электроэнергии/тепла до распределения конечным пользователям. Зимний дефицит энергии оценивается в 3 ТВт-ч.

Диверсификация структуры энергетики, высвобождение ископаемого топлива для экспорта и сокращение выбросов парниковых газов также являются важными вызовами. Казахстан считается одной из наиболее энергоемких и углеродоемких экономик в мире. Коэффициент выбросов CO<sub>2</sub> от сжигания топлива на единицу ВВП по ППС составляет 1,3, в то время как среднемировой показатель – 0,44 кг CO<sub>2</sub>/долл. США (МЭА, 2012 г.). Потенциал для экономии энергии огромен, как в энергетической, так и в промышленных отраслях. Несмотря на усилия правительства, Казахстан остается одной из стран с высоким коэффициентом сжигания попутного нефтяного газа, что существенно повышает выбросы парниковых газов. Помимо основных возможностей по повышению эффективности у Казахстана есть потенциал в возобновляемой ветряной и гидроэнергетике.

### **(iv) Здравоохранение и образование**

Отрасли здравоохранения и образования остаются большей частью в руках государства, но власти демонстрируют все большую готовность привести в них частных поставщиков услуг. Продолжающееся фискальное давление на государственный бюджет может ускорить

приватизацию, ГЧП и поддержку частных инвестиций в этих отраслях. И здравоохранение, и образовательные услуги очень фрагментированы и небольшие по размеру со стороны частного сектора вследствие значительного участия государства (население Казахстана имеет право на бесплатное образование и здравоохранение). Правительство рассматривает ГЧП в здравоохранении на протяжении последних 3-5 лет, но до сих пор не предприняло никаких конкретных действий. На рынке имеется дешевое (субсидируемое) финансирование: эффективные процентные ставки 4-6 процентов в тенге, со сроком погашения 7-8 лет.

#### **(v) Молочное хозяйство**

Молочное хозяйство Казахстана в последнее время привлекало много внимания, благодаря чему в отрасль за последние годы было привлечено больше инвестиций. Однако, несмотря на недавние экономические выгоды, с помощью которых отрасль укрепилась, многие предприятия пищевой промышленности страны функционируют все так же неэффективно, и зачастую значительно недогружая мощности. Два десятилетия недостаточного инвестирования в инфраструктуру молочных ферм (мощности по производству, сбору и хранения молока; транспорт; разведение и профилактика заболеваний) дорого обошлись эффективному развитию отрасли. В соответствии с государственной программой «100 конкретных шагов», доля импортируемого молока в Казахстан должна быть снижена с 28 процентов до 18 процентов к 2020 г. Планируется увеличение производства молока на 500 000 тонн к 2020 г., а также повышение перерабатывающей способности с 40 до 70 процентов.

## **Часть III: Оценка отраслей**

### **3.1 Транспорт и логистика**

#### **3.1.1. Рыночный потенциал**

Казахстан является естественным транзитным коридором для нового Шелкового пути — проекта, в который Китай вложил значительные средства. Стратегическое географическое расположение Казахстана будет иметь еще большее значение в будущем вследствие крупных геоэкономических сдвигов в сочетании с инновациями в транспортной отрасли. Следующие пять основных трендов дают импульс этим новым возможностям:

- **Рост производства во внутренних районах Китая.** Поскольку прибрежный Китай становится все более благополучным, производство переходит вглубь страны, включая в сторону западных провинций, граничащих с Центральной Азией. Для промышленных товаров, производимых в этих провинциях, наземный транспорт в Европу, Ближний Восток и другие части Азии станет более привлекательным, чем отправка товаров на побережье Китая, а затем перевозка морскими судами.
- **Новые рынки в Южной и Западной Азии.** Южная Азия очень быстро растет, как и ее средний класс. Индия станет одним из ведущих рынков среднего класса в мире, с общим количеством

населения 1,3 млрд. человек к 2030 г. Открытие Ирана также откроет новые возможности для китайско-иранской торговли через Центральную Азию.

- **Растущий средний класс Китая.** Изменение баланса китайской экономики будет и дальше способствовать росту потребления растущего среднего класса страны, который, по прогнозам, увеличится с примерно 550 миллионов (2015 г.) до 1,1 миллиарда (2030 г.). Это создаст новые возможности для казахстанского экспорта в Китай, особенно сельскохозяйственной продукции, а также обеспечит доступ для продукции из Западной Европы и Ближнего Востока в Китай.
- **Стоимость упущенной выгоды товаров с более высокой добавленной стоимостью.** Так как Китай и мир в целом переходят к производству товаров с более высокой добавленной стоимостью — от футболок к компьютерам — стоимость упущенной выгоды доставки таких товаров также растет. Для этих новых товаров наземные перевозки являются наиболее целесообразным решением, так как они дешевле, чем воздушные, и намного быстрее, чем морские перевозки. Сегодня контейнер, перевозимый из китайского порта в Германию, идет примерно 40 дней морем, в сравнении с 16 днями поездом, при этом возможно, что наземный транспорт скоро будет идти всего 10 дней. Морские перевозки все еще стоят примерно половину от стоимости наземного транспорта, но растущая стоимость упущенной выгоды все более перевешивает более высокие транспортные расходы.
- **Технологические изменения.** Использование новых технологий позволит существенно снизить стоимость и время железнодорожных и автодорожных перевозок. Новые технологии превратят транспорт и логистику в новую революцию, так как консолидация и доставка товаров, а также управление транспортными средствами 24 часа в сутки (например, самоходные грузовики) становятся все легче и легче. Технологии также поддержат улучшения в управлении торговлей на пограничных переходах, включая посредством использования предотгрузочной сертификации и бесперебойного въезда и выезда людей (с помощью мобильных паспортов). Скорее всего, в течение следующего десятилетия перевозка товаров из Восточной Азии в Западную Европу будет занимать менее одной недели.

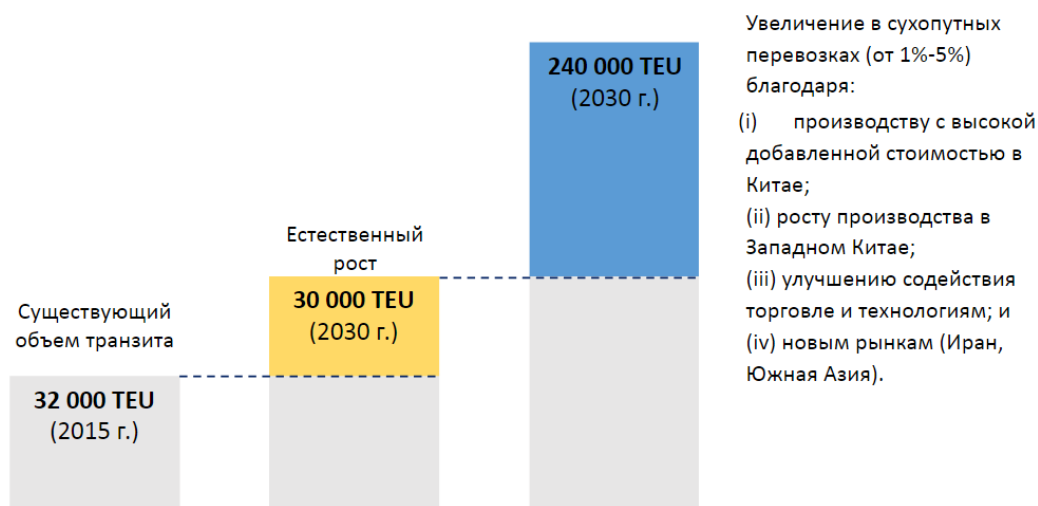
Казахстан может воспользоваться отличной возможностью извлечь выгоду из изменений в транспортно-логистическом секторе. Торговля между Китаем и ЕС является хорошим представителем современных тенденций. Сегодня Китай отправляет примерно 13 млн. TEU в ЕС. Всего 0,2 процента этой торговли — примерно 32 000 TEU<sup>2</sup> — проходит транзитом через Казахстан. Объемы таких транзитных грузоперевозок через Казахстан могли бы вырасти в десять раз, предположительно до 300 000 TEU к 2025 г., если страна сможет обеспечить надежные железнодорожные услуги и усовершенствованные логистические операции. Будущий рост транзита может образоваться из естественного роста контейнеризированной торговли, по подсчетам, 5

---

<sup>2</sup> Стандартный контейнер (TEU) – неточная единица грузоподъемности, часто используемая для описания вместимости контейнеровозов и контейнерных терминалов. Он основан на объеме 20-футового (6,1 м) интермодального контейнера, металлической коробки стандартного размера, которую можно легко перемещать между разными видами транспорта, такими как суда, поезда и грузовики.

процентов в год, и небольшого сдвига в пользу наземных перевозок примерно в 4 процента от общего объема торговли между Китаем и ЕС.

Рис. 10: Рыночный потенциал – транспорт и логистика



Источник: оценка базовых данных по транспорту и логистике для ДЧС Казахстана, апрель 2017 г.

### 3.1.2. Почему отрасль не получила развитие?

Логистический рынок Казахстана фрагментированный и малоемкий. Основные игроки – традиционные экспедиторские фирмы, предлагающие ограниченный набор услуг и не имеющие опыта в предоставлении сложных логистических услуг и в управлении международными цепочками поставок. Международные логистические компании часто не решаются заходить на рынок Казахстана из-за его небольшого размера и затруднительных, непрозрачных процедур таможенной очистки.

Главные вызовы, стоящие перед логистическим сектором в стремлении повысить его качество и конкурентоспособность:

- (i) высокие транспортно-логистические издержки в результате неэффективных операций и недостаточно развитых логистических услуг;
- (ii) отсутствие знания современной логистики и управления цепочками поставок, а также низкий уровень перехода на практики управления цепочками поставок;
- (iii) отсутствие региональных схем финансовых гарантий, что не позволяет логистическим компаниям работать на региональном уровне; и
- (iv) отсутствие автоматизации и неоднозначное признание международных режимов, таких как TIR.

Транспортно-логистический сектор Казахстана до сих пор не развился в крупный экономический сектор по двум главным причинам. Во-первых, размер рынка остается небольшим, так как большая часть торговли между Китаем и Европой все еще перевозится морем, и так как другие отрасли с

высоким потенциалом (например, переработка сельскохозяйственной продукции) еще не в полной мере набрали обороты (см. Разделы IV и V). Во-вторых, несмотря на улучшения в деловой среде в целом, результаты Казахстана в рейтинге международной торговли остаются недостаточными. Ненадежность в связи с длительностью и сложностью процедур очистки в пунктах пересечения границ и терминалах внутри страны тормозят эту отрасль. Страна сможет извлечь выгоду из нового Шелкового пути, только если она обеспечит бесперебойное пересечение границ, эффективные транспортные сети и современные логистические системы, включая, прежде всего, на Хоргосе – основном пункте пересечения границы между Казахстаном и Китаем.

Казахстан сталкивается с проблемами и в железнодорожном, и в автомобильном транспорте. Железнодорожный транспорт не конкурентоспособен в сравнении с автомобильным транспортом на расстояниях менее 1000 км, однако автомобильный транспорт до Западного Китая также остается слишком дорогим. Например, стоимость доставки одного TEU контейнера из Алматы в Урумчи (860 км) составляет 2000 долл. США, что на 40 процентов больше, чем в ЕС, и на 60 процентов больше, чем в ЕврАзЭС, на то же расстояние. Более половины расходов приходится на пересечение границы и перевалку.

Рис. 11: Конкретный пример – стоимость ведения бизнеса в коридоре Алматы - Урумчи



Источник: оценка базовых данных по транспорту и логистике для ДЧС Казахстана, апрель 2017 г.

### 3.1.3. Что необходимо для развития отрасли?

Текущая экономическая обстановка, особенно принимая во внимание низкие цены на нефть, создает новые возможности для изменения баланса экономики Казахстана, так как другие внешнеторговые товары, такие как сельскохозяйственная продукция, также становятся дешевле на международных рынках. Однако, чтобы Казахстан мог создать новые источники роста, основываясь на этих возможностях, ему необходимо стать игроком мирового класса в транспорте и логистике, чтобы товары могли переходить границу быстро, а покупатели, например, сети супермаркетов, могли затем перепродавать товары своим потребителям.

Важными элементами создания такой современной логистической системы являются управление рисками и интегрированная система ИТ. Успешно торгующие экономики заменили необходимость 100 процентов досмотров интеллектуальной системой, основанной на оценке рисков, включающей предварительную обработку импортной документации и открытие «зеленого коридора» для товаров с низким риском. Также это будет первым шагом к «единому окну» для торговых операций<sup>3</sup>

<sup>3</sup> В настоящее время Казахстан работает над государственным «единым окном» при поддержке Республики Корея.

– единый онлайн центр обслуживания для участников торговли, объединяющий все агентства, вовлеченные в международную торговлю, где можно запрашивать, выгружать, обрабатывать и получать разрешения и декларации.

Неудовлетворительная инфраструктура является еще одним вызовом для транспортно-логистического сектора страны. Устаревший подвижной состав и железнодорожное оборудование затрудняют эффективные железнодорожные операции. Улучшение взаимосвязи между автомобильным и железнодорожным транспортом – еще одна важная область повышения эффективности логистических сетей. Совершенствование логистики приведет к дальнейшим улучшениям в общем состоянии экономики, что, в свою очередь, позволит Казахстану повысить свою конкурентоспособность в качестве транзитного коридора. Растущее использование логистического аутсорсинга и международных системных логистических интеграторов может послужить катализатором для трансформации Казахстана в страну с современной отраслью логистических услуг.

Кластеризация транспортно-логистических операций создает синергии и повышает эффективность в транзакциях между производителями, торговыми компаниями, поставщиками логистических услуг и экспедиторами. Развитие интермодальных логистических центров поможет повысить производительность и конкурентоспособность Казахстана как регионального транспортно-логистического хаба. Интеграция платных услуг с добавленной стоимостью является важным фактором в концепции логистических центров и окажет поддержку местным экономикам в перемещении сырья к производителям промежуточных или готовых продуктов в цепочке добавленной стоимости. Развитие платных услуг с добавленной стоимостью будет важно для Казахстана, чтобы получить значительное добавление к стоимости от транзитных перевозок.

Либерализация доступа на рынок интермодальным операциям станет важнейшим первым шагом в повышении конкурентоспособности, повышении качества интермодальных услуг и сокращении стоимости перевозок и норм переработки грузов. Частные интермодальные операторы играют важную роль в организации контейнерных поездов и развитии интермодальных терминалов. Чтобы привлечь частный сектор, необходимо иметь не только достаточно высокий потенциальный спрос, но также и надежное обеспечение подвижным составом и доступ к железнодорожным путям.

#### **3.1.4. Влияние открытия отрасли**

Повышение эффективности в транспорте и логистике создаст ряд преимуществ, которые помогут повысить торговую и транзитную конкурентоспособность Казахстана. Основные преимущества включают:

- Снижение транзитных и транспортных расходов открывает новые возможности для торговли, особенно в сельском хозяйстве (см. анализ других отраслей); покупатели сельскохозяйственной продукции могут получить продукты по более низким ценам

благодаря снижению транспортных расходов. В частности, цены на скоропортящиеся и свежие продукты можно снизить, сократив срок доставки на рынок. Можно ожидать, что оптовые и розничные продавцы предложат более благоприятные условия сельскохозяйственным производителям, что позволит им продавать их сельскохозяйственную продукцию с более высокой маржей.

- Экономия от масштаба в логистике создает спрос на новые услуги, особенно в таких секторах как финансовые и прочие профессиональные услуги (юридические, бухгалтерские и т.д.). Так, например, начиналось экономическое развитие в Сингапуре и Дубае.
- Развитие передовой логистической инфраструктуры и создание логистических центров станет основой для многофункциональных операций и повысит производительность и конкурентоспособность Казахстана как регионального логистического хаба. Эффективная консолидация и распределение грузовых операций приведут к значительному снижению транспортно-логистических издержек, непосредственно повышая конкурентоспособность местных компаний и стимулируя рост ВВП.
- Наибольший потенциал создания экономического воздействия от возросшего объема транзита заключен в услугах с высокой добавленной стоимостью (например, упаковка) – тенденция, которую также можно наблюдать у других поставщиков транспортных услуг, таких как аэропорты и заправки. Когда Казахстан привлечет достаточный объем, он может стать крупным региональным транспортно-логистическим хабом. Интеграция услуг с высокой добавленной стоимостью увеличит экономические выгоды от транзита и создаст возможности для включения комплекта потребительских товаров в существующий процесс перевозок и распределения. Это позволит поставщикам индивидуализировать продукцию, перемещаемую через Казахстан, совершенствуя потоки продукции посредством сокращения затрат на хранение запасов, в то же время обеспечивая возможность индивидуализации в соответствии с потребностями клиентов.

## **Сельское хозяйство**

Сельское хозяйство является одной из крупнейших отраслей экономики Казахстана благодаря благоприятному климату и обширной территории пахотных угодий. Являясь девятой по размеру страной в мире (и самой большой страной, не имеющей доступа к морю), где 74 процента территорий пригодны для сельскохозяйственного производства, сельское хозяйство – это основополагающий элемент для социально-экономического развития Казахстана. В сельском хозяйстве заняты примерно одна пятая экономически активного населения, и примерно 49 процентов населения проживает в сельской местности. Основные сельскохозяйственные секторы – это животноводство и растениеводство (зерновые и кормовые культуры).

Согласно официальной статистике, доля капитальных вложений в сельское хозяйство выросла почти в 4 раза с 44 млрд. тенге (291 млн. долл. США) в 2004 г. до примерно 166 млрд. тенге (почти 1 млн. долл. США) в 2014 г., в то время как его доля в общем объеме капитальных вложений в стране остается небольшой в сравнении с другими отраслями экономики. Объем валовой продукции

сельского хозяйства Казахстана составил более 3 трлн. тенге (примерно 13 млрд. долл. США), что почти в пять раз больше, чем в 2004 г. (696 млрд. тенге, или примерно 4,6 млрд. долл. США).

Государство является самой крупной заинтересованной стороной в сельском хозяйстве. Оно выступает в качестве регулятора, разработчика стратегий, землевладельца и основной финансирующей стороны. Оно также является владельцем сети государственных агентств, квази-коммерческих предприятий и учебных заведений, участвующих в сельскохозяйственном производстве, сертификации, лицензировании и исследованиях. В то же время, в Казахстане мало крупномасштабных частных сельскохозяйственных предприятий. Эти компании работают, в основном, в производстве и распределении зерновых и производстве молока. Большая часть частного сектора небольшого размера и фрагментирована, состоит из местных кооперативов и индивидуальных фермеров по совместительству. Небольшие холдинги и домохозяйства являются основными сельскохозяйственными производителями, обеспечивая более 56 процентов от общего объема сельскохозяйственного производства. Крупные сельскохозяйственные предприятия обеспечивают 20 процентов, а коллективные хозяйства – примерно 24 процента.

Следующие два «глубоких погружения» более подробно представляют ведущие производящие подотрасли казахстанского сельского хозяйства — пшеницу и животноводство.

## **3.2 Пшеница**

Включение пшеницы в список отраслей для «глубокого погружения» в данной диагностике имеет под собой серьезное обоснование, как с точки зрения ее рыночного потенциала, так и потенциала воздействия на развитие. Пшеница преобладает в зерновой отрасли и является крупнейшим экспортным продуктом Казахстана в недобывающей отрасли, а также важным вводимым ресурсом в животноводстве. Казахстан является одним из ведущих производителей пшеницы в мире, используя наилучшим образом большие просторы неорошаемых земель страны, а также относительно невысокую стоимость труда. Однако отрасль испытывала сложности с модернизацией и повышением производительности, и в настоящее время она столкнулась с неопределенностью, поскольку большинство ведущих производителей находятся в затруднительном финансовом положении. Привлечение новых инвестиций и совершенствование управления, в то же время изменив меры стимулирования для повышения производительности, может иметь значительное влияние на конкурентоспособность отрасли и помочь Казахстану увеличить свой экспорт более чем в два раза.

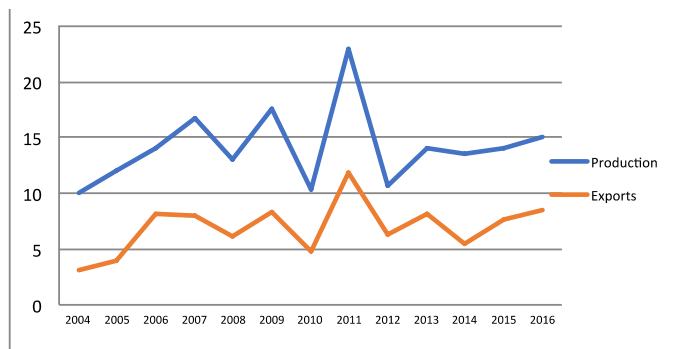
### **3.2.1. Рыночный потенциал – сравнительное преимущество не было активизировано**

У Казахстана есть несколько источников сравнительных преимуществ в производстве пшеницы, начиная с больших площадей пахотных угодий страны, большая часть которых засеяна пшеницей. Это ставит Казахстан на одну доску с другими крупными мировыми производителями, имеющими даже большие земельные площади, но более диверсифицированные в своем производстве. Количество осадков достаточно для производства пшеницы, особенно в северном Казахстане, но не настолько хорошее, как в сравниваемых странах в близлежащем регионе, включая Россию и Украину. Также казахстанские производители пользуются преимуществом относительно низких

производственных затрат вследствие низкой стоимости земли, недорогих трудовых ресурсов и более низких цен на некоторые химикаты и удобрения (особенно там, где они связаны с добывающим сектором нефтяной отрасли страны).

В настоящее время ежегодное производство пшеницы составляет пример 2,36 млрд. долл. США,

Рис. 12. Производство и экспорт казахстанской пшеницы



Источник: данные МСХ

при этом лишь немногим больше одной трети от этого объема экспортируется, а остальное идет на внутреннее потребление. Отрасль обладает предрасположенностью к сильным колебаниям в уровнях производства вследствие климатических факторов, обычно увязываемых с теми же погодными явлениями, что влияют на Россию и другие евразийские экономики. Поскольку это основной продовольственный продукт, предполагается, что спрос на пшеницу в

стране и регионе даст толчок долгосрочному росту без существенного влияния растущих доходов (например, как спрос на мясо и бакалею растет быстрее с ростом доходов). При отсутствии внешних потрясений или сдвигов в структуре производства, базовый сценарий останется без изменений с постепенным ростом производства, небольшим сдвигом в сторону глубокой переработки и сохранением экспорта в районе 30 - 40 процентов от общего объема производства, в основном на рынки Центральной Азии и России.

Более конкурентная отрасль по производству пшеницы характеризовалась бы более высокой производительностью среди ведущих производителей, небольшим, но более стратегическим фокусом государственной поддержки и субсидий, чтобы нежизнеспособные производители покидали рынок, а оставшиеся инвестировали в производительность и некоторую диверсификацию от зерновых к бобовым. При таком сценарии Казахстан наблюдал бы сокращение площадей под пшеницей до 25 процентов (немедленно повысив производительность в результате ухода низкопроизводительных игроков). Показатель 25 процентов – это цель правительства по диверсификации сельскохозяйственных культур, основанная на доле земель, которые могут быть более производительными под бобовыми, чем под пшеницей. Переход к бобовым или ротация приведет к повышению качества почвы, получению положительных эффектов диверсификации и, самое главное, обеспечению вводимых ресурсов в животноводство, где у Казахстана есть сильная конкурентная возможность в отношении растущего спроса в Западной Азии. В то же время Казахстан мог бы поставить целью достичь уровня производительности как в России или рядом, что само по себе намного ниже производительности других крупных производителей. Повышение производительности позволит Казахстану значительно расширить свою долю рынка среди крупных покупателей, включая Китай, Иран и Кавказ. При таком сценарии Казахстан мог бы увеличить объем производства пшеницы почти в два раза и больше чем удвоить экспорт в среднесрочном временном горизонте.

Казахстан также активно занимается переработкой, причем экспорт пшеничной муки составляет более 500 млн. долл. США в Центральную и Южную Азию, что делает Казахстан вторым крупнейшим мировым экспортером муки. Учитывая, что рост производительности в этом секторе будет зависеть большей частью от механизации, более высокие уровни переработки будут играть важную роль в перспективах занятости в отрасли.

### 3.2.2 Почему отрасль не получила развитие?

**Низкая производительность.** Несмотря на свои неотъемлемые преимущества, производство пшеницы все так же характеризуется очень низкими уровнями производительности. Урожайность пшеницы в Казахстане составляет в среднем всего 1,09 т/га в сравнении с 2,5 в России, 4,01 в Украине, 2,94 в США и 3,09 в Канаде. Однако следует отметить наличие высокой вариативности в производительности, поэтому необходимо проанализировать дополнительные данные, чтобы лучше понять, как крупные фирмы или экспорт сравнимы с другими странами в производительности.

Рис. 13. Производительность производства пшеницы среди крупных производителей

Объем производства пшеницы и производительность в Казахстане (2013)			
	Га (тыс.)	Производительность (тыс. т)	Урожайность (т/га)
Казахстан	11 923	12 996	1,09
Украина	6 010	24 100	4,01
Россия	23 908	59 770	2,50
Китай	2 068	11 002	5,32
Канада	9 462	29 238	3,09
США	18 771	55 187	2,94

Источник: данные ДЧС Казахстана и FAO

Основные ограничения для производительности включают плохо структурированные механизмы государственной поддержки, стимулирующие производство, а не производительность, устаревшие практики управления на уровне компаний, низкое качество вводимых ресурсов, а также сложности с наличием и сроками финансирования. Кроме того, в отрасли доминирует небольшое количество крупных фирм и несколько государственных компаний, вовлеченных в цепочку добавленной стоимости в таких сферах, как поставка вводимых ресурсов, реализация и финансирование. Существует мнение, что эти крупные фирмы имеют привилегированный доступ к вводимым ресурсам или общественным товарам, и что в результате этого вытесняются новые инвестиции.

**Слабое положение на основных рынках.** Казахстан географически расположен рядом с крупными рынками потребления пшеницы и в настоящее время экспортирует в более чем 12 стран. Однако большая часть экспортируемой пшеницы направляется только в четыре страны — Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан и Россию. На каждом из этих рынков Казахстан является единственным значительным источником импортируемой пшеницы, поставляя более 90 процентов российского импорта и почти 100 процентов импорта на рынках Центральной Азии. За пределами этих рынков

Казахстан экспортирует между 30 и 40 млн. долл. США в Китай, Иран, Азербайджан и Италию, представляя очень малую долю от общего объема импорта на этих рынках.

Такой контраст между экспортными рынками, заполненными казахстанскими производителями, и рынками с небольшим казахстанским присутствием имеет многочисленные последствия для роста отрасли. Во-первых, даже на товарном рынке казахстанские производители не сталкиваются с конкуренцией в экспорте в Центральную Азию. Это происходит вследствие как низкого уровня транспортной инфраструктуры в этих экономиках, не имеющих выхода к морю, так и сильных деловых связей между крупными экспортерами и импортерами. Однако самым большим рынком в регионе является Китай, имеющий достаточную транспортную инфраструктуру и такой спрос, что стоимость перевозок играет минимальную роль в конкурентоспособности пшеницы, что ставит под сомнение любые преимущества, которые казахстанские производители могли выиграть от близости. В результате, казахстанские производители не сталкиваются с большим конкурентным давлением, чтобы повышать производительность, потому что у них есть доступ к уже охваченному рынку в Центральной Азии.

### **3.2.3. Что необходимо для развития отрасли?**

Чтобы добиться значительного повышения производительности, необходимы крупномасштабные реформы механизмов государственной поддержки в отрасли производства пшеницы, выход с рынка низкоэффективных производителей, зависящих от государственной поддержки, повышение качества транспорта и логистики, реструктуризация крупных ферм для привлечения нового капитала, а также повышение качества практик управления в отрасли. Самым важным является привлечение новых частных инвестиций, чтобы обеспечить перенос технологий и навыков.

#### ***Растущие нетрадиционные рынки экспорта приведут к повышению производительности***

Как указывалось ранее, у казахстанских производителей есть частично охваченный рынок в Центральной Азии, что снижает необходимость в инвестициях в производительность. В перспективе, Казахстану необходимо увеличить объем экспорта на ненасыщенные рынки на Кавказе, в Китае, Иране и Южной Азии, которые обладают высоким потенциалом. Однако расходы на перевозки и разрешение на пересечение границы остаются высокими, особенно в сравнении с транспортными издержками, которые несут большинство ведущих экспортеров (Казахстан является единственным крупным производителем пшеницы, не имеющим выхода к морю). Обновление международной транспортно-логистической инфраструктуры и улучшение скорости, стоимости и предсказуемости таможенной очистки будет иметь критическую роль в росте экспорта.

Рис. 14: Экспорт казахстанской пшеницы



Источник: команда ДЧС Казахстана, используя данные Обсерватории экономической сложности MIT

### Необходимы реформы государственного сектора в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

В краткосрочном периоде есть две области, критически важные для реформирования государственного сектора. Первая – это транспорт и логистика и мероприятия по содействию торговле. Казахстанские производители указывают на ряд проблем при экспортировании даже в Западный Китай: от отсутствия профессиональных услуг на границе, высокого уровня несоблюдения формальностей и отсутствия перевалочных прав в Китае до вопросов с признанием стандартов качества. По неофициальным данным дешевле перевозить пшеницу в Урумчи из Ванкувера, Канада, чем из Алматы. Вторая ключевая проблема для государственного сектора – это роль государственной поддержки и субсидирования производителей пшеницы, которые до сих пор ориентированы в основном на производственные планы. Смещение ориентиров стимулирования в сторону производительности и больше в сторону общественных благ, чем частных, существенно повлияет на производительность, так как некоторые нежизнеспособные компании уйдут с рынка, в то время как оставшиеся фирмы получают преимущество от инвестиций в общественные блага на уровне отрасли.

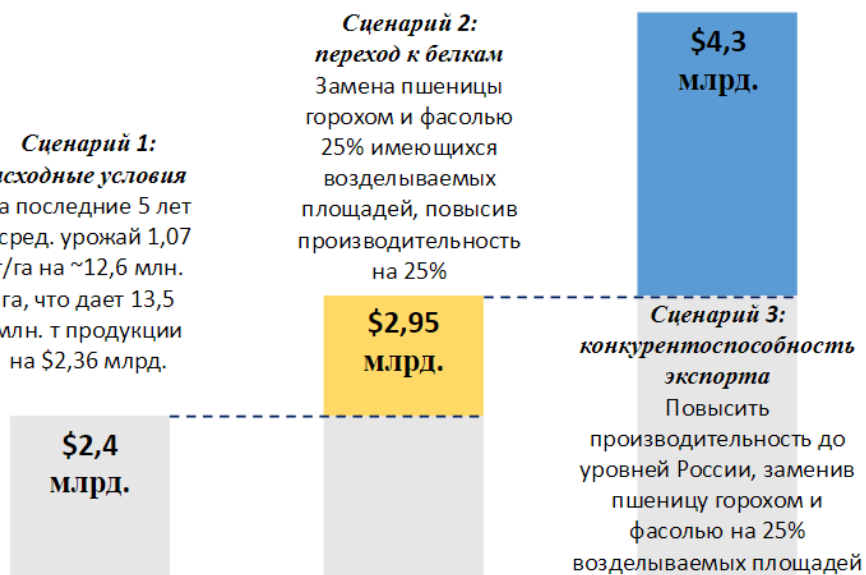
Имеются значительные риски в средне- и долгосрочной перспективе, которые также необходимо смягчить, чтобы обеспечить долгосрочную конкурентоспособность в производстве зерна. Во-первых, необходим долгосрочный подход к управлению земельными ресурсами и к условиям землепользования для сохранения качества почвы и обеспечения эффективности при распределении государственных ресурсов. Казахстан уже поставил цели по сокращению посевных площадей под пшеницу, благодаря чему появляется возможность внедрить долгосрочную программу условий землепользования. Во-вторых, Казахстан все больше и больше будет сталкиваться с последствиями изменения климата, и не в последнюю очередь с более

переменчивыми и суровыми засухами. Необходимы мероприятия по снижению отрицательного воздействия как на государственном уровне, так и на уровне отдельных компаний.

### 3.2.4. Влияние открытия отрасли

Рост зернопроизводящей отрасли через повышение производительности будет иметь значительное влияние с потенциалом увеличить отрасль почти в два раза, удвоить производительность и увеличить долю пшеницы в общем объеме экспорта более чем на 60 процентов. Кроме того, косвенная польза включает большую диверсификацию в сельскохозяйственном производстве при замене некоторого объема производства пшеницы производством бобовых, большую конкурентоспособность в животноводстве в результате более дешевых кормов и диверсификацию в направлениях реализации экспорта. На рисунке ниже представлена потенциальная ценность отрасли в двух сценариях. В первом сценарии происходит небольшой сдвиг в производительности (в основном благодаря ранее упомянутому реформированию стимулирования в отрасли) в сочетании с переходом 25 процентов земель от пшеницы к бобовым — это то, что уже предусмотрено в государственной стратегии. Второй сценарий более амбициозен и потребует повышение производительности с достижением примерно 2,5 т/га — уровень производительности в России, но все еще намного ниже, чем у всех других крупных мировых производителей. При этом сценарии Казахстан увеличит экспорт на некоторые нетрадиционные рынки, и эти новые крупные направления подтолкнут спрос на инвестиции, повышающие производительность.

Рис. 15: Рыночный потенциал - пшеница



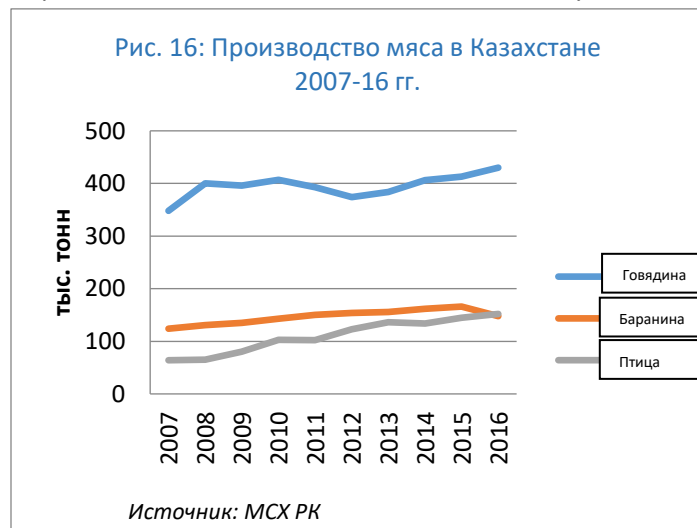
Источник: команда ДЧС Казахстана

## 3.3 Животноводство

### 3.3.1 Рыночный потенциал

#### Рост регионального спроса на мясо и молочную продукцию создает возможности для Казахстана.

Азия является домом для несоразмерных 87 процентов следующего миллиарда человек, которые, по прогнозам, войдут в средний класс в течение следующего десятилетия. Поскольку домохозяйства вступают в средний класс, их пищевые предпочтения меняются в сторону большего потребления продуктов животного происхождения. Эта тенденция уже имеет место в Китае и на других азиатских и евразийских рынках, которые будут логичными направлениями реализации экспорта для более конкурентоспособного мясного сектора Казахстана. Спрос только в одном Китае на продукты животного происхождения вырос в четыре раза за последние десять лет, с 4 млрд. долл. США в 2005 г. до более чем 18 млрд. долл. США в 2014 г. Это касается быстро растущего спроса в Западном Китае и некоторых признаков готовности потребителей доплачивать за халяльную продукцию.<sup>4</sup> В Казахстане есть крупное и давно устоявшееся промышленное животноводство, производящее говядину, птицу, баранину и молочную продукцию, и обслуживающее как внутренний рынок, так и экспортные рынки, в основном сконцентрированные в России. Казахстан является производителем с низкими издержками производства благодаря обширным низкотратным пастбищам, наличию кормов и близости к рынкам. Однако рост экспортного рынка требует большей производительности, чтобы компенсировать высокие расходы на логистику и перевозки, а также сложные климатические условия.



#### Производство говядины преобладает, но производство мяса птицы быстро растет.

В Казахстане есть крупная и устойчивая отрасль производства говядины, уступающая только Узбекистану в Центральной Азии по объему отрасли (Рис. 16). Производство баранины также стабильно росло с более низкой исходной отметки, хотя в 2016 г. производство сократилось, потенциально сигнализируя о достижении плато в росте. Производство мяса птицы, отрасль, в которой Казахстан демонстрирует

наибольший объем производства в Центральной Азии, очень быстро растет - более 8 процентов в год, и скоро превысит производство баранины, занимающее второе место в мясном производстве страны. Все три сегмента начинают испытывать на себе преимущества больших инвестиций в промышленное производство, хотя такие инвестиции сконцентрированы среди небольшого

<sup>4</sup> Модели потребления и отношение потребителей к говядине и баранине в Китае. Янвей Мао, Давид Л. Хопкинс, Йимин Жанг, Цин Лю

количества крупных компаний. Тем не менее, при совершенствовании управления и технологий перспектива роста производства и производительности значительна.

**Внутренний и экспортный спрос.** Казахстан обеспечивает себя только бараниной, импортируя большое количество мяса птицы, говядины и молочной продукции. Отечественные производители (и все больше переработчики) инвестируют в цепочки добавленной стоимости, чтобы охватить больше внутреннего рынка. В то же время объем соседних рынков огромен, где только Россия и Китай импортируют более чем на 9 млрд. долл. США ежегодно.

Рис. 17: Производство мяса в Казахстане в сравнении с импортом в Китай и Россию



Источник: Обсерватория экономической сложности MIT

### 3.3.2. Почему отрасль не получила развитие?

Хотя животноводство демонстрировало устойчивый рост в течение долгого времени, двигателем этого роста были внутренний спрос и импортозамещение. Экспорт продуктов животного происхождения все еще составляет небольшую долю от общего объема производства, увеличившись с 77 млн. долл. США в 2005 г., или 0,31 процента экспорта, до почти 145 млн. долл. США или 0,36 процента экспорта в 2015 г. Даже при исключении нефти, газа и металлов продукты животного происхождения в настоящее время составляют всего 2,2 процента экспорта. Далее представлены некоторые из ключевых проблем, замедляющих развитие отрасли.

#### Структура рынка благоприятствует мелкомасштабному децентрализованному производству.

Примерно 80 процентов мясомолочного производства приходится на небольших производителей (как мелких частных, так и небольших официальных производителей) и продается официальным и неофициальным рынкам, близким к производству. Такое мелкомасштабное производство характеризуется низкой производительностью, ограниченной добавленной стоимостью и

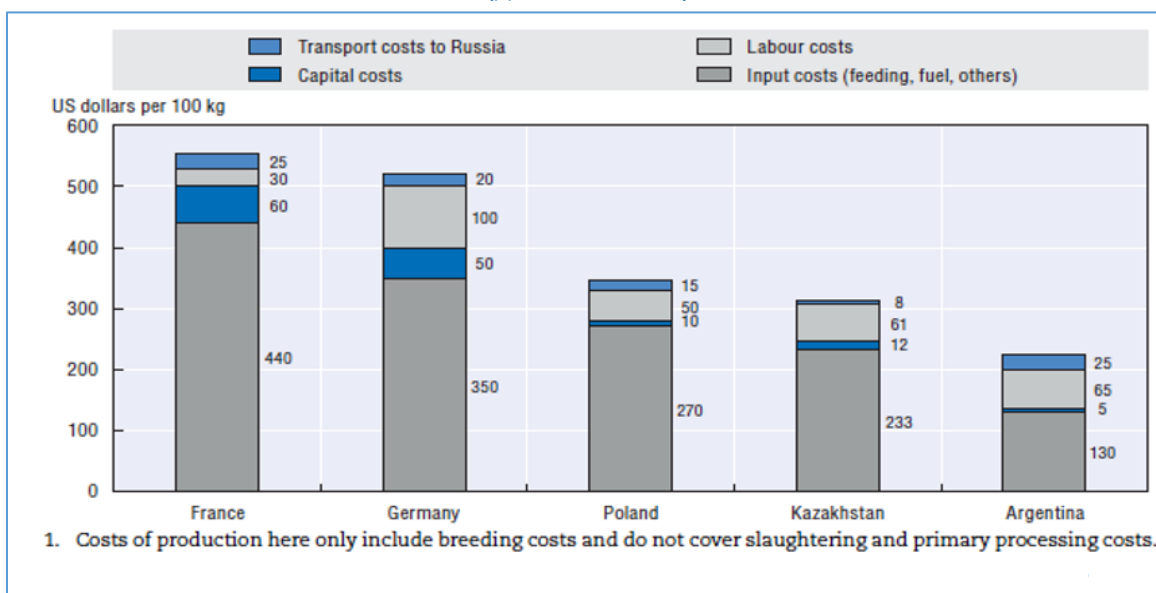
невысокими стандартами качества, при этом издержки невысоки, а рыночные цены достаточно привлекательны, чтобы это было привлекательным бизнесом или дополнением к доходу домохозяйства. Также структура является естественной адаптацией к большим земельным площадям и слабой инфраструктуре (физической и качественной), из-за чего до этого времени замедлялось распространение более крупных производителей в обслуживание местных рынков через бизнес-модель распределения и розничной торговли — хотя эту уже является нормой в более крупных населенных пунктах и продолжает распространяться. Другим последствием этой рыночной структуры является то, что более крупные производители сталкиваются с множеством трудностей в попытках сгруппировать мелкомасштабное производство. Мелкие производители в основном не поддерживают в достаточной степени идентификацию и вакцинацию животных, чтобы удовлетворить требования отслеживаемости, которые являются обязательными требованиями как Евразийского Экономического Союза, так и ВТО (для внутреннего рынка, а также для экспорта), в то время как отсутствие систем стандартов качества повышает издержки и риски при перевозке и хранении свежих мясных и молочных продуктов. Такое отсутствие контроля за соблюдением стандартов представляет собой серьезную проблему для более широкого развития отрасли, так как без достаточного спроса на системы качества их предоставление не будет экономически эффективным, что размывает международную конкурентоспособность отрасли.

**Отсутствие производителей среднего масштаба и поставщиков вводимых ресурсов.** Остальные 20 процентов производителей, не попавших в категорию «небольшое децентрализованное производство» – крупные производители, которые в значительной степени вертикально интегрированы, поскольку это единственный практически осуществимый способ поддерживать стандарты качества и обеспечить надежность цепочки поставок. Эти производители функционируют с намного большей эффективностью и обеспечивают большую часть новых инвестиций. Но при производстве, сконцентрированном либо на очень мелком, либо на очень большом, почти отсутствует сегмент производственного рынка среднего размера (модель «семейной коммерческой фермы», больше распространенной за пределами бывшего Советского Союза). В результате отсутствует достаточный спрос, чтобы построить профессиональную отрасль вокруг поставок вводимых ресурсов и услуг, которые бы повысили производительность и качество отрасли в целом. Таким образом, доступ к кормам, генетике, питательным веществам, распространению опыта, упаковке, механизации, ветеринарным услугам, холодному хранению и пр. либо в большей степени отсутствует у мелких производителей, либо обеспечивается на собственной базе у крупных производителей.

**Климатические условия и инфраструктура повышают издержки и наносят ущерб конкурентоспособности.** Хотя в Казахстане в принципе низкие производственные затраты благодаря невысокой стоимости аренды земли и собственному производству кормов, климатические условия и инфраструктура – это слабые стороны, относящиеся к крупным экспортерам. Из-за холодных зим необходимо держать животных в помещениях от двух до четырех месяцев в году, что увеличивает затраты на помещения и корм, а также снижает скорость набора массы животными. Точно так же обширные площади земли и слабая внутренняя инфраструктура (включая инфраструктуру прохождения границы) накладывают дополнительные расходы на

продукты, пока они достигнут рынка. Эти факторы ставят Казахстан в очень невыгодное положение относительно основных экспортеров, имеющих более благоприятные климатические условия для производства мяса и более дешевый доступ к морским портам. Тем не менее, есть несколько примеров стран с холодным климатом, производящих мясо на экспорт, например, Канада, экспортирующая говядину, птицу и свинину более чем на 4 млрд. долл. США только в США.

Рис. 18: Стоимость производства говядины и экспорт в Россию крупными производителями (данные 2007 г.)



Источник: Азиатский центр исследований сельского хозяйства, Международная ассоциация по торговле мясом, КазАгроМаркетинг, ОЭСР

### 3.3.3. Что необходимо для развития сектора?

Для повышения конкурентоспособности в животноводстве и создания экспортного рынка потребуются ряд действий на уровне компаний и всей экономики. В дополнение к вопросам, детально освещенным далее, инвесторы также упоминали основную долгосрочную проблему, связанную с использованием земли и землевладением. Относительно неразвитый уровень цепочек поставок в Казахстане означает, что крупным производителям и переработчикам может потребоваться вертикальная интеграция, чтобы гарантировать качество и надежность поставок вводимых ресурсов (действительно, у многих мясомолочных ферм есть крупные наделы земли для получения кормов). Но без уверенности в долгосрочных правах на использование и владение землей, включая возможность присвоения улучшений, сделанных в отношении земли, иностранные инвесторы вряд ли будут делать крупные инвестиции в страну. Недавние политические события, включая протесты против запланированных изменений по увеличению сроков аренды, обострили эту озабоченность. Решение этого вопроса будет иметь важнейшую роль для любой долгосрочной стратегии по повышению конкурентоспособности в животноводстве.

**Доступ к рынку остается ключевым вопросом, актуальным для всех товаров для внешнего рынка**

Потенциальное конкурентное преимущество Казахстана – его близость к крупным и растущим рынкам как внутри, так и за пределами Евразийского Экономического Союза – теряется из-за высоких транспортных затрат и ограничений доступа к рынку. В то же время основные мировые производители, уже имеющие существенные выигрыши в производительности, пользуются преимуществом более эффективной внутренней торговой инфраструктуры, в то время как международные перевозки составляют лишь небольшую часть итоговой структуры затрат. Для повышения своей конкурентоспособности Казахстану необходимо улучшить свой доступ к рынку в широком понимании посредством следующих мер:

1. **Совершенствование внутренней инфраструктуры:** Казахстан – это большая страна, не имеющая выхода к морю, вследствие чего как внутреннее, так и международное сообщение является важным двигателем конкурентоспособности для торгуемых товаров. У Казахстана одна из самых низких плотностей автомобильных и железных дорог в мире, с относительно высоким качеством железных дорог и низким качеством автодорог. Инвестиции в физическую инфраструктуру, стимулирующую рост, должны быть приоритетом, но в то же время нельзя пренебрегать качеством услуг. В показателе эффективности логистики (ПЭЛ) Казахстан набрал 2,75 из 5 и занимает 77 место, что примерно соответствует странам с уровнем дохода выше среднего, но существенно отстает от средних показателей Европы и Центральной Азии. Что вызывает особую обеспокоенность, результаты Казахстана ухудшились с 2010 г., особенно в сфере таможи и логистики.
2. **Улучшение содействия торговле:** Процедуры трансграничного контроля остаются проблемой для инвесторов. Несколько компаний указали, что неопределенность, задержки и неформальные платежи добавляют существенные расходы к их экспорту. Об этом говорится во многих аналитических отчетах – например, в «Ведении бизнеса» международная торговля – самый низкий показатель, 119 из 190, а общее время экспорта (соблюдение пограничных формальностей и документация вместе) занимает 261 час, более чем на 450 процентов больше, чем средний показатель 55 часов по Европе и Центральной Азии. В «Обзоре работы предприятий» фирмы считают, что таможенное и торговое регулирование находится на одном из первых мест из 10 основных препятствий для роста, в то время как 27,9 процентов фирм сообщают, что им приходится делать неформальные платежи, чтобы получить лицензию на импорт, в сравнении с 11,9 процентов в среднем по Европе и Центральной Азии.
3. **Инвестиции в системы стандартов качества:** Евразийский Экономический Союз и ВТО устанавливают согласованные стандарты по безопасности продукции, основанные на ряде технических регламентов и стандартов качества. Удовлетворение этих требований крайне важно для конкурентоспособности и требует как государственных, так и частных инвестиций. Ведущие компании в частном секторе уже давно предпринимали шаги по демонстрации соответствия, включая такие компании, как «KazBeef», работающие с IFC над стандартами качества. Правительство может сделать больше на нормативном уровне, чтобы оптимизировать и гармонизировать регламенты, а также на уровне инвестиций в стандарты качества в инфраструктуре, чтобы снизить стоимость соответствия требованиям на уровне фирм. Потребности включают совершенствование ветеринарных услуг, государственную идентификацию и вакцинацию животных, тестовые лаборатории,

инфраструктуру хранения и перевозок (возможно, созданные в партнерстве с частным сектором), а также доступ к услугам селекции и генетики.

4. **Решение вопросов двусторонней торговой политики:** С повышением конкурентоспособности казахстанской мясомолочной продукции, ограничения торговой политики станут еще более важными, особенно за пределами Евразийского Экономического Союза. Китай является очевидным рынком для экспорта казахстанской животноводческой отрасли, но существующие тарифные квоты ограничивают доступ к рынку. Тем не менее, расширяющееся присутствие Китая в Евразии через такие инициативы, как «Один пояс, одна дорога» должны стать фундаментом, на котором Казахстан выстроит приоритеты двустороннего доступа к рынкам.

**Сильный внутренний сектор розничной торговли и распределения поможет добиться экономии от масштаба, эффективности и признания стандартов.** Отечественное производство для внутреннего рынка – это обычная отправная точка, позволяющая фирмам делать первоначальные инвестиции в производство и переработку, используя предпочтения потребителей в отношении местной и свежей еды. Важно, что с ростом и расширением эти фирмы создают рыночный спрос на стандарты, которые, в свою очередь, рожают спрос на профессиональные услуги из цепочки добавленной стоимости. Со временем эти фирмы могут стать конкурентоспособными как экспортеры. Казахстанские секторы розничной торговли и распределения растут, но, учитывая большие территории и низкую плотность населения за пределами крупных городов, все еще существует потребность в большем объеме инвестиций в этих сферах. Кроме того, наращивание знаний и потенциала среди производителей, потребителей и даже регуляторов стандартов качества и практик пищевой безопасности помогут сместить спрос из неорганизованных рынков в более профессиональное коммерческое производство.

#### **3.3.4. Влияние открытия отрасли**

Расширение животноводческой отрасли имеет значительный потенциал воздействия на экономику и развитие. Даже при консервативных сценариях роста у отрасли есть потенциал быстрого расширения, поскольку внутреннее производство занимает все большую долю в общем объеме рынка. Выращивание этого внутреннего рынка также принесет множество прямых и косвенных преимуществ, включая создание большего количества рабочих мест в отрасли, многие из которых будут более производительными, развитие дополнительных услуг, таких как тестирование, логистика, распределение, упаковка, маркетинг и пр., и даже улучшения в пищевой безопасности. Поскольку внутренний спрос стимулирует развитие отечественной отрасли и улучшение стандартов и производительности, Казахстан может стремиться к наращиванию экспорта, как на традиционные, так и на нетрадиционные рынки.

## Часть IV: Рекомендации и следующие шаги

**ДЧС Казахстана включает рекомендации в отношении последующих мероприятий, как по комплексным приоритетам, так и в отдельности по каждой отрасли.** Команда также определила ряд следующих шагов, связанных с процессом, которые обеспечат соответствие ДЧС рабочей программе Банка, стратегии правительства и политической воле к реформированию. Важно осознавать, что рамок ДЧС недостаточно, и такая цель не ставилась, чтобы вывести подробные рекомендации на отраслевом уровне; для таких рекомендаций потребуется более подробный анализ. Скорее, ДЧС определяет потенциальные возможности для достижения воздействия на развитие, открыв отрасли для большего объема частных инвестиций, а также ограничения или неэффективности рыночного механизма, которые мешали реализации таких инвестиций. Как таковые, следующие рекомендации и последующие шаги выступают в роли первоначальных предложений, которые можно развить в более подробный план действий.

### **Рекомендации: темы комплексных реформ**

В ДЧС были определены несколько комплексных вопросов, которые ограничивают конкурентоспособность Казахстана, не только в трех отраслях, прошедших оценку в отчете, но, скорее всего, во всех отраслях, связанных с внешней торговлей, а также в некоторых не связанных. Сюда входят содействие торговле и логистика, стандарты, антимонопольная политика и смежная тема реформирования государственных компаний. Обнаружения ДЧС предполагают, что увеличение частных инвестиций будет зависеть от реформ и инвестиций в каждую из этих областей. Некоторые приоритеты в каждой из них включают:

- **Содействие торговле и логистика:** Для такой большой и малонаселенной страны, не имеющей выхода к морю, эффективность и предсказуемость в торговле играет важную роль в конкурентоспособности Казахстана в торгуемых товарах, а также в таких внутренних услугах, как логистика и распределение. Опросы фирм указали на слабые стороны как в содействии торговле (медленные процессы таможенной очистки и высокая непредсказуемость), так и в торговой инфраструктуре, включая пограничные объекты, мультимодальную транспортную инфраструктуру и внутреннюю инфраструктуру. Учитывая важность китайского рынка не только для Казахстана, но также для экспортеров в Кыргызскую Республику и Таджикистан, в качестве следующего шага рекомендуется более специализированная оценка торговой политики и содействия торговле в отношении Китая.
- **Качество продукции и стандарты:** Казахстанских экспортеров, особенно в сельскохозяйственной отрасли, сдерживает недостаточное соответствие международным стандартам безопасности пищевых продуктов. Это влияет на экспорт как в рамках Евразийского Экономического Союза, так и на членов ВТО, таких как Китай. Для повышения соответствия потребуется реформирование технических регламентов и стандартов безопасности пищевых продуктов, а также усилия по улучшению ветеринарии и идентификации животных, плюс инвестиции в качественную инфраструктуру. Конкретные шаги могут включать оценку разрыва в инфраструктуре, с приоритетами реформирования безопасности пищевых продуктов (недавно ГВБ оказала поддержку правительству Украины по улучшению сертификации безопасности пищевых продуктов для экспорта говядины в Китай — модель, которую, вероятно, можно повторить в Казахстане), и выводы, полученные

из опыта IFC в поддержке компании «KazBeef» в связи со стандартами качества (и как, если можно, масштабировать этот опыт на других потенциальных экспортеров).

- Антимонопольная политика и реформирование государственных компаний: Для привлечения большего объема частных инвестиций в Казахстан потребуются «единое игровое поле» в отношении политического влияния среди владельцев государственных компаний и частных фирм. Этот вопрос также имеет центральное значение для повышения производительности и эффективности государственных расходов, принимая во внимание объем мер стимулирования, выделяемых частному сектору, особенно в сельском хозяйстве. Следующие шаги в этом направлении могут включать поддержку ГВБ собственной стратегии правительства в отношении реформирования государственных компаний и субсидий.

### **Рекомендации: приоритеты по отраслям**

#### *Сельское хозяйство*

- Один ключевой вопрос, на котором должны быть сконцентрированы последующие мероприятия ДЧС в сфере сельского хозяйства – это может ли в Казахстане быть конкурентоспособная экспортоориентированная отрасль для сельскохозяйственной продукции? Потенциал создания регионально конкурентоспособной сельскохозяйственной отрасли ограничивается как объективными факторами, такими как климат и география, и такими проблемами, как малая экономия от масштаба, низкая производительность и деформирующее влияние мер стимулирования. Вопрос заключается в том, смогут ли реформы, повышающие производительность и снижающие роль государства в отрасли, компенсировать объективные вызовы, повышающие затраты и таким образом снижающие конкурентоспособность (такие затраты, как зимние корма, потому что климат слишком холодный, чтобы позволить круглогодичный выпас, и высокие расходы перевозок на региональные рынки). Если эти объективные факторы устанавливают предел для производительности, который не даст Казахстану когда-либо развить конкурентоспособную отрасль регионального экспорта продукции сельского хозяйства, то следует предположить, что усилия по реформированию, возможно, лучше направить в другие отрасли, или поставить целью достижение более эффективного внутреннего сельского хозяйства (импортозамещение). В качестве следующего шага ГВБ может провести исследование экспортного паритета, чтобы представить этот вопрос в количественной форме на уровне детализации, не входящей в объем работ этой ДЧС.
- Вдобавок к дальнейшему анализу, рекомендованному выше, существует непосредственная возможность работы с правительством Казахстана над повышением конкурентоспособности пшеницы. Правительство обратилось к ВБ за поддержкой в реструктуризации производства пшеницы (признавая те же проблемы, которые были определены в данном отчете). ДЧС может помочь сформулировать ответ правительству, который раскроет долгосрочный потенциал отрасли.

#### *Транспорт и логистика*

- Чтобы Казахстан мог в полной мере воспользоваться возможностями изменения баланса своей экономики в сторону внешнеторговых товаров, помимо нефти и газа, таких как

сельскохозяйственные продукты, ему необходимо стать транспортно-логистическим хабом мирового уровня, чтобы товары могли быстро пересекать границу, а покупатели (такие как сети супермаркетов) затем могли перепродавать их своим клиентам. Для этого необходимо создать современную логистическую систему, основанную на оценке рисков и интегрированной системе ИТ. Интеллектуальная система оценки рисков должна включать предварительную обработку импортной документации и создания «зеленого коридора» для товаров с низкими рисками. Это также будет первым шагом к государственному единому окну для торговых операций — единый онлайн центр обслуживания для участников торговли, объединяющий все агентства, вовлеченные в международную торговлю, где можно запрашивать, выгружать, обрабатывать и получать разрешения и декларации.

- Также необходимо усовершенствовать транспортно-логистическую инфраструктуру, чтобы вышеупомянутые реформы принесли плоды. Необходимо заменить устаревший подвижной состав и железнодорожное оборудование, которые затрудняют эффективные железнодорожные операции. Также необходимо улучшить взаимосвязь между автомобильным и железнодорожным транспортом, чтобы повысить эффективность всей логистической сети. Такой прогресс позволит Казахстану повысить свою конкурентоспособность в качестве транзитного коридора. Аутсорсинг логистики и привлечение международных системных логистических интеграторов также послужит катализатором для трансформации отрасли в современную отрасль логистических услуг.
- Либерализация доступа на рынок интермодальным операциям станет жизненно важным для повышения конкурентоспособности, повышения качества интермодальных услуг и сокращения стоимости перевозок и норм переработки грузов. Частные интермодальные операторы играют важную роль в организации контейнерных поездов и развитии интермодальных терминалов. Чтобы привлечь частный сектор, необходимо иметь не только достаточно высокий потенциальный спрос, но также и надежное обеспечение подвижным составом и доступ к железнодорожным путям.

## Часть V: Заключение и сделанные выводы

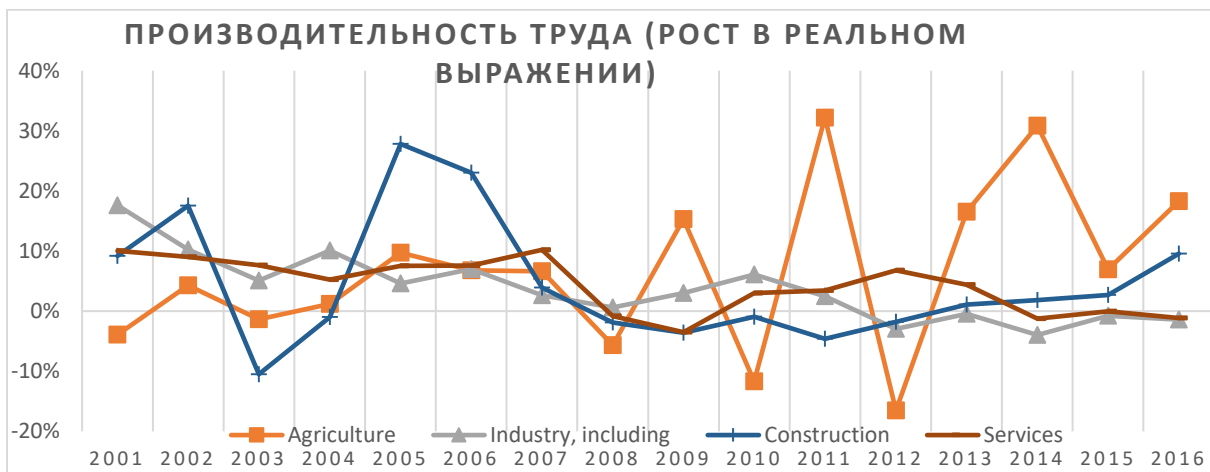
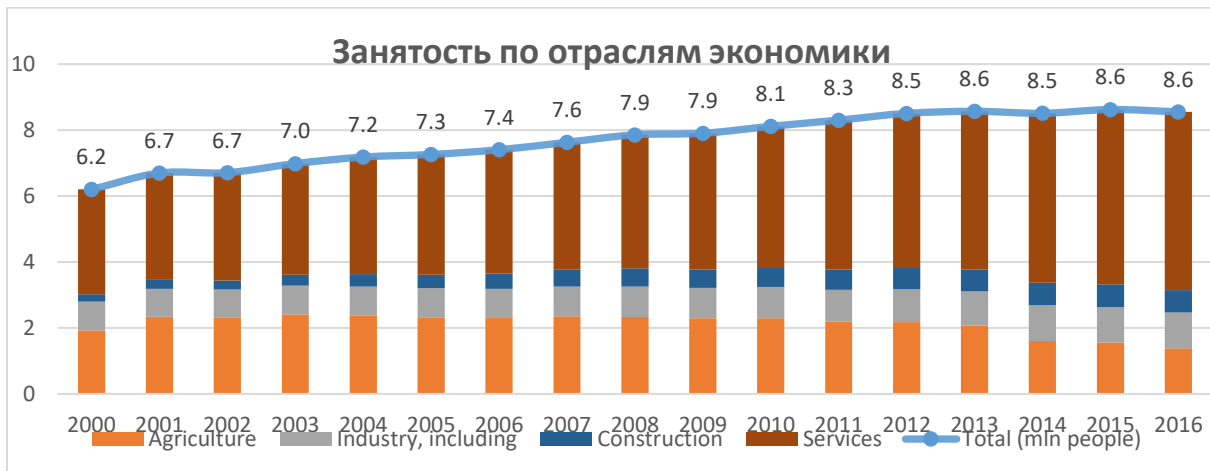
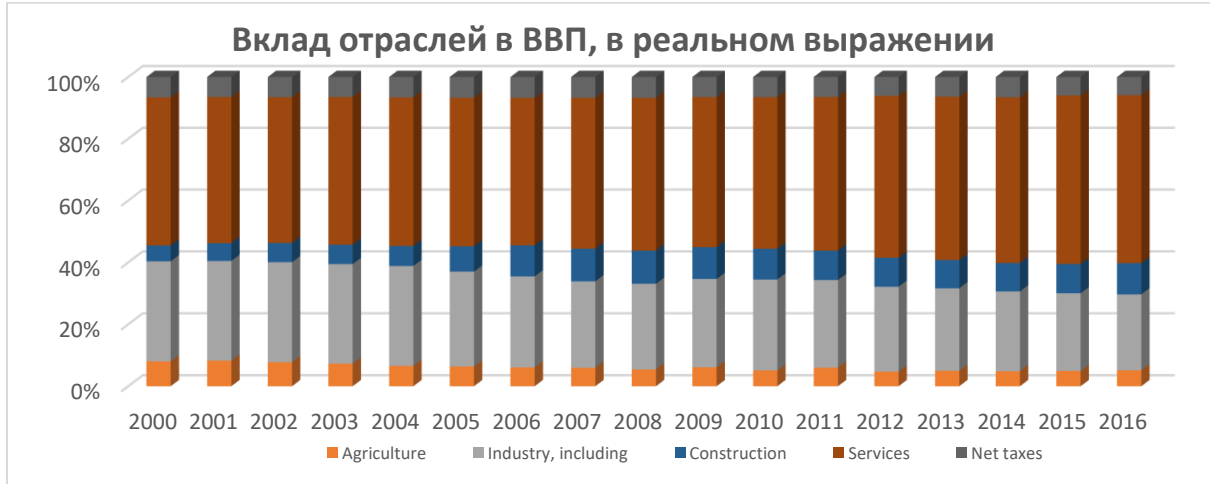
**Мировой ландшафт помощи кардинально меняется.** Многие страны, особенно в Восточной Азии, исполнили мечту в отношении помощи в целях развития — до такой степени, что сделали ее почти устаревшей. В течение многих лет прямые иностранные инвестиции намного превосходили помощь, и эта тенденция, скорее всего, будет продолжаться и в других регионах. К 2030 году традиционная помощь в целях развития будет, вероятно, сконцентрирована в нескольких странах с неустойчивой экономикой, особенно в Африке. Весь остальной мир добьется больших успехов в борьбе с крайней бедностью. Однако даже если мировое сообщество преуспееет, останется как минимум 2 миллиарда людей с доходом 10 долларов США в день. Сегодня более 3 миллиардов людей зарабатывают менее 10 долларов США в день. Эти 40 процентов населения также будут основными бенефициарами экономик, которые создают новые рынки и возможности для всех.

**Передача знаний и инвестиции частного сектора наиболее важны в создании процветания, но их сочетание может быть поразительно преобразующим.** Это является сравнительным

преимуществом ГВБ, и расширение этого сравнительного преимущества было фокусом этой Диагностики частного сектора для Казахстана. Уже сегодня сравнительное преимущество ГВБ – это всеобъемлющее предложение, сочетающее в себе аналитически обоснованные рекомендации по выработке политики, техническую помощь и финансирование (государственное и частное). За последние десять лет Всемирный банк часто успешно использовал свой аналитический опыт для диалога по вопросам выработки политики, результатом чего часто становилась выдача кредитов на политику развития. Всемирный банк поддерживал общую структуру экономического управления государств-клиентов. Диагностика частного сектора может играть ту же роль для инвестиций частного сектора, которую играет стандартная диагностика Всемирного банка для кредитования политики развития и инвестиционных проектов.

## 6. Приложения

Приложение 6.1. – структура экономики Казахстана



## **Приложение 6.2. Обзор финансового сектора**

**Казахстанский финансовый сектор крайне ориентирован на банки, сконцентрирован и отстает от финансовых секторов других стран в росте и инклюзивности, а также, учитывая ухудшения в капитале и прибыльности, испытывает жесткое давление.** Банковский сектор Казахстана состоит из 34 лицензированных банков, имевших на январь 2017 г. активы на сумму примерно 81 млрд. долл. США, из которых 49 млрд. долл. США – это заимствования. На 10 крупнейших банков по объемам активов приходится 84 процента заимствований системы и 82 процента депозитов системы.

**Восстановление экономики и устойчивые инвестиции замедлены из-за очень ослабленного финансового сектора, который с трудом справляется с недостаточно капитализированными крупными банками.** В 2016 г. банковское кредитование замерло, отражая избегание риска банками и повышенное внимание к возвратности, лишь с небольшими возможностями для нового кредитования, помимо оставшихся траншей в рамках программы экономической поддержки правительства РК.

**В последние годы участие правительства в финансовом посредничестве было значительным.** Сюда входит программа экономического стимулирования правительства РК, кредитные линии от международных организаций и выделение активов ЕНПФ коммерческим банкам. Хотя Казахстан отличается преимущественно частными банками в своей банковской системе, государство, через государственные и квази-государственные компании, является самым крупным вкладчиком и заемщиком, а владельцы крупнейших банков тесно связаны с политическим руководством страны.

**Проблемы управления рисками, собственности и безопасности депозитов связаны между собой.** Будет нелегко снизить подверженность государства этим рискам, потому что они поддерживают ликвидность, а иногда и платежеспособность, крупнейших финансовых институтов страны. Избавление от этих подверженных рискам позиций несет серьезные риски, а взаимосвязанность крупнейших финансовых институтов друг с другом и реальной экономикой требует очень осторожного подхода.

**Небанковские финансовые институты остаются недостаточно развитыми, включая сектор страхования.** Учитывая, что на январь 2017 г. страховые премии в индустрии страхования составили 323 млрд. тенге, или около 63 долл. США на душу населения, причем две трети этой суммы представлены городами Алматы и Астана, можно сделать вывод, что страховой рынок Казахстана очень мал. Регулятору и страховой отрасли необходимо решить сложные вопросы, связанные с развитием рынка, отсутствием знаний о продуктах у потребителей, несоразмерным налогообложением (например, продуктов по страхованию жизни), отсутствием развитых долгосрочных инвестиционных инструментов и необходимостью улучшений в нормативно-правовой базе, особенно в отношении платежеспособности и управления рисками.

**Если регулятор и правительство РК решатся предпринять смелые и согласованные шаги, чтобы очистить банковскую систему и закрыть неплатежеспособные банки, реструктурировать**

**некоторые банки при минимальных издержках для государства и укрепить уверенность вкладчиков, будущая банковская система Казахстана может раскрыть огромный потенциал роста.** Проблемные активы, включая неблагополучные компании со слабым управлением, незавершенные строительные проекты, промышленные активы и ипотечные портфели – всем этим можно было бы эффективно управлять с помощью компетентных профессиональных команд, либо продать инвесторам и реструктурировать.

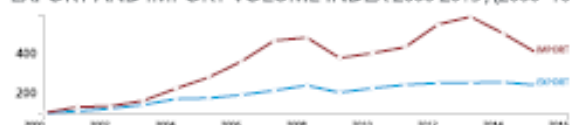
**Так же, как правительству РК необходимо предпринять согласованные действия, чтобы продвинуть вперед программу приватизации, ему необходимо решить проблему неплатежеспособных банков и найти решение, как с наименьшими затратами справиться с избыточной массой проблемных активов.** Во всем остальном мире, если правительства пытались незаметно вмешиваться в ситуацию, это приводило к еще большим потерям. Поддержание уверенности вкладчиков является главным приоритетом и требует лучшей координации между участниками системы обеспечения стабильного функционирования финансовой системы, а также соответствующее информирование общественности. Также важно создание организации по управлению активами для решения вопроса проблемных активов, которая будет подотчетной, эффективной и прозрачной. В случае с Казахстаном, это, скорее всего, будет государственная компания.

## Приложение 6.3. – Ключевые показатели деловой среды в Казахстан (данные T&C Data 360)

	Avg 2003-2012	2013	2014	2015	PROJECTIONS			
					2016	2017	2003	2017
<b>TRADE</b>								
Total trade in goods and services (% of GDP)	86.02	65.41	64.97	53.14	..	..		
Trade balance, merchandise (% of imports)	72.64	73.55	92.42	51.48	..	..		
Exports of goods and services (annual % growth)	3.30	2.70	-2.50	-4.20	..	..		
Imports of goods and services (annual % growth)	6.17	7.80	-4	-0.60	..	..		
Total reserves in months of imports	4.16	3.27	4.30	5.69	..	..		
<b>INVESTMENT</b>								
Total investment (% of GDP)	28.29	24.57	25.79	29.50	28.23	26.90		
Gross capital formation (% of GDP)	28.29	24.57	25.79	..	..	..		
Gross fixed capital formation (% of GDP)	25.95	21.88	21.56	..	..	..		
Foreign direct investment, net inflows (% of GDP)	9	4.23	3.20	3.57	..	..		
<b>ECONOMY</b>								
GDP growth (annual %)	7.21	6	4.20	1.20	..	..		
General government structural balance (% of GDP)	3.45	4.19	2.24	-6.67	-4.16	-6.10		
Personal remittances, received (% of GDP)	0.12	0.09	0.10	0.11	..	..		
General government gross debt (% of GDP)	9.69	12.60	14.50	21.88	21.08	21.80		
Inflation, consumer prices (annual %)	8.52	5.84	6.72	6.65	..	..		

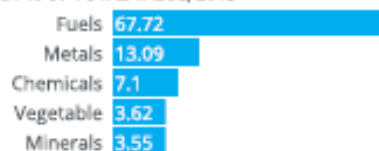
### EXPORTS & IMPORTS

EXPORT AND IMPORT VOLUME INDEX 2000-2015, (2000=100)



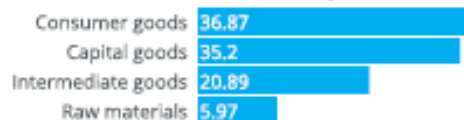
SOURCE: WORLD DEVELOPMENT INDICATORS (WDI)

TOP 5 EXPORTS BY % OF TOTAL VALUE, 2015



SOURCE: WORLD INTEGRATED TRADE SOLUTION (WITS)

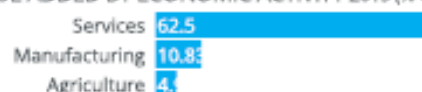
IMPORT CATEGORIES BY % OF TOTAL VALUE, 2015



SOURCE: WORLD INTEGRATED TRADE SOLUTION (WITS)

### BUSINESS ACTIVITY

GROSS VALUE ADDED BY ECONOMIC ACTIVITY 2015 (% GDP)



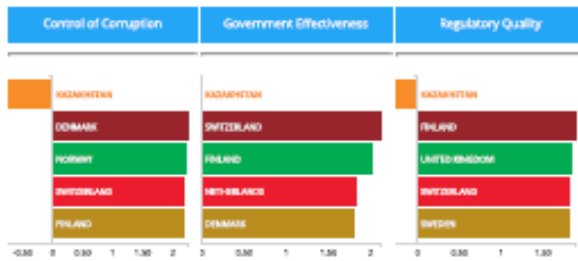
SOURCE: WORLD DEVELOPMENT INDICATORS

DOING BUSINESS 2017

Indicator	Distance to Frontier			Rank		
	2016	2017	Δ	2016	2017	Δ
Ease of Doing Business	70.45	75.09	4.64	51	35	-16
Dealing with Construction	69.93	79.05	9.12	78	22	-56
Enforcing Contracts	75.7	75.7	0	9	9	0
Getting Credit	55	55	0	70	75	5
Getting Electricity	64.81	73.64	8.83	102	75	-27
Paying Taxes	79.54	79.54	0	57	60	3
Protecting Minority Investors	66.67	80	13.33	25	3	-22
Registering Property	83.59	83.72	0.13	18	18	0
Resolving insolvency	58.97	69.17	10.2	46	37	-9
Starting a Business	89.95	91.94	1.99	54	45	-9
Trading Across Borders	60.39	63.19	2.8	128	119	-9

SOURCE: DOING BUSINESS REPORT 2017

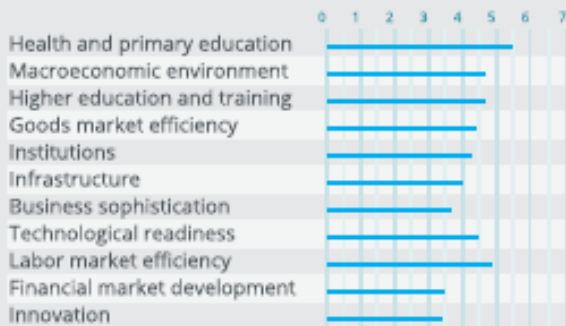
**WORLDWIDE GOVERNANCE INDICATORS (WORLD BANK)**  
 Compared with region's top 4 performers, 2014



SOURCE: WORLDWIDE GOVERNANCE INDICATORS 2014

**PRIVATE SECTOR VIEW**

**WEF COMPETITIVENESS INDICATORS 2016-2017**



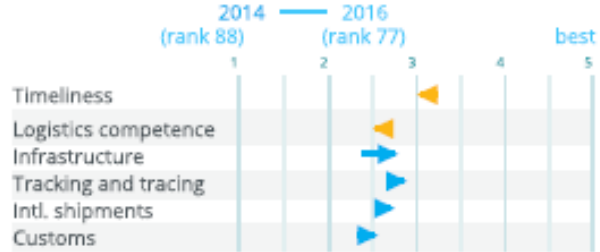
SOURCE: WEF GLOBAL COMPETITIVENESS REPORT 2016-2017

**ENTERPRISE SURVEY 2013**

	KAZ	ECS	All Countries
Number of electrical outages in a typical month	0.5	1.57	2.48
Percent of firms with a bank loan/line of credit (%)	19.2	38.3	10.85
Proportion of investments financed by banks (%)	8.8	14.35	4.44
Proportion of investments financed internally (%)	83.4	71.82	23.81
Senior management time spent dealing with requirements of government regulation (%)	5.5	11.85	3.35

SOURCE: ENTERPRISE SURVEY 2013

**LOGISTICS PERFORMANCE INDEX**



SOURCE: LOGISTICS PERFORMANCE INDEX (WORLD BANK)

**TRADE POLICY**

	2010	2014
MFN Tariff (Simple Average) <sup>1</sup>	8.67	7.55
MFN Tariff (Agriculture) <sup>1</sup>	10.05	7.89
MFN Tariff (Non-agriculture) <sup>1</sup>	8.21	7.4
Applied Tariff (Incl. Prefers. and Trade-Weighted) <sup>2</sup>	7.56	6.95
Import duties collected (% of tax revenue) <sup>1</sup>	7.26	4.95
Services sectors w/ GATS commitments (2016) <sup>3</sup>		36

SOURCE: WDI (1), WITS (2), I-TIP SERVICES (3)

**TOP 5 CONSTRAINTS**

**ACCORDING TO ENTERPRISE SURVEY 2013 (% RESPONDENTS)**



SOURCE: ENTERPRISE SURVEY 2013

**ACCORDING TO WEF 2016 (% RESPONDENTS AMONG 88 EXECUTIVES)**



SOURCE: WEF GLOBAL COMPETITIVENESS REPORT 2016