

Республика Казахстан
KAZNEX INVEST

Разработка стратегии привлечения японских предприятий в специальные экономические зоны Республики Казахстан

Итоговый отчет

Август 2015 г.

Японское Агентство Международного Сотрудничества JICA

АО «Исследовательский институт Мицубиси»

Японская ассоциация по торговле с Россией и новыми
независимыми государствами (РОТОБО)

Содержание

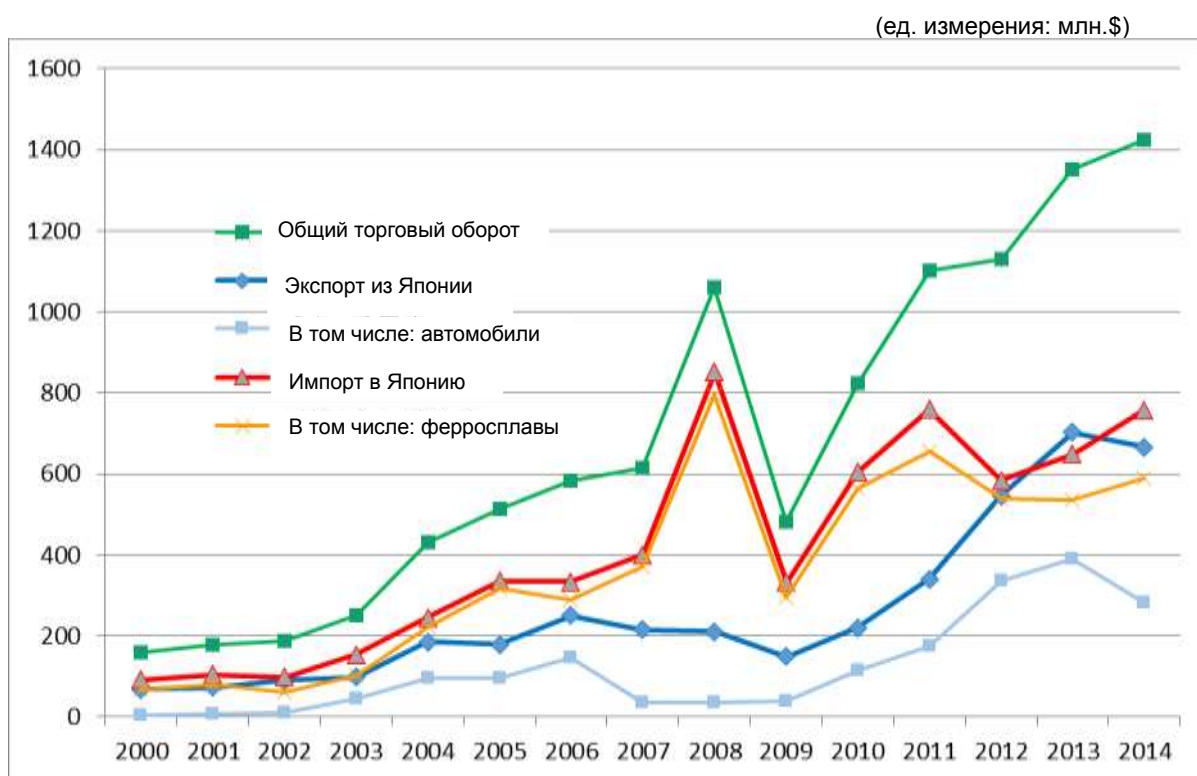
Введение: Состояние двусторонних экономических отношений Республики Казахстан с Японией	1
I. Система специальных экономических зон Казахстана.....	14
1. Цель создания специальных экономических зон (далее СЭЗ) и их институциональные изменения	14
(1) Цель создания СЭЗ.....	14
(2) Институциональные изменения СЭЗ	15
2. Современное состояние каждой СЭЗ.....	19
(1) СЭЗ «Астана - новый город».....	22
(2) СЭЗ «Парк инновационных технологий»	23
(3) СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк»	25
(4) СЭЗ «Павлодар»	26
(5) СЭЗ «Сарыарка».....	30
(6) СЭЗ «Морпорт Актау»	33
(7) СЭЗ «Хоргос - Восточные ворота»	35
(8) СЭЗ «Оңтүстік».....	37
(9) СЭЗ «Химический парк Тараз»	38
(10) СЭЗ «Бурабай».....	39
3. Проблемы СЭЗ Казахстана.....	41
II. Сопоставление с системами СЭЗ в других странах мира	44
1. Система СЭЗ Юго-Восточной Азии - основные различия в условиях на начальном этапе	44
(1) Инициативы в области СЭЗ стран Восточной Азии.....	44
(2) Меры по привлечению предприятий в странах Юго-Восточной Азии	46
(3) Различия с Казахстаном.....	51

2. Система Особых экономических зон России: успешные примеры привлечения японских предприятий	53
(1) Обзор индустриальных парков и ОЭЗ России	53
(2) Ассоциация индустриальных парков России: структура и деятельность	62
(3) Различия с Казахстаном.....	68
III. Предложения по улучшению системы СЭЗ Казахстана и стратегия привлечения японских предприятий.....	71
1. Рекомендации по улучшению системы СЭЗ	71
2. Стратегия привлечения японских предприятий: конкретные цели и необходимость комплексных мер.....	77
Приложенный материал.....	82
Результаты анкетирования японских предприятий по оценке инвестиционной среды Казахстана	82

Введение: Состояние двусторонних экономических отношений Республики Казахстан с Японией

Торговые отношения Казахстана и Японии неуклонно расширялись, затем последовал и был преодолен временный спад, вызванный мировым финансовым кризисом 2009 г., отправной точкой которого послужило банкротство «Lehman Brothers», и в 2014 г. объем торговли в общей сумме достиг исторического максимума и составил 1,42 млрд. долларов (см. график 0-1). Конечно, если рассматривать эту величину в общей сумме торгового оборота Японии, она покажется незначительной, поскольку не превышает 0,1%, но среди стран бывшего СССР, она занимает 2 место после России, обгоняя Украину в 2010 г. В среднем за прошедшие 5 лет 70% от объема торговли Японии с пятью странами Центральной Азии приходится на долю Казахстана (график 0-2).

График 0-1 Изменения импорта-экспорта между Японией и Казахстаном



(Источник: Расчет в долларах РОТОБО, на основании данных о внешней торговле Министерства финансов Японии. 2014 г.- предварительно)

Таким образом, в настоящее время Казахстан стал лидирующей страной в регионе с точки зрения экономических отношений с Японией, но до начала 2000-х гг. после объявления независимости, большой разницы с другими центральноазиатскими странами не было, и экономические отношения сводились к 1) экспорту оборудования из Японии в рамках экономической помощи и 2) импорту сырья в Японию. Япония, которая в то время была мировым лидером ОПР (Официальная помощь развития), начиная с 1990-х годов, стала наиболее значительным донором и для стран Центральной Азии и реализовала много проектов в рамках экономической помощи, связанных в первую очередь с аэропортами, железной дорогой, развитием связи, а также созданием и модернизацией инфраструктуры, за что получила большую признательность от правительств новых независимых государств. В то же время, частные компании не особенно продвигали свой бизнес в центрально-азиатские страны, в силу территориальной удаленности, слаборазвитого производства и низкого уровня доходов последних, и общеторговые и инвестиционные отношения не показали значительного прогресса. Можно сказать, что другие страны центрально-азиатского региона и в настоящий момент пребывают в таком состоянии, и только Казахстан смог изменить данную ситуацию.

График 0-2 Доля каждой страны в торговом обороте Японии и стран Центральной Азии за последние 5 лет

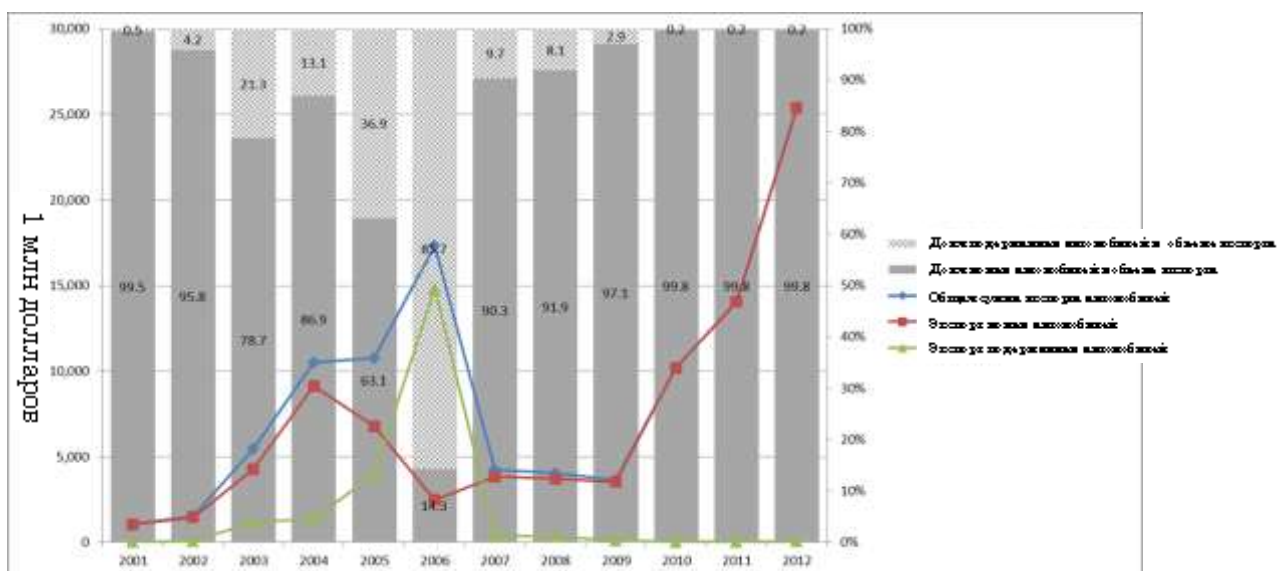


(Источник: тот же, что в графике 0-1)

Ведущим фактором, вызвавшим изменения в экономических отношениях

Японии и Казахстана, стал резкий экономический рост Казахстана начиная с 2000 г. (об этом см. выше) Как показывает график 0-1, увеличение торгового оборота между Японией и Казахстаном после мирового финансового кризиса, произошло во многом благодаря экспорту из Японии. Он же в свою очередь вырос за счет роста экспорта автомобилей, который с 2010 г. составляет 50% общей суммы торгового оборота. (Заметим, что в 2014 г. имеется сокращение до 42,2%, что, возможно, объясняется влиянием увеличения импорта из России, последовавшего за обвалом рубля). Транспортные средства занимают самую высокую строчку в экспорте и в другие центрально-азиатские страны, однако, по сравнению с другими странами, где наблюдается высокий уровень экспорта подержанных автомобилей, грузовиков и автобусов, в случае с Казахстаном, более 99% приходится на долю новых автомобилей, что указывает на высокую покупательскую способность последнего (график 0-3).

График 0-3 Распределение новых и подержанных легковых автомобилей в экспорте легкового автотранспорта из Японии в Казахстан



(источник: тот же, что в графике 0-1)

Валовый национальный доход (GNI) на душу населения в Казахстане достиг в 2013 году 11 550\$, внутренний рынок новых автомобилей в 2012 г. насчитывал около

100 тыс. машин, однако прогнозируется, что в последующие 4-5 лет его прирост преодолеет отметку в 200 тыс. автомобилей в год. Иными словами, пройдя период быстрого экономического роста, Казахстан превратился в страну, которую можно оценить как рынок для товаров японского производства. В такой экономической ситуации, в январе 2013 г. в Алматы открылся японский круглосуточный магазин «Мини-стоп» (где продаются товары первой необходимости), который стал первым примером продвижения подобного бизнеса в странах бывшего СССР. А в феврале того же года автоконцерн «Тойота» объявил, что в 2014 г. откроет производство в Казахстане. (Однако, компания, открывшая круглосуточный магазин, в июне 2014 г. объявила о своем уходе, см. таб. 0-5)

Следующим фактором, оказавшим влияние на развитие экономических отношений Японии и Казахстана, стал факт возросшей, в условиях изменившейся международной обстановки, важности для Японии Казахстана как страны – поставщика природных ресурсов. В мире широко известно, что Казахстан является производителем нефти, однако из-за отсутствия оптимальных нефтетранспортных путей, нефть не стала основным товаром с точки зрения импорта в Японию. После объявления независимости, в Японию стали импортироваться в основном металлы, особенно отметим, что в последнее время примерно 80-90% импорта металлов приходится на ферросплавы (см. график 0-1 и таб. 0-2). Благодаря такому стабильному импорту металлов, высока вероятность добавления к основным импортируемым материалам урана, редких и редкоземельных металлов.

**Таблица 0-1 Структура экспорта товаров из Японии в Казахстан
за период с января по декабрь 2014 г.**

(ед. измерения: 1 000\$)

Наименование товара	Ед. измерения	январь-декабрь 2013 г.			январь-декабрь 2014 г.		
		Количество	Денежный показатель	Доля	Количество	Денежный показатель	Доля
Общий экспорт	-	-	702 020	100,0	-	666 235	100,0
Продукты притания	-	-	148	0,0	-	206	0,0
Сырье	-	-	4 056	0,6	-	5 088	0,8
Минеральное топливо	-	-	1 552	0,2	-	1 441	0,2
Химическая продукция	-	-	4 119	0,6	-	4 344	0,7
Товары по каждому типу сырья	-	-	158 995	22,6	-	97 891	14,7
Черные металлы	MT	7 248	110 939	15,8	3 393	79 992	12,0
Стальные трубы	MT	7 248	110 904	15,8	3 389	79 698	12,0
Цветные металлы	MT	5	837	0,1	4	613	0,1
Продукция из резины	MT	5 004	40 176	5,7	2 215	11 623	1,7
Шины и шланги из резины	NO	171 064	39 964	5,7	161 003	11 258	1,7
Общее машиностроение	-	-	70 492	10,0	-	78 414	11,8
Двигатели	-	-	3 930	0,6	-	4 932	0,7
Строительная и горнодобывающая техника	-	-	49 394	7,0	-	48 822	7,3
Погрузочно-разгрузочное оборудование	-	-	10 888	1,6	-	8 516	1,3
Электроаппаратура	-	-	6 248	0,9	-	7 205	1,1
Приборы связи	-	-	754	0,1	-	1 032	0,2
Видеоаппаратура	NO	146	613	0,1	658	653	0,1
Транспортные средства	-	-	407 590	58,1	-	447 774	67,2
Автомобили	NO	14 041	397 993	56,7	9 756	292 966	44,0
Легковые автомобили	NO	13 705	388 972	55,4	9 220	282 745	42,4
Новые	NO	13 556	388 532	55,3	9 174	282 635	42,4
Подержанные	NO	149	440	0,1	46	110	0,0
Автобусы, грузовики	NO	281	8 864	1,3	491	10 052	1,5
Новые	NO	278	8 848	1,3	489	10 044	1,5
Подержанные	NO	3	16	0,0	2	9	0,0
Прочие товары	-	-	48 820	7,0	-	23 872	3,6
Точные приборы	-	-	3 159	0,5	-	2 957	0,4
Товары, подлежащие специальному обращению	-	-	37 598	5,4	-	11 090	1,7
Резспортные товары	-	-	37 598	5,4	-	11 085	1,7

Внимание: расчет по курсу 2013 г. 1\$ = 96,96 иен, 2014 г. 1\$ = 105,29 иен
Источник: составлено РОТОБО по статистике Минфина.

**Таблица 0-2 Структура импорта товаров в Японию из Казахстана
за период с января по декабрь 2014 г.**

(ед. измерения: 1 000\$)

Наименование товара	Ед. измерения	январь-декабрь 2013 г.			январь-декабрь 2014 г.		
		Количество	Денежный показатель	Доля	Количество	Денежный показатель	Доля
Общий экспорт	-	-	648 423	100,0	-	757 829	100,0
Продукты питания	-	-	-	-	-	-	-
Сырье	-	-	-	-	-	4	0,0
Текстильное волокно и отходы	KG	-	-	-	-	-	-
Минеральное топливо	-	-	56 565	8,7	-	117 553	15,5
Сырая нефть и неочищенный дестиллят	KL	86 678	56 565	8,7	174 541	113 618	15,0
Химическая продукция	-	-	15 025	2,3	-	33 313	4,4
Товары по каждому типу сырья	-	-	576 393	88,9	-	606 761	80,1
Черные металлы	MT	352 566	535 876	82,6	379 157	589 821	77,8
Ферросплавы	MT	352 566	535 876	82,6	379 157	589 821	77,8
Цветные металлы	MT	2 001	40 463	6,2	833	16 867	2,2
Титан и продукция из него	MT	360	4 024	0,6	195	1 920	0,3
Общее машиностроение	-	-	-	-	-	8	0,0
Электроаппаратура	-	-	23	0,0	-	-	-
Прочие товары	-	-	402	0,1	-	189	0,0
Товары, подлежащие специальному обращению	-	-	340	0,1	-	165	0,0
Реэкспортные товары	-	-	340	0,1	-	165	0,0

Внимание: расчет по курсу 2013 г. 1\$ = 96,87 иен, 2014 г. 1\$ = 105,24 иен

Источник: составлено РОТОБО по статистике Минфина.

Ситуация, сложившаяся в области импорта урана, имеет следующие предпосылки. В современном мире в ответ на глобальное потепление наблюдается переосмысление роли атомной энергии. В этой связи Япония обратила внимание на то, что Казахстан занимает 2-е место в мире по запасам урана. В августе 2006 г. Казахстан посетил премьер-министр Японии, г-н Коидзуми, затем в апреле 2007 министр экономики, торговли и промышленности Японии, г-н Амари и договорились о широком спектре сотрудничества в области атомной энергетики. Пользуясь этим моментом, появилось несколько совместных предприятий по добыче урана, созданных в основном крупными энергетическими и торговыми корпорациями. В марте 2010 г. было подписано «Соглашение между правительствами Казахстана и

Японии о сотрудничестве в области мирного использования атомной энергии» (сокр. Японо-казахстанское соглашение по атомной энергии) и в мае следующего года оно вступило в силу. Далее, по редким и редкоземельным металлам. На фоне дестабилизации поставок из Китая, вызванных проблемой островов Сэнкаку, рассмотрение возможности импорта ускорилось и, начиная с 2010 г., было создано несколько совместных предприятий, осуществляющих выделение и производство редкоземельных металлов из остатков урана (таб. 0-5).

Вследствие указанных изменений, произошедших с 2000 г., экономические отношения Японии и Казахстана начали постепенно переходить от одностороннего оказания экономической помощи к формам настоящего сотрудничества частного бизнеса. В этой связи, Япония вошла в десятку стран по объему прямых инвестиций в Казахстан (таб. 0-3). С другой стороны, в торговых отношениях сейчас больших изменений не наблюдается, но они стабильны (см. таб. 0-4), если указанные выше совместные предприятия начнут работу, можно ожидать одновременное увеличение и в импорте/экспорте.

Таблица 0-3 Место Японии среди других стран, осуществляющих прямые инвестиции в Казахстан

Место	1993-1999 гг, суммарно			2000 г.			2005 г.			2010 г.			2012 г.		
	страна	1)	2)	страна	1)	2)	страна	1)	2)	страна	1)	2)	страна	1)	2)
1	США	3 210,1	32,8	США	993,5	36,1	Нидерланды	1 534,2	23,91	Нидерланды	5 762,7	33,21	Нидерланды	8 510,0	31,51
2	Ю, Корея	1 494,2	15,3	Великобритания	464,2	16,9	США	1 125,5	17,54	Франция	1 507,6	8,69	Китай	2 374,3	8,79
3	Велибритания	1 220,1	12,5	Италия	351,0	12,8	Франция	774,7	12,07	Китай	1 221,6	7,04	Швейцария	2 007,0	7,43
4	Турция	473,8	4,8	СНГ 3)	174,9	6,4	Либерия	335,9	5,24	Великобритания	1 025,7	5,91	США	1 981,4	7,34
5	Китай	461,3	4,7	Канада	144,9	5,3	Япония	331,4	5,16	Вирг, о-ва 4)	712,5	4,11	Великобритания	1 285,1	4,76
6	Япония	285,7	2,9	Нидерланды	109,9	4,0	Италия	306,6	4,78	Россия	634,6	3,66	Франция	1 164,2	4,31
7	Нидерланды	283,8	2,9	Китай	87,0	3,2	Вирг, о-ва 4)	268,7	4,19	Италия	609,8	3,51	Бельгия	856,8	3,17
8	Канада	245,0	2,5	Германия	68,8	2,5	Канада	262,5	4,09	Япония	603,3	3,48	Италия	815,9	3,02
9	Германия	191,6	2,0	Индонезия	68,1	2,5	Россия	223,0	3,48	Швейцария	479,4	2,76	Россия	748,9	2,77
10	Вирг, о-ва 4)	183,5	1,9	Ю, Корея	56,8	2,1	Китай	195,0	3,04	Канада	436,5	2,52	Канада	742,6	2,75
-				Япония/14место	18,1	0,7							Япония/14место	471,5	1,75
Общий объем млн. \$		2 751,5		2 751,5			6 416,4			17 353,4			27 007,0		

Внимание: 1) Прямые иностранные инвестиции, в млн. \$, 2) Доля в % в общем объеме 3) Разбивка неизвестна 4) Британские Виргинские острова
 Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике, «Статистический бюллетень за 2012 г.» (2013 г.), аналогично за 2011 г. (2012 г.), за 2006 г. (2006 г.), за 2001 г. (2001 г.)

Таким образом, Казахстан повышает свою важность относительно других стран как «страна-поставщик ресурсов» и как «страна-рынок товаров», но если говорить о том, в какой роли он важен именно для Японии, то на данный момент, это, бесспорно, – первое. Как бы ни развивалась экономика, и как бы ни рос вслед за ней уровень жизни, если посмотреть отдельно на Казахстан с точки зрения количества населения и его плотности, сложно предполагать, что он станет иметь такое же значение для рынка Японии как Китай или страны Юго-Восточной Азии. Кроме этого, дефицит урана, редких и редкоземельных металлов, которые производит Казахстан, иными словами, их «коммерческая ценность» тоже проявляет колебания, и на данный момент говорить об этом сложно. К тому же высокая коммерческая стоимость означает большое количество потребителей, т.е. приобрести этот товар хотят много конкурентов. С другой стороны, если Казахстан из большого числа стран, куда входят

и США, Европа, Россия, Китай и другие страны – торговые и инвестиционные партнеры, будет выбирать в качестве партнера Японию, что же станет для него мотивацией и преимуществами в этом выборе?

Таблица 0-4 Изменения по основным странам-партнерам Казахстана в импорте/экспорте

Место	2000 г.		2005 г.		2010 г.		2013 г.		2014 г. (предварительно)	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
1	Россия (19,5)	Россия (48,7)	Швейцария (19,8)	Россия (38,0)	Китай (16,8)	Россия (39,4)	Италия (19,5)	Россия (36,8)	Италия (20,5)	Россия (33,3)
2	Бермудские о-ва (14,9)	Германия (6,6)	Италия (15,0)	Германия (7,5)	Италия (15,9)	Китай (12,7)	Китай (17,0)	Китай (17,1)	Китай (12,5)	Китай (17,9)
3	Виргинские о-ва (11,6)	США (5,5)	Россия (10,5)	Китай (7,2)	Россия (9,5)	Германия (5,9)	Нидерланды (11,7)	Германия (5,0)	Нидерланды (11,2)	Германия (5,6)
4	Италия (9,8)	Великобритания (4,3)	Франция (9,6)	США (6,9)	Франция (7,4)	Италия (5,1)	Россия (6,9)	Украина (4,7)	Россия (6,6)	США (4,8)
5	Китай (7,3)	Италия (3,1)	Китай (8,7)	Украина (4,9)	Нидерланды (6,9)	Украина (4,4)	Франция (6,4)	США (4,4)	Франция (6,0)	Украина (2,9)
6	Германия (6,2)	Китай (3,0)	Иран (3,2)	Италия (3,9)	Австралия (4,2)	США (4,2)	Швейцария (5,1)	Ю.Корея (2,6)	Швейцария (5,8)	Франция (2,6)
7	Швейцария (5,3)	Турция (2,8)	Германия (3,2)	Япония (3,5)	Канада (4,1)	Великобритания (2,3)	Австралия (4,3)	Япония (2,2)	Австралия (3,6)	Ю.Корея (2,6)
8	Украина (2,9)	Япония (2,1)	США (2,4)	Великобритания (2,4)	Германия (2,9)	Турция (2,0)	Канада (3,1)	Италия (2,1)	Турция (2,9)	Италия (2,5)
9	Нидерланды (2,6)	Ю.Корея (1,6)	Израиль (2,4)	Турция (2,3)	Великобритания (2,3)	Япония (1,8)	Турция (3,1)	Франция (2,1)	Украина (2,1)	Турция (2,5)
10	Великобритания (2,5)	Украина (1,6)	Виргинские о-ва (2,0)	Франция (1,7)	Румыния (2,1)	Беларусь (1,7)	Румыния (2,8)	Узбекистан (2,0)
-	Ниже 30 /Япония (0,1)		26/Япония (0,5)		22/Япония (0,9)		21/Япония (0,7)			

Источник: Комитет по статистике Министерства экономики Республики Казахстан, «Внешняя торговля Республики Казахстан за 2009-2013 гг.» (2014 г.), ежегодные статотчеты данного Министерства, то же Министерство «Экономическое и социальное развитие Республики Казахстан за январь-декабрь 2014 г.» (2015 г.)

Ключевым моментом в этом выборе может стать «надежда на внедрение высоких технологий Японии», о чем часто последнее время везде говорят высокопоставленные лица Казахстана. В настоящее время Казахстан поставил для себя важную задачу в области экономики, а именно: преодолеть сырьевую

зависимость и с помощью инноваций провести диверсификацию структуры производства. Следовательно, в дальнейшем, иностранным инвесторам нужно будет не просто добывать полезные ископаемые, а обязательно организовывать высокоуровневую переработку сырья и сопутствующее производство, а также передавать необходимые технологии. В качестве такого потенциального партнера Казахстан возлагает особые надежды на Японию, страну также азиатского региона, обладающую высокими современными производственными технологиями. Иными словами, ключевым моментом, где совпадает выгода для обеих стран, становится построение стратегического партнерства в области «взаимодополнения ресурсов и технологий». Не будет преувеличением сказать, что устойчивое развитие двусторонних экономических отношений зависит от успешной реализации этой задачи.

Таблица 0-5 Предприятия с участием японской стороны в странах Центральной Азии

Страны	Название компании	Год основания	Доля капитала	Содержание деятельности
Казахстан	ТОО «Toyota Tsusho Kazakhstan Auto»	Не уточнено	Япония 100%	Продажа автозапчастей и постгарантийное обслуживание автомобилей. Находится в Алматы
	ТОО «КОМЕК МАШИНЕРИ КАЗАХСТАН»	Не уточнено	Япония 100%	Официальный дистрибьютер Комацу. Находится в Астане.
	АО БТА ORIX Лизинг	Апрель 2005 г. (Год инвестиций от японской компании)	ORIX 35% ORIX Leasing Pakistan Ltd. 10% BTA 45% IFC 10%	Компания ORIX совместно с IFC выступила инвестором в дочерней лизинговой компании БТА. Название компании было изменено. Капитал: 1,1млрд.иен.
	Кызылкум	2005 г.	Energy Asia 40% (Tokyo Electric / Chubu Electric/ Tohoku Electric/ Kyushu Electric /Marubeni/ Toshiba) Uranium One 30% Казатомпром 30%	Разработка рудника Харасан-1 в Кызылординской области. 2008 г. Начало работы 2012 г. запуск производства и продажи Номинальный объем производства: 3 000 тонн в год.
Аппак	Июль 2006 г. (Год инвестиций от японской компании)	Sumitomo trading 25% Kansai Electric 10% Казатомпром 65%	Добыча урана на участке «Западный Мынкудук» в Южном Казахстане. Июнь 2008 г.: прошла церемония открытия производства.	

ТОО «Байкен-У»	2006 г.	Energy Asia 40% Казатомпром 60%	Разработка рудника Харасан-2 в Кызылординской области. 2013 г. запуск производства и продажи, 2017г. планируется запуск полного цикла производства. Номинальный объем производства: 2 000 тонн в год
ТОО «Тойота Мотор Казахстан (ТМКЗ)»	Май 2008 г.	Toyota Motor Europe NV/SA 100%	Импорт и продажа автомобилей Тойота и Лексус, находится в Алматы. Объявлено о начале производства с весны 2014 г. СКД Тойота на заводе «СарыаркаАвтоПром» (SAP) в Костанаяе.
ТОО «NYK Auto Logistics» (Kazakhstan) (ранее:Tranco Terminal)	15.01.2014 г. (Инвестиции от японской компании с июля 2008 г.)	NYK Holding Europe 100% JSC Tranco (Казахстанская крупная логистическая компания): 75%	В 2008 г. японская логистическая компания NYK инвестировала 25% в компанию Tranco Terminal, управляющую логистическим терминалом по перевозке готовых автомобилей с центром бизнеса в Алматы, и стала участвовать в этом проекте. Партнером выступила крупная логистическая компания Казахстана JSC Tranco. Перевозка готовых автомобилей. В начале 2014 г. NYK реформировало в 100%-дочернее предприятие, и изменило название компании (см. слева) Уставной капитал: 513 860 000 тэнге. (340 млн. иен)
ТОО «SKZ-U»	2007.8	SAP-Japan Corporation (Marubeni/ Tokyo Electric Power Company/Toshiba) 32%, Uranium One 19%, Казатомпром 49%	Производство и реализация серной кислоты в Кызылординской области для нужд уранового производства в рамках проекта Харасан. В июле 2012 г. запущено производство.
Japan Select	2010	Сэнко 100%	Логистический центр в Алматы. Имеет холодильные и морозильные склады. Хранение продукции в холодильных и морозильных складах и рефрижераторные перевозки. Отвечала за логистику RTS-Ministop в проекте 24-часового магазина «Мини-стоп», основанного в мае 2012 г. Проект был закрыт в 2014 г. (см. ниже)
ТОО СП «Summit Atom Rare Earth Company (SARECO)»	Март 2010 г.	Sumitomo Traiding 19% Казатомпром 51%	Производство редкоземельных металлов из урановой руды. Местонахождения- Усть-Каменогорск. 2 ноября 2012 г. открыт завод.
ТОО «Senko— Lancaster Silk Road Logistics»	Май 2010г. (Подписание в апреле)	Сэнко 50% Ланкастер инфраструктура 50%	Строительство и управление логистическим центром в международном центре приграничного сотрудничества Хоргос на границе Казахстана и Китая.
ТОО «РИЗО	Сентябрь 2010 г.	RISO EURASIA LLC	Расширение продаж копировальной техники

ЕВРАЗИЯ КАЗАХСТАН»		100% (Дочерняя компания RISO Kagaku corporation)	в регионе с центром в Алматы. Уставной капитал: 300 тыс тэнге.
ТОО СП «КТ Редкометальная Компания»	Июнь 2010 (Соглашение) 29.09.2011. (Пресс-релиз по поводу открытия)	Toshiba 49% Казатомпром 51%	В рамках Соглашения планировалось осуществлять продажу тантала и производство редких металлов (рения, диспрозия, неодия и т.д.) из урановой руды. Однако, по результатам ТЭО было принято решение, что этот бизнес не соответствует текущей рыночной ситуации, и в апреле 2014 г. был подписан новый «Меморандум о проекте в области ветроэнергетики в Республике Казахстан» и теперь рассматривается изменение направления бизнеса.
РТС-Министоп	Май 2012 г. 23.06.2014 г. Объявил об уходе	RTS 51% Мини-стоп 39% Сэнко 10%	Уставной капитал: 500 млн. тэнге (около 268 млн. иен) Создание сети магазинов «Мини-стоп» в Казахстане. RTS- дочерняя компания «Ланкастер-груп», занимающаяся ритейлом и рекламным бизнесом. В январе 2013 г. в Алматы открыт первый магазин. 23 июня 2014 г. «Мини-стоп» объявил о закрытии. Было принято решение о закрытии бизнеса в Казахстане и продажи пакета акций, которым владеет RTS-MS. Сэнко также согласилась с продажей своего пакета акций RTS-MS.
ТОО СП «Kazmiya»	Апрель 2013 г.	Cokey systems 49% Казахстанская сторона 51%	Разработка места произрастания солодки в Джамбульской области. В апреле 2014 г. создано совместное предприятие «Казмия». Строительство завода по переработке солодки, весной 2015 г. планируется запуск производства в тестовом режиме.
ТОО «Fifty Four Media»	14.05.2014 г. (Пресс-релиз по случаю инвестирования)	Dentsu aegis network 51% (После приобретения) Президент компании 49%	Зарубежный головной офис Dentsu, компания Dentsu Aegis Network, объявила о намерении приобрести пакет акций венчурной медиа-компании, основанной в ноябре 2011 г. (см. дату слева). В качестве компании-акционера будет управлять тремя дочерними рекламными компаниями.
Коктем ЕА	3.07.2014 г. (Пресс-релиз по случаю инвестирования)	Toyota Tsusho 20% инвестиций	В ходе продажи части акций третьей стороне Toyota Tsusho приобрела 20% акций агрофирмы Коктем ЕА, начавшей работу в 2007 г. (находится в Алматы). Производство, хранение и продажа зерновых

				масличных культур и овощей. Уставной капитал: 5,5 млн.\$
	ООО «Тойота Иншуранс Менеджмент(ТІМ Казахстан)»	Ноябрь 2014 г. (пресс-релиз)	Toyota Insurance Management Limited 100% дочерняя компания ТІМ (головной офис-Великобритания)	Aioi Nissay Dowa Insurance Company of Europe Limited (100% дочерняя компания Aioi Nissay Dowa) внесла 75% инвестиций в ТІМ. В 2014 г. получила лицензию и заключила соглашение с Тойота, планирует осуществлять услуги по автострахованию.
	ТОО «Макита Казахстан»	30.10.2014 (Начало работы 1.02.2015)	Группа компаний «Макита» 100% инвестиции	Основана АО «Макита», крупным производителем электроинструментов, как зарубежная дочерняя компания, осуществляющая продажи. Продажи и гарантийное обслуживание электро-, гидравлического инструмента, садового инвентаря в Казахстане и соседних странах. Уставной капитал: 500 тыс.\$. По данным пресс-релиза за январь 2015 г.
Узбекистан	Samarkand Automobile factory LLC «Сам-авто» автозавод в Самарканде	Ноябрь 2006 г.	Японская корпорация Itochu 8% Uzavtosanoat 66% Банк «Асахи» 26%	Сборка автобусов и грузовиков «Исудзу». С 2007 г. начало производства. До этого - совместный автозавод с Турцией «СамКочАвто». Уставной капитал: 24, 8 млрд. узбекс.сум
	ООО «Markom qurilish texnika»	Май 2010 (открытие)	Не уточнено (100% Комацу ??)	Дилер по обслуживанию строительной техники Комацу. Об открытии офиса было сообщено в рекламных материалах.
	ITS Nippon Ltd.	1990-ые гг.	Япония 100%	Логистика и посредничество во внешней торговле
Таджикистан	AVALIN	Апрель 2009	Японская компания Cokey 49% Таджикская сторона 51%	Производство лекарственного сырья из солодки. В сентябре 2011 г. открыт завод по производству.

Источник: по состоянию на май 2014. Исследование РОТОБО.

I. Система специальных экономических зон Казахстана

1. Цель создания специальных экономических зон (далее СЭЗ) и их институциональные изменения

(1) Цель создания СЭЗ

В настоящее время по состоянию на май 2015 года СЭЗ Казахстана действуют и регулируются на основании Закона Республики Казахстан «О специальных экономических зонах» (далее Закон о СЭЗ 2011 г.), принятого в июле 2011 г. и внесенных в него позднее изменений. Согласно этому закону, целью создания СЭЗ является «ускоренное развитие современных высокопроизводительных, конкурентоспособных производств, привлечения инвестиций, новых технологий в отрасли экономики и в регионы, а также повышение занятости населения». Иными словами, введение системы СЭЗ становится средством реализации главных направлений экономической политики Республики Казахстан таких, как диверсификация экономики, инновации, развитие регионов.

В Послании к народу Президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев в ноябре 2014 г. объявил о начале новой экономической политики «Нұрлы Жол», которая подразумевает выделение финансирования из Национального фонда, развитие и создание инфраструктуры в сфере логистики, промышленного производства, энергетики, коммунального и жилищного хозяйства, поддержку малого и среднего бизнеса, создание новых рабочих мест. В качестве конкретных мер по развитию промышленной инфраструктуры было заявлено о выделении 81 млрд. тенге на завершение строительства объектов инфраструктуры в существующих СЭЗ, таких как Хоргос и др. Президент подчеркнул важность инфраструктурных объектов СЭЗ и отметил необходимость проведения Правительством и региональными властями конкретных мер по их реализации.

(2) Институциональные изменения СЭЗ

В новой экономической политике СЭЗ являются важным фактором, однако еще в начале 1990-х гг. в Казахстане были созданы СЭЗ в Жезказганской, Талдыкорганской, Костанайской областях и городе Алматы. Затем к ним добавили Атыраускую, Восточно-Казахстанскую, Карагандинскую, Мангистаускую области, таким образом, СЭЗ стало 9. Однако, из-за отсутствия продуманной законодательной базы, а также из-за того, что бюджет не использовался в соответствии с задачами по причине распространения коррупции, СЭЗ практически не выполняли свои функции.

В 1996 г. вышел Указ Президента Республики Казахстан «О специальных экономических зонах», и применительно к таким зонам стал использоваться термин «Специальная экономическая зона» взамен прежнего «Свободная экономическая зона». Для того, чтобы повысить функциональность и эффективность СЭЗ, в июле 2007 г. был принят Закон Республики Казахстан «О специальных экономических зонах» (далее Закон о СЭЗ 2007 г.), таким образом, была создана более строгая законодательная база для СЭЗ. Далее в июле 2011 г. был отменен Закон о СЭЗ 2007 г., и был принят новый, ныне действующий Закон о СЭЗ.

Согласно Закону о СЭЗ 2011 г. СЭЗ определяется как «часть территории Республики Казахстан с точно обозначенными границами, на которой действует специальный правовой режим специальной экономической зоны для осуществления приоритетных видов деятельности». «Специальный правовой режим» – это совокупность правовых норм, определяющих условия осуществления деятельности СЭЗ, в число которых входят кроме Закона о СЭЗ, Налоговый, Таможенный, Земельный, Трудовой кодекс и т.д. Иными словами, СЭЗ – это особый регион, где применяется специально установленная правовая система в области налогообложения, таможни, земельных и трудовых отношений. В действительности, предприятия, которые входят в СЭЗ, имеют льготы и, в основном, освобождены от корпоративного подоходного налога (обычно 20%), налога на землю (10%), налога на имущество (1,5%), акцизных пошлин на ввоз топлива и сырья, а также НДС на продажу и экспорт товаров, произведенных с их использованием (12%), платы за землепользование. Но для того, чтобы получить эти льготы, нужно соответствовать

определенным условиям. Согласно объяснению Управляющей компании СЭЗ, для того, чтобы какая-либо компания получила статус предприятий-резидента СЭЗ, необходимо, чтобы её продукция и услуги соответствовали приоритетным для данной СЭЗ видам деятельности. Кроме этого, не менее 90% совокупного годового дохода такой компании (для СЭЗ «ИТ-парк» – 70%) должны составлять доходы от реализации товаров собственного производства по приоритетным видам деятельности СЭЗ. Это нужно доказать комиссии соответствующих органов региональной власти и тогда предприятие будет освобождено от корпоративного подоходного налога. Кроме этого, центр лицензирования, работающий под эгидой Национальной Палаты предпринимателей Казахстана, рассчитывает долю местного предприятия в конечном продукте и на основании этих доказательств освобождает от таможенных пошлин.

В Казахстане определен период функционирования режима СЭЗ – это 25 лет с момента основания. Безотносительно к тому, когда какое-либо предприятие вошло в СЭЗ, по истечении 25-летнего срока СЭЗ упраздняется. После упразднения СЭЗ, предприятиям-резидентам СЭЗ, согласно Земельному Кодексу, предоставляется право выкупа участка.

Учреждает СЭЗ, выстраивает основную политику по отношению к их деятельности Правительство Республики Казахстан, главным уполномоченным органом в области развития и регулирования работы СЭЗ является Министерство индустрии и новых технологий (в настоящее время: Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан). Областные власти, а также руководство городов Алматы и Астана также являются органами, проводящими государственную политику в сфере деятельности СЭЗ, и они также могут ходатайствовать об учреждении СЭЗ.

Кроме того, для того чтобы осуществлять более качественное управление СЭЗ, в каждой СЭЗ создана Управляющая компания. Она взаимодействует наряду с инвесторами и предприятиями-резидентами СЭЗ, регулирует и осуществляет конкретные процедуры, таким образом, несет ответственность за управление СЭЗ. Среди Управляющих компаний существуют такие, которые на 100% принадлежат государству и областным властям, а есть и такие, где частично участвуют и частные

компании. В случаях наличия доли частных компаний в Управляющей компании, часть акций обязательно принадлежит государству или областным властям, и они выделяют бюджет на создание инфраструктуры.

В Законе о СЭЗ 2011 г. функции Управляющей компании определяются следующим образом:

- 1) взаимодействие с государственными органами по вопросам функционирования специальных экономических зон;
- 2) предоставление в аренду (субаренду) земельных участков и предоставление в аренду (субаренду) объектов инфраструктуры лицам, осуществляющим вспомогательные виды деятельности;
- 3) заключение и расторжение договоров об осуществлении деятельности;
- 4) представление уполномоченному органу отчетности о результатах деятельности СЭЗ на основании ежегодных отчетов предприятий-резидентов СЭЗ;
- 5) привлечение предприятий-резидентов СЭЗ;
- 6) привлечение инвестиций для строительства объектов инфраструктуры СЭЗ;
- 7) осуществление строительства объектов инфраструктуры, согласно утвержденному технико-экономическому обоснованию на земельных участках, не переданных предприятиям-резидентам СЭЗ;
- 8) организация места приема для функционирования центра обслуживания населения (ЦОН) по принципу «одного окна»;
- 9) подтверждение фактического потребления ввезенных товаров при осуществлении деятельности, отвечающей целям создания СЭЗ;
- 10) мониторинг выполнения условий договоров об осуществлении деятельности.

Кроме этого, в Казахстане существуют Социальная предпринимательская корпорация – организация, поддерживающая малый и средний бизнес и продвигающая привлечение инвестиций, АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», Торгово-промышленная палата и другие организации частного-государственного партнерства, различные организации, занимающиеся

поддержкой предпринимательства и привлечения инвестиций. Среди них есть и такие, которые в качестве одного из направлений своей работы также отвечают за привлечение предприятий в СЭЗ.

Таким образом, с точки зрения различных форм участия всевозможных организаций, начиная от государственных органов и заканчивая общественными организациями, можно отметить высокий интерес к СЭЗ. Но в тоже время, несмотря на заявленную систему «одного окна», ответственных лиц, с кем нужно контактировать, много, и складывается парадоксальная ситуация, когда невозможно завершить процедуру вступления в резиденты СЭЗ и выполнить формальности, связанные с началом производства, контактируя только с Управляющей компанией. Это – один из моментов, на который нужно обратить особое внимание в вопросе развития системы СЭЗ.

2. Современное состояние каждой СЭЗ

На настоящий момент по состоянию на май 2015 г. в Казахстане существует 10 СЭЗ. СЭЗ «Астана - новый город» в городе Астана, СЭЗ «Морпорт Актау» в Мангистауской области, СЭЗ «Парк инновационных технологий» в городе Алматы, СЭЗ «Онтүстік» в Южно-Казахстанской области, СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк» в Атырауской области, СЭЗ «Бурабай» в Акмолинской области, СЭЗ «Хоргос - Восточные ворота» в Алматинской области, СЭЗ «Сарыарқа» в Карагандинской области, СЭЗ «Павлодар» в Павлодарской области, СЭЗ «Химический парк Тараз» в Жамбылской области. Ниже на рис. 2-1 показано географическое расположение СЭЗ Казахстана.

Рис. 2-1 СЭЗ Казахстана

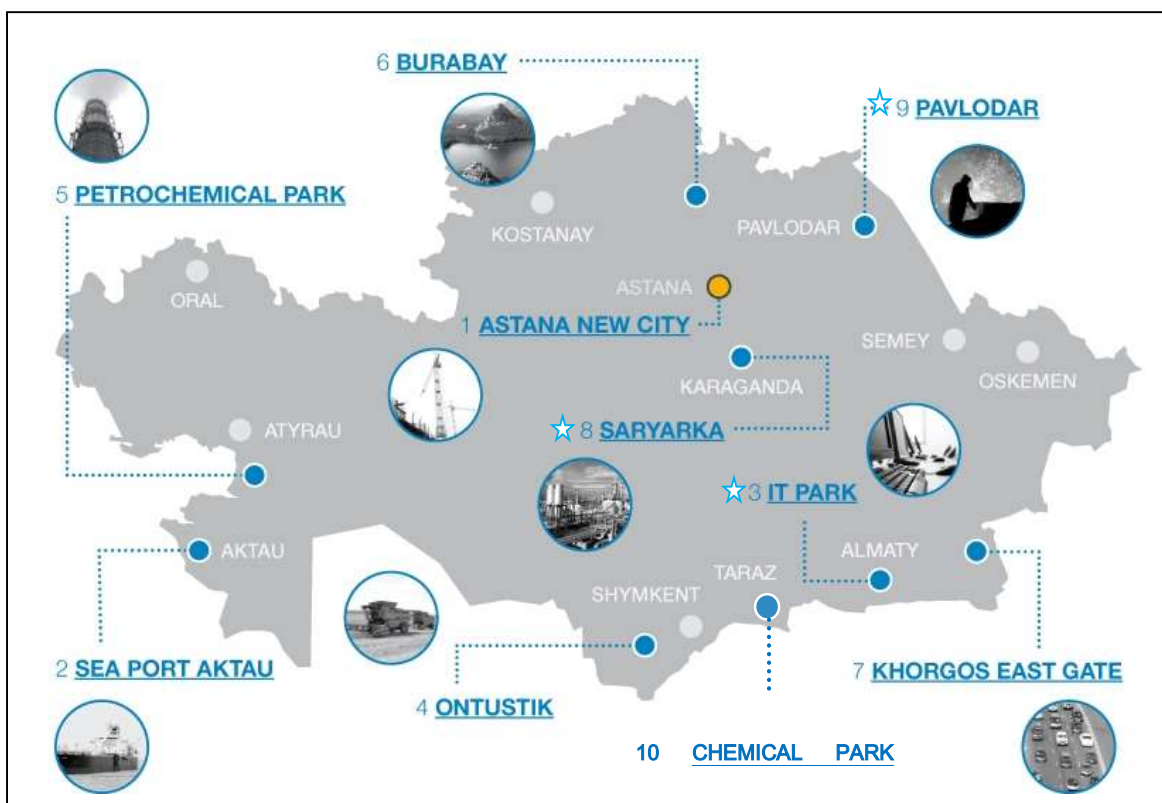


Таблица 2-1 Особенности СЭЗ Казахстана (по состоянию на май 2015 г.)

	Название СЭЗ	Место нахождения	Управляющая компания (орган)/ акционеры	Приоритетная отрасль	Год основания	Площадь (га)	Кол-во предприятий*	Состояние инфраструктуры
1	«Астана - новый город»	г. Астана	Гос. УК СЭЗ «Астана-новый город» - Акимат г. Астаны.	легкая промышленность, строительство и машиностроение	Июнь 2001 г.	7 63471	92	Фаза1 - 90% Фаза 2 - 20%
2	СЭЗ «Морпорт Актау»	Мангистауская область	АО УК СЭЗ «Морпорт Актау» (Акимат Мангистауской обл.)/ 100% акций	металлургическая промышленность, производство машин и оборудования	Апрель 2002 г.	2 000	33*	Субзона 1-95% Субзона 3-100%
3	СЭЗ «Парк инновационных технологий»	Алматинская обл.	АО УК СЭЗ «Парк инновационных технологий» (Мин. по инвестициям и развитию)/ 100% акций	информационные технологии и инновации	Январь 2003 г.	163	153	Фаза1 - 100% Фаза 2 - 30%
4	СЭЗ «Онтүстік»	Южно-Казахстанская обл.	АО УК СЭЗ «Онтүстік» (Акимат Южно-Казах. обл.) 100% акций	легкая и текстильная промышленность	Июль 2005 г.	200	24	Завершено
5	СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк»	Атырауская обл.	АО УК «НИНТ» (Мин. энергетики**)/Мин. энергетики 51%, ТОО «Объединенная химическая компания» 49%	нефтехимическая промышленность	Декабрь 2007 г.	3 475,9	21*	10%
6	СЭЗ «Бурабай»	Ақмолинская обл.		туризм	Январь 2008 г.	370	3	Завершено
7	СЭЗ «Хоргос - Восточные ворота»	Алматинская обл.	АО УК СЭЗ «Хоргос - Восточные ворота» (АО ГК КТZh Казахстан Темір Жолы)/ КТZ Express100% акций	логистика	Ноябрь 2011 г.	5 740	71	40%
8	СЭЗ «Сарыарқа»	Карагандинская обл.	АО «Караганда инвест»/ Акимат Карагандинской области 51%, ТОО «Total Quality Service» 49%	металлургическая промышленность и металлообработка	Ноябрь 2011 г.	534,9	17*	Завершено
9	СЭЗ «Павлодар»	Павлодарская обл.	АО УК СЭЗ «Павлодар» (Акимат Павлодар. обл.)/ 100% акций	химическая и нефтехимическая промышленность	Ноябрь 2011 г.	3 300	25*	15%
10	СЭЗ «Химический парк Тараз»	Жамбылская область	АО УК СЭЗ «Химический парк Тараз»/ ТОО «Объединенная химическая компания»	химическая промышленность	Ноябрь 2012 г.	505	3	40%

Источник: Материалы, предоставленные от АО «KAZNEX INVEST» в марте 2015 г. (по состоянию на сентябрь 2014).

*информация от каждой СЭЗ во время 1-го этапа работы в Казахстане в феврале 2015 г.

**В материалах, предоставленных от АО «KAZNEX INVEST», написаны старые названия ведомств (как Министерство индустрии и новых технологий и Министерство нефти и газа), а здесь написаны новые названия ведомств так как по состоянию на сентябрь 2014 их не существует.

Среди СЭЗ Казахстана есть и такие, которые существовали еще до официального образования в рамках Закона о СЭЗ 2007 г. в статусе техно- или промышленного парка, и уровень развития этих зон различен. Например, в СЭЗ «Онтүстік» и СЭЗ «Бурабай» работы по созданию инфраструктуры завершены на 100%, а в СЭЗ «Павлодар» и «Химический парк Тараз» – только начались. На территории СЭЗ «Астана - новый город» и «Сарыарқа» уже действует особый экономический режим и идет производство, а СЭЗ «Бурабай» и «Морпорт Актау» находятся на стадии строительства и производство запустят только в будущем.

В СЭЗ Казахстана определены не только собственно границы территории СЭЗ, заданы также и приоритетные виды деятельности, которые учитывают особенности данного региона. Так, в богатой подземными ископаемыми Атырау создана СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк» с целью использования природных ресурсов (нефти). Для продвижения проектов сотрудничества в области логистики с Китаем создана логистическая СЭЗ «Хоргос - Восточные ворота».

По состоянию на март 2015 г. во всех 10 СЭЗ Казахстана зарегистрировано 467 предприятий. При этом 1/3 от их числа приходится на СЭЗ «Парк инновационных технологий». В СЭЗ «Бурабай» и СЭЗ «Химический парк Тараз» зарегистрировано всего по 3 компании. Это говорит о больших различиях в количестве предприятий, действующих в СЭЗ. Есть категория видов деятельности таких, как использование подземных ископаемых, игровой бизнес и т.п., которые не могут ходатайствовать о регистрации в качестве предприятий-резидента СЭЗ. При этом предприятиями-резидентами СЭЗ могут стать и казахстанские предприятия, и зарубежные юридические лица.

Итак, каждая СЭЗ обладает своими отличающимися характеристиками. Рассмотрим ниже характерные особенности каждой СЭЗ.

(1) СЭЗ «Астана - новый город»

В новой столице Казахстана Астане (до этого столицей был Алматы) проживает 853 тыс. человек, площадь города 700 кв. км. Столицей Казахстана Астана стала в декабре 1997 г. После переноса столицы в Астану, город активнейшим образом развивался, и это развитие продолжается и сейчас. В качестве одной из мер этого развития стало создание СЭЗ «Астана - новый город», которая была учреждена Указом Президента Казахстана в июне 2001 г. Из ныне существующих СЭЗ, этот проект был создан раньше всех. СЭЗ «Астана - новый город» расположена на левобережье реки Есиль, новый административный и деловой центр располагается на площади 6 531,1 га, Первая индустриальная зона – 598,1 га, Вторая индустриальная зона – 433,1 га, 72,41 га покрывает легкорельсовый транспорт. Общая площадь СЭЗ составляет 7 562,3 га.

Основная цель создания СЭЗ в Астане – ускоренное развитие города Астаны посредством привлечения инвестиций и внедрения передовых технологий в строительство, создания современной инфраструктуры, а также создания конкурентоспособных производств, освоения выпусков новых видов продукции. Благодаря созданию СЭЗ ожидается улучшение инвестиционного климата, получение положительного экономического эффекта и для государства, и для инвесторов. Приоритетными отраслями для данной СЭЗ являются: строительство, машиностроение, легкая промышленность и прочее.

Согласно докладу ответственного представителя СЭЗ «Астана - новый город» на Пятом заседании Совместной комиссии правительственного и частного секторов Японии и Казахстана по экономическому сотрудничеству, прошедшем в октябре 2014 г., общая сумма 50 планируемых проектов достигнет 1,18 млрд.\$, 19 проектов уже действуют, 17 проектов находятся на стадии строительства, 5 проектов стартуют в 2014 г., 9 проектов – на стадии планирования и проектирования. Отрасли проектов весьма разнообразны: машиностроение, металлургия, химическая промышленность, производство электроприборов, фармацевтика, логистика и т.д.

В качестве уже действующих проектов в данной СЭЗ можно привести следующие примеры. Французский ALSTOM инвестировал в строительство завода 61

млн.\$ и производит на нем электровозы. Американский GE инвестировал 117 млн.\$, и был построен завод по производству тепловозов. В июле 2009 г. состоялось открытие завода по сборке, а в декабре был выпущен первый дизельный тепловоз нового поколения, соответствующий стандарту «Евро-3». Новое топливо и масло в производстве экономичнее предыдущего на 17%, а также они более экологичны.

В СЭЗ «Астана - новый город» стремятся не только иностранные компании. Дочерняя компания АО «НАК «Казатомпром» «Astana Solar» установила новейшее производственное оборудование из Европы и реализует проект по производству силиконовых фотоэлектрических модулей в Казахстане. На этот проект возлагаются большие надежды в связи с проведением выставки ЭКСПО-2017, которая пройдет в Астане в 2017 г. и основной темой которой является «зеленая экономика». Кроме этого, в настоящее время, во Второй индустриальной зоне продвигается развитие современной инфраструктуры. И в связи с проведением ЭКСПО-2017, есть предложение внести в приоритетные виды деятельности для неё энергосбережение и возобновляемую энергетику. К этим новым перспективным отраслям обращены взгляды и руководства СЭЗ, и инвесторов.

(2) СЭЗ «Парк инновационных технологий»

СЭЗ «Парк инновационных технологий», находящийся в поселке Алатау, удаленном от центра города Алматы, был основан в августе 2003 г., еще до принятия Законов о СЭЗ 2007 и 2011 гг., церемония его открытия состоялась в сентябре 2006 г. Это одна из старейших СЭЗ Казахстана, существующих на данный момент. В момент создания она называлась «Парк информационных технологий», а в 2011 г. была переименована в «Парк инновационных технологий».

На площади 163 га ведется деятельность по привлечению предприятий ИТ, телекоммуникации и связи, электроники и приборостроения. В 2003-2011 гг. параллельно с Первым этапом строительства инфраструктуры, были созданы один за другим производственные цеха, но по состоянию на 2011 г. они были заполнены только на 30% и много площадей пустовали. Однако в 2010 г. по инициативе Президента был создан мастер-план по развитию «ИТ-парка», а в мае 2011 г. сам

президент Казахстана Н. Назарбаев посетил «Парк инновационных технологий». В результате этого, число предприятий, желающих поучаствовать в данной СЭЗ увеличилось, и на май 2015 г. СЭЗ насчитывает свыше 150 компаний-резидентов. В их числе 70% – ИТ-проекты, и 10% – иностранные компании.

Руководитель управляющей компании рассказал следующее. СЭЗ «Парк инновационных технологий» нацелена к 2020 г. увеличить число компаний-резидентов до 250, а иностранных компаний-участниц до 60. Кроме этого, одной из важнейших задач, которые предстоит решить в будущем, является увеличение производства товаров, которые возможно экспортировать, и получение 40% доходов СЭЗ от экспорта.

В СЭЗ «Парк инновационных технологий» 2013-2015 годы стали Вторым этапом развития. Началось строительство инфраструктуры на участке 165 га, запланировано финансирование в размере 46 млрд. тэнге. Главным проектом Второго этапа развития стало строительство научно-исследовательского центра информационных технологий и нефтегазового инжиниринга Казахстанско-Британского технического университета. Это будет частный научный центр, созданный на средства нефтяных компаний, и основной его деятельностью будут исследовательские разработки и инжиниринг. На участке 7 га планируется построить 1 700 кв. м. офисов, 7 исследовательских лабораторий и 3 жилых комплекса. Многие сотрудники компаний-резидентов СЭЗ ездят на работу из Алматы, а это довольно далеко, поэтому они проводят в офисе всего лишь несколько часов в день или приезжают только несколько дней в неделю. Для того, чтобы решить эту проблему, нужно уделить особое внимание вопросу строительства жилья в СЭЗ в целом.

Кроме этого, рассматривается вопрос о строительстве в СЭЗ «Парк инновационных технологий» завода LG и вопрос о создании совместно с компанией Hewlett-Packard и казахстанской стороной центра инновационного обслуживания. Второй этап этих проектов планируется завершить в 2015 г.

(3) СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк»

СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк» расположена в Атырауской области с населением 567 900 человек и площадью 118 600 кв. км. в западной части Казахстана на побережье Каспийского моря. Атыраускую область называют нефтяной столицей Казахстана, этот регион богат ресурсами, здесь добывается 40% всей казахстанской нефти. Благодаря влиянию уникальных географических условий, в последние годы, этот регион находится на верхних позициях в интегральном рейтинге инвестиционной привлекательности регионов Казахстана. Здесь находятся месторождения Тенгиз и Кашаган, которые по запасам нефти находятся высоко на мировом уровне. Считается, что они составляют 4 млрд. тонн.

Для того, чтобы продвинуть инвестиционную привлекательность региона и успешно использовать географические и экономические особенности Атырауской области, в декабре 2007 г. Указом Президента была учреждена СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк». 51% акций Управляющей компании данной СЭЗ принадлежит Министерству энергетики РК, а 49% «Объединенной химической компании».

Общая площадь земельного участка СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк» – 3 476 га. В результате проведенного ТЭО, выяснилось, что на создание объектов базовой инфраструктуры таких, как водоснабжение/водоотведение, газо- и электросети, зданий для нужд органов местного самоуправления, а также, газотурбинной электростанции мощностью 310МВт, водоочистных сооружений и другой производственной инфраструктуры для комплекса по производству газа для промышленных нужд необходимо 250 млрд. тенге (1 млрд. 300 млн.\$). Было принято решение в 2014-2015 гг. выделить финансирование из госбюджета в размере 93 млрд. тенге (500 млн.\$).

Согласно материалам от февраля 2015 г., в СЭЗ насчитывается 32 компании-резидента, а объем инвестиций составляет 1 трлн. 750,6 млрд. тенге. Уже организовано 4 проекта, и их управление на правах акционера осуществляет

«Объединенная химическая компания». Проект по производству полипропилена имеет бюджет в 2,6 млрд.\$, планируемый объем производства – 500 тыс. тонн в год. В конце третьего квартала текущего года ожидается инвестирование и завершится проектирование, а в конце года начнется строительство. Объем инвестиций проекта по производству полиэтилена составляет примерно 5 млрд.\$, и к 2019 г. планируется завершить строительство завода общей производственной мощностью 800 тыс. тонн в год. Объем инвестиций проекта по производству бутадиена составляет 1,6 млрд.\$, в 2019 году планируется запустить производство на заводе производственной мощностью 250 тыс. тонн в год. Четвертый проект связан с основными продуктами данной СЭЗ – полипропиленом и полиэтиленом. На данный проект, направленный на организацию производства из этих материалов полимерных продуктов (пакетов и пленки), запланировано 90 млн.\$ инвестиций. Строительство завода по производству полимерных продуктов началось уже в сентябре 2014 г., планируется завершить его к сентябрю 2015 г., а в декабре ввести в эксплуатацию. Кроме этого, из-за того, что завод по производству сырья для полимерных продуктов – полиэтилена и полипропилена, пока не запущен, сначала будут использовать сырье, импортируемое из-за рубежа, но в перспективе планируется перейти на сырье, произведенное непосредственно в данной СЭЗ.

(4) СЭЗ «Павлодар»

СЭЗ «Павлодар» расположена в Павлодарской области площадью 124 800 кв. км. и населением 746 200 человек, граничащей с Россией, в Северо-Восточной части Казахстана. В Павлодарской области развиты топливная энергетика, металлургия, химическая промышленность, продукция производственных предприятий этих отраслей экспортируется в Россию, Италию, Китай, Турцию, Японию и т.д. В рамках «Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан в 2010-2014 гг.» в Павлодаре реализуется 169 индустриальных проектов на общую сумму 8,9 млрд.\$.

Одним из проектов стало создание в 2011 г. СЭЗ «Павлодар», приоритетными отраслями которой являются химическая и нефтехимическая промышленность. В

Павлодарской области расположены месторождения солей – сырья, необходимого для развития химической отрасли, она богата водой, и в советское время здесь были построены химические заводы. Кроме этого, с советских времен здесь работают заводы по переработке нефти, привозимой из Сибири. На Павлодарском нефтеперерабатывающем заводе очищают сибирскую нефть, содержащую большое количество серной кислоты, извлекают серную кислоту и используют её в стройматериалах, производят из нее полимерные продукты и октан, нефтяной кокс. Таким образом, в этом регионе уже существует прочная база для развития нефтехимической и химической отраслей.

Общая площадь СЭЗ «Павлодар» составляет 3 300 га, при этом компании-резиденты занимают 1 200 га, а на объекты инфраструктуры приходится 2 100 га. В апреле 2012 г. на предполагаемой территории СЭЗ было проведено прединвестиционное исследование и рассчитан бюджет в размере 28 млрд. тенге, необходимый для развития инфраструктуры СЭЗ. В 2013 г. было проведено проектирование и выполнены различные процедуры по оформлению, и с 2014 г. из госбюджета выделено финансирование на строительство инфраструктуры в объеме 3,5 млрд. тенге. Однако, в результате того, что Управляющая компания пришла к выводу, что такое крупное инфраструктурное строительство не нужно, площадь под развитие и строительство объектов инфраструктуры уменьшили и бюджет сократили до 12 млрд. тенге. Планируется расширение инфраструктуры в дальнейшем, когда увеличится количество инвесторов и предприятий-резидентов.

По состоянию на май 2015 г., в СЭЗ «Павлодар», кроме предприятия «Каустик» (производство каустической соды и хлора), которое работало до создания СЭЗ, уже запустили производство ТОО «Белизна-ПВ» (отбеливатели и бытовая химия) и ТОО «БО-НА» (дезинфицирующие жидкости). Кроме этого, три компании ТОО «Химическая компания «Ертис»», ТОО «Агрохим прогресс» и ТОО «УПНК-ПВ» планируют завершить строительство заводов в течение 2015 г. В СЭЗ насчитывается 25 компаний-резидентов, включая упомянутые 6. Все эти предприятия – казахстанские. По состоянию на ноябрь 2013 г. предприятий-резидентов было 45, но 20 из них были выведены из числа резидентов за невыполнение условий

инвестиционного договора, подписанного на момент регистрации, в результате чего резидентов осталось 25.

Основным предприятием СЭЗ «Павлодар» является «Каустик». Взяв за основу завод, который был построен в Павлодаре в советское время, а именно его инфраструктуру – электросети, систему трубопроводов, подъездные пути, противопожарные сооружения, научно-исследовательскую базу, административные здания и т.п., компания начала строительство нового завода в 2001 г. В 2002 г. было создано АО «Каустик», и в 2008 г. началось реальное финансирование данного проекта. В 2011 г., наконец, завершилось строительство, и завод начал выпуск каустической соды.

Эта компания выпускает каустическую соду различной концентрации и гордится своей производственной мощностью в 100 тыс. тонн. Покупателями продукции являются «Русал», «Евразийская Корпорация Природных Ресурсов», «Арселор Миттал» и др., но несмотря на потенциальные мощности, реальный спрос на продукцию невысок, поэтому в настоящее время компания производит всего 30 тыс. тонн в год. Хотя в материалах «Каустик» сказано, что в Казахстане существует спрос на каустическую соду в объеме свыше 60 тыс. тонн в год, при этом более 44 тыс. тонн в год импортируется в основном из России (в оценках 2012 г., материалы, предоставленные компанией «Каустик»). Компания возлагает надежды на увеличение спроса на свою продукцию с развитием СЭЗ и приходом новых компаний-резидентов химической и нефтехимической отраслей. В действительности, в непосредственной близости от «Каустик» были построены упомянутые выше ТОО «Белизна» и ТОО «БО-НА», которые вошли в СЭЗ «Павлодар» и запустили производство. В июне 2013 г. они заключили соглашение с НАК «Казатомпром», который нуждался в каустической соде для разработки новых рудников, и приняли решение о своем участии в данном проекте для расширения производства. «Каустик» предвидя активизацию производственной ситуации в СЭЗ, запланировала увеличение своего производства в период с 2014 по 2017 г., целевыми показателями стали 60 тыс. тонн в год каустической соды и 50 тыс. тонн в год хлора. Для увеличения производственного потенциала и расширения производства, иными

словами, для осуществления модернизации, она сейчас активно ищет стратегических инвесторов.

Кроме этого, есть совместная с китайскими партнерами компания «Химпрогресс». Она занимается производством нефтекокса для алюминиевой промышленности, планируемый объем производства – 205 тыс. тонн в год. Она также планирует завершить строительство завода в данной СЭЗ в первом квартале 2014 г.

Ранее офис управляющей компании СЭЗ «Павлодар» находился в г. Павлодар. Но в 2014 г. когда руководителем стал нынешний директор, который считал, что «если находиться далеко от СЭЗ, сложно понимать её насущные проблемы», офис был перенесен в офисное здание «Каустик», находящееся в непосредственной близости к СЭЗ. Нынешний руководитель СЭЗ объективно оценивает СЭЗ Казахстана, заявляя следующее: «В России и Китае, в соседних регионах, существует много СЭЗ и промышленных парков, конкуренция высока, поэтому привлечение инвестиций не станет возможным, если мы не будем оказывать качественные услуги», «Я лично не могу согласиться с мыслью о привлечении предприятий в СЭЗ только ограниченного списка отраслей. Павлодар находится рядом с Россией, и российские металлургические и машиностроительные предприятия проявляют к нам интерес. Однако, машиностроение не является приоритетной для данной СЭЗ отраслью, и мы не можем дать им льготы. Не использовать этот шанс – не выгодно».

(5) СЭЗ «Сарыарка»

СЭЗ «Сарыарка» расположена в восточной части Казахстана в Карагандинской области, площадь которой составляет 428 тыс. кв. км. и население 1 млн. 360 тыс. человек. В Караганде поставлена приоритетная задача – добиться экономического роста области в течение последующих 10 лет, и в качестве стратегически важных отраслей экономики обозначены производство, горнодобывающая промышленность, сельское хозяйство, энергетика, строительство и производство стройматериалов. В данной СЭЗ приоритетными отраслями являются черная металлургия и металлообработка, особенный интерес вызывает

производство редких металлов, таких как вольфрам, ванадий и молибден. Большие надежды возлагают на Японию.

СЭЗ «Сарыарка» была создана в ноябре 2011 г. Площадь составляет 534 га, на объекты инфраструктуры приходится 294 га, и 240 га отведены для реализации проектов. По состоянию на ноябрь 2013 г. реализуются 13 проектов, и неиспользуемых площадей осталось всего лишь 40 га. Поскольку изначально предполагалось, что в дальнейшем в связи с увеличением количества предприятий-резидентов, возможно, возникнет дефицит площадей, продвигался вопрос о разработке прилегающих территорий в качестве субзон, и рассматривалось увеличение отведенных участков земли. Однако из-за невыполнения договорных обязательств часть предприятий выбыла, площадь инфраструктуры уменьшилась, и 280 га пустуют.

В СЭЗ «Сарыарка» уже ведутся работы по созданию инфраструктуры, на первом и втором этапах завершено создание системы электросетей, построен административный центр, проложены ж/д и автоподъезды, проведены телекоммуникации. Общий объем финансирования составил 18,9 млрд. тенге. В настоящее время проект находится на третьем этапе, и взят курс на завершение строительства участка железной дороги и моста, а также водоочистительных сооружений.

При строительстве завода в СЭЗ «Сарыарка», подключение к водо- и газоснабжению возможно осуществить за 1 день (тогда, как в других СЭЗ на это уходит от месяца до полугода). С другой стороны, в Караганде есть много заводов и помимо СЭЗ, и ощущается нехватка электроэнергии. Несмотря на это, в пределах СЭЗ электроэнергия не производится, поэтому приходится получать её за пределами СЭЗ, и это влечет дополнительные расходы. Для решения вопроса дефицита электроэнергии нужно построить электростанцию в пределах СЭЗ. Это - задача, требующая решения в будущем.

Управляющая компания СЭЗ «Сарыарка» «Караганда Инвест» осуществляет руководство и управление СЭЗ, но, как уже было сказано выше, в Карагандинской области действует Социальная предпринимательская корпорация «Сарыарка», и она

предоставляет необходимые для инфраструктуры средства из госбюджета.

Одно из предприятий-резидентов ТОО «Бёмер Арматурен» имеет головную компанию в Германии и планирует инвестировать 1,05 млрд. тенге в проект на участке в 4,3 га. Сейчас на данном участке идет строительство завода в СЭЗ по производству запорной арматуры. В первом квартале 2014 г. предполагается начало работы, что гарантирует 35 рабочих мест, производственная мощность по плану составит 15 тыс. т. (1,5 млрд. тенге). Компания стала резидентом СЭЗ в декабре 2011 г. и к 2013 г. инвестировала в проект 7 млн. тенге. Строительство завода ведут казахстанские подрядчики, почти все они из Караганды. Следовательно, можно говорить об экономии средств. Технологический уровень строительных компаний Караганды довольно высок, и его высоко оценила делегация из головной немецкой компании, которая приезжала на объект с инспекцией строительства. Запорная арматура, которая производится на заводе «Бёмер Арматурен», в основном идёт на внутренний рынок Казахстана и предназначена для нужд промышленности. По состоянию на май 2015 г. в «Бёмер Арматурен» работает 35 человек, и за исключением главного инженера, все они граждане Казахстана. Особенно много среди них уроженцев данного региона. Планируется производить запорной арматуры примерно 10 тыс. шт. в год. Сырье и комплектующие поставляются из Германии, Италии, Испании, Тайваня, продажи осуществляются в Казахстане. В ближайшем будущем планируется начать продажи в России и Беларуси.

Рядом с «Бёмер Арматурен», о которой рассказано выше, компания «Изоплюс - Центральная Азия» (с участием немецкого капитала) ведет строительство на территории СЭЗ завода по производству теплоизоляционных труб. Площадь участка – 12,3 га, предполагаемый объем инвестиций – 1,5 млрд. тенге. Продукция этого завода будет использоваться в системах водоснабжения и отопления, транспортировке нефти и газа. «Изоплюс - Центральная Азия» планирует завершить строительство завода в первом квартале 2014 г. и с сентября начать производство. Планируется производственная мощность порядка 20 тыс. т. в год (2,25 млрд. тенге). Железо, которое является сырьем для производства, будут поставлять из Казахстана, России, Германии, а производственное оборудование все

будет привезено из Германии. Рынком сбыта для продукции будет в основном Казахстан, но планируется расширять продажи, и здесь в поле зрения входит Россия. Условием для получения различных льгот является найм одинакового количества иностранных и местных сотрудников.

Компания «Hyunwoo Центральная Азия» – совместное предприятие Казахской «ISS финанс» и корейской компании, планирует инвестировать 3,182 млрд. тенге в проект на участке площадью 4,3 га. В настоящее время строится первый цех, всего планируют построить 4 цеха. Эта же компания строит завод по производству труб с теплоизоляцией, планировалось в конце декабря 2013 года запустить завод в тестовом режиме, а с весны 2014 г. начать настоящее производство. Но по состоянию на начало 2015 г. производство пока не стартовало. Планируемая мощность 29 тыс т. в год (969 млн. тенге). Оборудование для производства будет ввезено из Германии, Японии, Ю. Кореи, гарантируется создание 130 рабочих мест. Кроме стальных труб, планируется производство продукции из пластика и комплектующих из теплоизоляционных материалов, необходимых для фиксации труб, поэтому будет построено 4 цеха.

Самой важной особенностью СЭЗ «Сарыарка» является наличие почти готовой инфраструктуры, – подчеркнул руководитель управляющей компании. Не завершены система центрального отопления и таможенный пост, но их планируется закончить в течение 2015 года. Преимуществом СЭЗ является транспортная доступность: в непосредственной близости будет проходить государственная центральная трасса «Алматы-Астана», – проект государственного уровня, строительство которого идет активно, через Караганду проходит основная ветка железной дороги.

СЭЗ «Сарыарка» представляется зоной, развитие которой идет довольно успешно, но единственной проблемой, по словам её руководителя, является небольшое число инвесторов. По состоянию на ноябрь 2013 г. было 51 предприятие-резидент, но из-за отсутствия какой-либо деятельности, их число снизилось до 17. Большинство из них – казахстанские предприятия, запущено производство и у иностранных компаний, но сейчас проявляют интерес лишь китайские фирмы.

(6) СЭЗ «Морпорт Актау»

СЭЗ «Морпорт Актау» расположен в западной части Казахстана, как и описанный выше Атырау, в Мангистауской области, площадью 283 200 кв. км. и населением 587 400 человек, выходящей к побережью Каспийского моря. В Мангистау добывается 25% всей нефти, добываемой Казахстаном, и этот регион является центром нефтегазовой отрасли, важной для социально-экономического развития страны. Порт Актау расположен на берегу Каспия, на юге – Иран, на севере – Россия, на западе – Азербайджан, через этот порт открыты грузовые транспортные потоки в эти страны. В структуру порта входят 4 нефтяных и 3 сухогрузных причала.

СЭЗ «Морпорт Актау» была учреждена Указом Президента в апреле 2002 г., и в январе 2003 г. начала работу. Площадь СЭЗ в настоящее время 2 000 га, но в 2003 г. на момент начала работы составляла всего 227 га побережья Каспийского моря. В этой прибрежной зоне были развернуты производственные мощности только 3 компаний: KERPPEL, завода по производству труб (предизолированные трубы) и AGST (стекловолоконные и пластиковые трубы). В 2007 г. благодаря успешной реализации этих трёх проектов, по решению Президента площадь СЭЗ была увеличена до 2 000 га. Дело в том, что ранее территория, где функционировал порт, входила в состав промышленной зоны города Актау, поэтому в результате поиска неиспользуемых промышленных земель в радиусе 15 км. единого участка земли не было найдено. И, как видно на схеме, в состав СЭЗ входят 6 отдельных субзон и 1 прибрежная зона. СЭЗ «Морпорт Актау» с 2008 г. занимается строительством объектов инфраструктуры, в 2009-2012 гг. было завершено строительство инфраструктуры 3-ей субзоны. В 2013-2014 гг. активно строится инфраструктура 1-ой субзоны и скоро строительство завершится. До конца 2017 г. планируется завершение строительства инфраструктуры 2-ой и 4-ой субзон, а до конца 2020 г. – 5-ой и 6-ой субзон.

Предприятий-резидентов СЭЗ – 33. Общий портфель инвестиций – 29 млрд. тенге (158 млн.\$). Когда заработают все компании-резиденты, общий объем производства составит 223 млрд. тенге (1,2 млрд.\$), и всего будет создано 1 000 рабочих мест.

Согласно материалам «KAZNEX INVEST», приоритетными отраслями для СЭЗ

«Морпорт Актау» являются металлургия, машиностроение и производство оборудования. Однако, как показали интервью в самой СЭЗ, кроме данных отраслей, здесь есть предприятия, связанные с нефтяной промышленностью (т.к. это регион богатый нефтью), строительством (реализуется много государственных программ по строительству жилья, школ и т.п.), химической и фармацевтической промышленностью (особенно нефтехимия), транспортом и логистикой (есть план по созданию логистического центра).

В настоящий момент здесь реализуется 9 проектов, в 2015 г. планируется начать реализацию еще 8, а до 2018 г. запустить еще 14. Здесь уже работают иностранные компании-резиденты СЭЗ из Индии, Великобритании, Франции, Азербайджана, Норвегии, Сингапура, Ю.Кореи, Испании, Италии и т.д.

Компания АО «ArcelorMittal Tubular Products Aktau», входящая в корпорацию «АрселорМиттал», производящую металл и металлоизделия в 60 странах мира, с 2006 г. на субзоне №1 производит трубы нефтяного сортамента большого диаметра от 500 до 1 420 мм. Завод, выпускающий подобные трубы, является единственным в Казахстане. Сырье закупается в компании «АрселорМиттал Темиртау», входящей в ту же группу. Произведенные трубы используют здесь же в Казахстане в нефтепроводах, системах водоснабжения, отопления и т.д. Руководитель маркетинговой службы этой компании подчеркнул, что причиной выбора СЭЗ «Морпорт Актау» для развертывания бизнеса стало то, что в этом регионе находятся предприятия нефтегазовой промышленности, порт и железная дорога, хорошие логистические условия. Кроме этого, он отметил, что у них сложились хорошие отношения с Управляющей компанией и они получают от нее серьезную поддержку.

Компания «KIS Актау» производит цемент и цементные материалы, которые используются для строительства жилья, детских садов, школ и т.п. в 3-ей субзоне. Инвестировав 3,4 млн.\$, в марте 2014 г. она начала строительство завода, через полгода завод был построен, и 1 декабря 2014 г. запущено производство. На момент посещения в феврале 2015 г. завод работал в тестовом режиме. Производственные мощности завода составляют 4-5 тыс. кв. м. железобетонных плит для строительства в месяц, 100 тыс. кв. м. в год. Технологии производства монолитным способом

применяются в Казахстане впервые. Производство только началось, но заводу нужно продолжать техническое оснащение, и кроме этого, есть планы расширения за счет создания производства бетонных заполнителей в будущем.

Компания «Caspian Offshore & Marine Construction» в 2003 г., в качестве представительства сингапурской компании KEPPEL в Казахстане, начала производство металлических конструкций для морских нефтедобывающих платформ, которыми располагают нефтяные компании. В настоящее время, это одна из компаний, входящих в «Казстройсервис», и не имеющая отношения к KEPPEL. Она расположена на площади 240 га, и в ней работают сейчас около 300 сотрудников, среди них 50 – иностранные специалисты. В производстве используется как казахстанское, так и зарубежное сырье, а основной сбыт приходится на Казахстан и страны Каспийского региона.

Сообщается, что в октябре 2014 г. президент республики Казахстан Н. Назарбаев посетил завод и осмотрел производство.

(7) СЭЗ «Хоргос - Восточные ворота»

СЭЗ «Хоргос - Восточные ворота» расположена на границе с Китаем и была учреждена Указом Президента в ноябре 2011 г. В декабре 2011 г. была организована Управляющая компания «СЭЗ «Хоргос - восточные ворота»» - 100% дочерняя компания KTZ Express (на тот момент «АО Государственный центр логистического развития»), последняя в свою очередь является 100%-дочерней компанией железнодорожной корпорации Казахстана «НК «Қазақстан темір жолы» (KTZ). СЭЗ имеет большую площадь - 5 740 га земли, и в её структуру входят Международный центр приграничного сотрудничества «Хоргос» (ICBC), сухой порт, логистическая зона и индустриальная зона.

Что касается сухого порта, то этот проект продвигала компания «KTZ Express» в сотрудничестве с компанией DP World, имеющей богатый опыт управления знаменитым логистическим центром в Дубаи. Компания DP World оказывала также консультационную поддержку и в вопросе создания «KTZ Express Хоргос - восточные ворота», которая будет управлять сухим портом. Представитель управляющей

компания рассказал, что интерес к сухому порту проявляют многие компании во всем мире. Поскольку ширина между рельсами железной дороги в Казахстане и Китае различается, в сухом порту будут проложены и узкая, и широкая ж/д линии, по три ветки каждой, что сделает возможным осуществлять переброску 2 млн. тонн груза в год. Кроме этого, в настоящее время идет строительство контейнерного терминала, контейнерной зоны, складов временного хранения с ж/д ветками разной ширины (узкой и широкой), строительство планируют завершить к запуску сухого порта в июне 2015 г. Однако, приобретение и установка дополнительного подъемного оборудования для приема крупногабаритных грузов планируются до июня 2016 г.

Приоритетной отраслью СЭЗ являются логистика и транспорт, поэтому рядом с сухим портом на площади в 162 га расположена логистическая зона. К ноябрю 2015 г. завершатся работы по созданию базовой инфраструктуры на этом участке, и многие казахстанские и зарубежные компании проявляют интерес к этому бизнесу. Уже приезжали представители Hewlett-Packard, DHL и решили продвигать свой бизнес в этой СЭЗ. Кроме этого, рядом с логистической зоной расположена индустриальная зона площадью 227 га, на которой к середине 2015 г. планируется достроить объекты инфраструктуры. Помимо логистики, Указом Президента в качестве приоритетных направлений СЭЗ определены: производство продуктов питания, текстильных продуктов, металлургия, химическая промышленность, производство машин и оборудования и т.д., всего 9 отраслей. Это открывает широкие возможности для вхождения в СЭЗ предприятий различных видов деятельности. Среди них есть компании, планирующие открыть производственный бизнес с использованием как казахстанского, так и зарубежного сырья. Согласно сайту Управляющей компании, в СЭЗ в настоящее время насчитывается 82 компании-резидента.

Кроме налоговых и таможенных льгот, предоставляемых каждой СЭЗ, преимущества СЭЗ «Хоргос - восточные ворота» заключаются в том, что она расположена на пересечении торговых маршрутов Шелкового пути, по этой причине здесь ведется международный проект – строительство железнодорожной магистрали, связующей западную Европу и западные области Китая, которая пройдет непосредственно рядом с СЭЗ; сообщается, что проект планируется завершить к

августу 2016 г. К окончанию строительства магистрали, планируется решить технические проблемы, связанные с различной шириной ж/д путей, и открыть в данной СЭЗ центр, через который можно будет проводить таможенно-транзитные операции.

На территории СЭЗ уже построены 2 станции. Через станцию Алтынколь («Золотой источник»), расположенную рядом с границей с Китаем, уже осуществляются ж/д переброска грузов общим объемом 25 млн. тонн в год. Через эту станцию, кроме грузовых поездов, проходят и пассажирские, и она связана ж/д сообщением с Алматы.

(8) СЭЗ «Оңтүстік»

СЭЗ «Оңтүстік» была учреждена Указом Президента в июле 2005 г. Она расположена на территории около 200 га в Сайрамском районе, который находится сравнительно близко от города Шымкент (население 850 тыс., второй по населению город после Алматы) – областного центра Южно-Казахстанской области с самым высоким количеством населения в стране 2 733 300 человек. Целью создания СЭЗ является развитие хлопкоперерабатывающей, текстильной, прядильной и швейной промышленности и её конкурентноспособности, привлечение производителей мировых торговых марок для производства текстильной продукции и внедрение передовых технологий, а также модернизация производства. Как и следует из вышеуказанных целей, приоритетными отраслями данной СЭЗ кроме переработки хлопка и производства текстиля, являются изготовление ковровых изделий, кожевенное и бумажное производство.

Данной СЭЗ с момента создания управляет Управляющая компания «СЭЗ «Оңтүстік», 100% акций которой принадлежат акимату Южно-Казахстанской области. Она активно работает в области привлечения инвестиций в СЭЗ, и интерес к данной СЭЗ демонстрировали предприятия соответствующих отраслей как Казахстана, так и зарубежных стран. Но, к сожалению, создание объектов инфраструктуры, которое планировалось завершить в 2007 г. затягивалось, и создалась ситуация, в результате которой желающие войти в СЭЗ предприятия, не смогли стать её резидентами.

Наконец, к декабрю 2009 г. были сданы в эксплуатацию объекты инфраструктуры: газ, связь, автоподъезды и железные дороги, трансформаторная подстанция, водоснабжение и водоотведение (из госбюджета было выделено 8,2 млрд. тенге) и 3 предприятия начали работу.

Одно из них ТОО «Хлопкопром-Целлюлоза» успешно развивается и производит в год продукцию хлопковой целлюлозы, карбоксиметилцеллюлозы и т.п. на 600 млн. тенге. Производимые продукты поставляются не только на казахстанский рынок, но и экспортируются в Россию, Украину, Турцию и т.д. В конце 2009 г. компания АО «Ютекс-KZ» завершила строительство текстильного завода и в 2010 г. начала производство. Свой проект осуществляет и компания ТОО «OXY-Textile», которая построила автоматизированную прядильно-крутильную фабрику.

Затем число резидентов данной зоны росло, и в настоящее время оно составляет 24 предприятия. На момент 2014 г., к вышеуказанным трем компаниям добавились ТОО «Шымкент-Кашемир», производящий одеяла и т.п. из верблюжьей шерсти, ТОО «Kagaz Shahary SEZ», производящий бумагу, древесную массу и проч. 18 проектов находятся в стадии реализации, среди них 7 проектов уже запустили производство.

(9) СЭЗ «Химический парк Тараз»

СЭЗ «Химический парк Тараз» – самая новая СЭЗ, которая была учреждена Указом Президента в ноябре 2012 г. Инициатором создания СЭЗ выступил Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына». 100% акций АО Управляющей компании СЭЗ «Химический парк Тараз» принадлежит ТОО «Объединенная химическая компания», которая входит в группу корпорации АО «ФНБ «Самрук-Казына».

В программе государственного стратегического развития «Казахстан 2020» в качестве одной из целей обозначено развитие химической промышленности как приоритетной отрасли. В данной СЭЗ, расположенной на территории в 505 га в Жамбылской области, предполагается создать необходимую производственную базу и разместить производство резиновых и пластмассовых изделий, продуктов

химической промышленности, а также производство оборудования для химической промышленности. На момент создания СЭЗ сообщалось о том, что 16 предприятий химической промышленности и сопредельных отраслей планируют постороить производственные площадки в данной СЭЗ. Однако, здесь только началось строительство современной инфраструктуры, и предприятий-резидентов насчитывается пока только 3.

В дополнение к льготному налогообложению, которое обычно предоставляют СЭЗ, преимуществами «Химического парка Тараз» являются его территориальная близость к месторождениям природного газа и других ресурсов, которые необходимы для организации химического производства, а также транспортная доступность к основным потенциальным рынкам сбыта - соседним России, Китая, Узбекистана, Кыргызстана и т.д.

(10) СЭЗ «Бурабай»

СЭЗ «Бурабай» была учреждена Указом Президента в январе 2008 г., и является своеобразным исключением, поскольку срок её действия – не 25 лет, как предусмотрено Законом о СЭЗ – а определен указом до декабря 2017 г. Эта СЭЗ располагается на площади 370 га на юго-восточном побережье озера Щучье Бурабайского района Акмолинской области на территории Национального природного парка, под уже запланированные проекты выделено 33 га, пока свободная территория составляет 69 га и леса – 268 га. Целью создания СЭЗ является развитие конкурентоспособной туристской инфраструктуры, способной привлечь казахстанских и зарубежных туристов, создание базы для использования экологически чистого транспорта (малой авиации) для обеспечения доступа ко всем объектам отдыха, создание единой информационной базы для обслуживания туристов.

Обязанности управляющей компании СЭЗ «Бурабай» возложены на ГУ «Территориальный департамент Комитета индустрии туризма Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан - Администрация СЭЗ «Бурабай», руководит которым Министр индустрии и новых технологий Казахстана А.

Исекешев.

Для развития современной инфраструктуры в «Бурабае» за период 2007-2012 г. из госбюджета было выделено 15,2 млрд. тенге. В результате чего в СЭЗ были построены необходимые объекты инфраструктуры такие, как трансформаторная подстанция, дороги, объекты водоснабжения-водоотведения, связи и т.д.

По состоянию на май 2015 г., 3 компании являются резидентами данной СЭЗ. ТОО «Боровое Туризм Сити» начало в июле 2012 г. строительство под руководством всемирно известной компании «Rixos» отеля мирового класса «Burabay Lakes Resort Hotels» на 200 номеров. Отель уже введен в эксплуатацию. ТОО «Научный оздоровительный комплекс» Автономной организации образования «Назарбаев Университет» управляет туристическим комплексом и параллельно ведет образовательную деятельность по обучению специалистов в сфере спорта и туризма. ТОО «Borovoe Country Club» осуществляет эксплуатацию одноименного коттеджного поселка.

Кроме названных, у компании АО «КазТрансОйл - Сервис» есть планы по строительству гольф-клуба и расширению территории СЭЗ (103,4 га), у ТОО «R&B City» – по открытию ресторана и управлению гостиничным бизнесом в проекте «Burabay Lakes Resort Hotels».

3. Проблемы СЭЗ Казахстана

Проанализировав материалы о СЭЗ Казахстана и информацию, собранную во время визита в каждую СЭЗ, и рассмотрев текущую ситуацию, мы подытожили и обобщили следующие проблемы, касающиеся системы СЭЗ Казахстана.

◆ Ограниченность отраслей:

Что касается СЭЗ то, под этим термином подразумевают некую заданную территорию, на которой предоставляется определенный льготный режим. С этой точки зрения, изначальное ограничение территории – обычное понимание термина СЭЗ, общее для всех. Однако, в Казахстане к ограничению по территории добавили еще и ограничение отраслей, по которым предоставляются льготы. Это приводит к тому, что инвесторы, имеющие какой-либо инвестиционный проект или предложение, не могут свободно выбрать точку вложения инвестиций. Вместо этого, складывается такая ситуация, когда СЭЗ выбирает инвесторов, т.е. намерения самих инвесторов не принимаются во внимание. Это ведет к понижению инициатив со стороны инвесторов, и не способствует продвижению инвестиций.

◆ Ограниченность льготного режима:

Согласно действующей системе СЭЗ Казахстана, предприятие не может получить налоговые и иные льготы, только лишь став резидентом СЭЗ. Нужно, прежде всего, чтобы проект имел отношение к приоритетной области; вместе с тем, чтобы доля дохода, полученного от реализации произведенной продукции, в сумме общего дохода предприятия, и доля привлечения местных ресурсов и производителей в процессе производства в рамках данного проекта превышала установленные нормы. Преодоление подобных условий – большое препятствие для инвесторов. К тому же нет информационных материалов, где бы ясно и просто объяснялись критерии выполнения данных условий. При обращении в индивидуальном порядке также невозможно получить исчерпывающую консультацию. Инвесторам приходится самим читать тексты законодательных документов и самим пытаться понять условия предоставления льгот, а это очень затратное по времени

дело. Из-за наличия языковых барьеров, можно рассматривать это как фактор, сдерживающий инициативы инвесторов.

◆ **Роль и функции управляющих компаний:**

В Казахстане есть регионы, где имеются различные организации, занимающиеся привлечением инвестиций, поддержкой предприятий, похожие на управляющие компании (СПК, Даму, областные организации по привлечению инвестиций и местные административные структуры). В таких регионах отношения управляющих компаний и подобных организаций размыты, и достаточно сложно разобраться, к кому следует обращаться в той или иной ситуации. Для самих инвесторов наличие большого количества поддерживающих организаций (мест, куда можно обратиться) не является отрицательным фактором, однако в случае отсутствия должного взаимодействия этих организаций, инвестору придется обращаться в каждую из них, а это приведет к усложнению работы, дополнительным неоправданным хлопотам.

Далее, если посмотреть на примеры других стран, одним из основных преимуществ специальных экономических зон, не будет преувеличением сказать, является функционирование управляющей компании. Она обеспечивает прохождение всех возможных процедур консолидированно, решает все проблемы, возникающие после начала реализации проекта. От уровня функционирования и возможностей управляющей компании зависят интерес к СЭЗ и инициативы инвесторов.

◆ **Ограничение в получении единой и согласованной информации:**

Положение дел в СЭЗ, продолжающих развиваться, постоянно меняется, поэтому очень важно иметь возможность всегда незамедлительно получать самую свежую и точную информацию. Этой информацией обладают управляющие компании, но постоянно посещать их для сбора информации – сложно. Для инвесторов очень важно иметь возможность получать информацию, не совершая подобные поездки. Одним из таких источников получения информации являются

интернет-сайты. Однако, не у всех СЭЗ есть свои сайты, и обновляются они недостаточно. Для сопоставления или изучения одной СЭЗ в сравнении с другими, нужна единая информация. Структурой, которая может контролировать обобщенную информацию, является Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», в ведении которого находятся все СЭЗ. Однако, информация, которую можно получить на сайте «KAZNEX INVEST», ограничена, и есть необходимость исправить сложившуюся ситуацию потому, что собрать материалы, нужные для рассмотрения вопросов инвестирования, на данный момент не представляется возможным.

II. Сопоставление с системами СЭЗ в других странах мира

1. Система СЭЗ Юго-Восточной Азии и пр. - решающие различия в условиях на начальном этапе

(1) Стимулирующие меры для области СЭЗ стран Юго-Восточной Азии

В регионе Юго-Восточной и Восточной Азии СЭЗ создаются с целью внедрения капиталовложений развитых стран, передачи технологий, становления собственного производства страны, и установлены всевозможные стимулы для зарубежного капитала. Ниже изложим краткое описание СЭЗ, сосредоточив свое внимание на странах Юго-Восточной Азии.

Многие страны предоставляют льготы по уменьшению корпоративного налога, налога на импорт, НДС, потребительского налога и т.п., есть страны, подобно Вьетнаму, которые снижают подоходный налог частных лиц и т.п., словом, в зависимости от региона условия отличаются.

В Таиланде с целью децентрализации производства, продвижения местной промышленности и преодоления разницы в доходах, всю страну разделили на 3 зоны с разными видами стимулирования в каждой. Особенность этой страны заключается в том, что они проводят стимулирующие меры, отражающие политическую волю страны.

Таблица 1-1 Стимулирующие меры для СЭЗ в странах Юго-Восточной Азии

Страна	Название СЭЗ	Условия	Стимулирующие меры
Вьетнам	Районы поощрения инвестиций	Новые инвестиционные проекты в регионе и проч.	<ul style="list-style-type: none"> • Корпоративный налог: предоставляется 20% льготная ставка на 10 лет. • Новым резидентам предоставляется беспошлинный таможенный режим на 2 года и снижение налогов на 50% сроком на 4 года
	Специальные районы поощрения инвестиций		<ul style="list-style-type: none"> • Корпоративный налог: предоставляется 10% льготная ставка на 15 лет. • Новым резидентам предоставляется беспошлинный таможенный режим на 4 года и снижение налогов на 50% сроком на 9 лет
	Специальные экономические зоны		<ul style="list-style-type: none"> • Не взимается налог на импорт с импортируемых товаров, которые станут основными средствами.
	Парки высоких		

	технологий		<ul style="list-style-type: none"> • В некоторых СЭЗ не взимается спец. потребительский налог и НДС с товаров в зонах свободной торговли. • В некоторых СЭЗ подоходный налог физ.лиц снижен на 50%.
Таиланд	Свободные зоны госкорпорации «Индустриальные зоны Таиланда»	Проекты в области промышленного производства, сферы услуг и т.д., а также проекты, их поддерживающие	<ul style="list-style-type: none"> • Освобождение от налогов, если продукция используется или потребляется на внутреннем рынке. • Освобождение от налогов на импорт/экспорт для производственного оборудования, станков, материалов и сырья, НДС (VAT) и акцизов.
	Зона BOI	Первая	<p>Предприятия, расположенные в 6 областях вокруг Бангкока</p> <ul style="list-style-type: none"> • Снижение на 50% налога на импорт для некоторых станков и оборудования • Освобождение на 1 год от налога на импорт сырья и материалов, предназначенных для экспортного производства. • Освобождение на определенных условиях на 3 года от корпоративного подоходного налога проектов, расположенных в пром.зоне, а также проектов, расположенных в поддерживаемом пром. районе.
		Вторая	<p>Предприятия, расположенные в 12 областях вокруг Бангкока, предприятия на Пхукете</p> <ul style="list-style-type: none"> • Снижение на 50% налога на импорт для некоторых станков и оборудования • Освобождение на 1 год от налога на импорт сырья и материалов, предназначенных для экспортного производства. • Освобождение на определенных условиях на 5 лет от корпоративного подоходного налога проектов, расположенных в пром.зоне или поддерживаемом пром. районе. Для остальных районов – освобождение на 3 года от корпоративного подоходного налога.
Третья	<p>Предприятия, расположенные в 58 областях с низким уровнем доходов и слабой инфраструктурой</p> <ul style="list-style-type: none"> • Освобождение от налога на импорт для некоторых станков и оборудования • Освобождение на 8 лет от корпоративного подоходного налога. • Освобождение на 5 лет от налога на импорт сырья и материалов, предназначенных для экспортного производства • Для проектов, расположенных в промзонах и поддерживаемых пром. районах 36-ти областей, после истечения срока невзимания корпоративного подоходного налога, дополнительная льгота – 50% уменьшение данного налога сроком на 5 лет. 		
Малайзия	Мультимедиа супер Коридор (MSC)	Предприятия, отобранные правительством	<ul style="list-style-type: none"> • 100%-е освобождение от налогов на законные доходы. • Освобождение от налога на импорт приборов для мультимедиа. • Гранты на научные исследования
	Крупномасштабный план развития (5 регионов)	Предприятия, получившие данный статус и отобранные регионом	<ul style="list-style-type: none"> • 100% освобождение от налогов на законные доходы на 10 лет. • Освобождение от налогообложения (на 10 лет) гонораров нерезидентов и оплат технических сборов.
Филиппины	PEZA экспортно – перерабатывающая зона (экозона)	Предприятия, определенные департаментом по делам СЭЗ (PEZA) для регистрации в данной СЭЗ	<ul style="list-style-type: none"> • Освобождение от корпоративного подоходного налога (3-6 лет) • Предоставление специальных налогов • Освобождение от таможенных пошлин, налога на годовой доход внутри страны и местных налогов. • Освобождение от причального сбора, налога на экспорт, сборов и пошлин

	Свободный порт залив Субик	Предприятия, зарегистр. в данной СЭЗ	<ul style="list-style-type: none"> • Освобождение от таможенных пошлин и НДС (VAT) • Освобождение от государственных и местных налогов • Освобождение от НДС
	Специальная экономическая зона Кларк	Предприятия, зарегистр. в данной СЭЗ	<ul style="list-style-type: none"> • Освобождение от таможенных пошлин и НДС (VAT) • Освобождение от государственных и местных налогов • Освобождение от НДС
	Специальная экономическая зона Аврора	Предприятия, зарегистр. в данной СЭЗ	<ul style="list-style-type: none"> • Освобождение от государственных и местных налогов (корпоративного подоходного налога, акцизов, налога на франшизу). Но налог на валовый национальный доход в размере 5% взимается. • Сырье, запчасти, оборудование, ввезенные на территорию для продажи, освобождаются от выполнения таможенного, налогового кодекса, а также местных налоговых нормативных актов.
Индонезия	Зона и порт свободной торговли	Предприятия, расположенные в Зоне развития экономической интеграции (КАРЕТ)	<ul style="list-style-type: none"> • Освобождение от импортных пошлин, НДС и других налогов, связанных с импортом.
	Зона развития экономической интеграции (КАРЕТ)	Предприятия- резиденты данной зоны	<ul style="list-style-type: none"> • Освобождение от подоходного налога (предоплаты корпоративного налога, PPh22) на импорт основных средств, напрямую связанных с производством, сырья и оборудования. • Сокращение сроков на амортизацию и износ в расчете налога на прибыль • Увеличение срока переноса убытков с предыдущего финансового года (максимум на 10 лет) • Снижение на 50% подоходного налога на дивиденды
	СЭЗ	Предприятия – резиденты СЭЗ	<ul style="list-style-type: none"> • Облегчение по корпоративному подоходному налогу, замораживание импортных пошлин, невзимание различных сборов на импорт, уменьшение местных налогов и сборов, предоставление помощи в получении лицензий и документов по земле и т.д.
Индия	СЭЗ	Предприятия – резиденты СЭЗ	<ul style="list-style-type: none"> • 100% налоговый вычет по корпоративному подоходному налогу на 10 лет. • Освобождение от налога на дивиденды • Освобождение от таможенных пошлин, акцизов и сервисных сборов.

Источник: Составлено на основе материалов о каждой стране.

(2) Меры по привлечению предприятий в странах Юго-Восточной Азии

В странах Юго-Восточной Азии, кроме создания СЭЗ и различных стимулирующих мер, проводят специальную политику для привлечения иностранных предприятий. Особенно активно эта политика осуществляется по отношению к японским компаниям, в сотрудничестве с японскими торговыми корпорациями развиваются специализированные промышленные зоны именно для японских компаний. Для японских предприятий потребность в промышленных зонах,

ориентированных на японские компании, довольно высока, и в каждой из этих стран созданы подобные зоны. В качестве объяснений подобной потребности, можно привести печальный опыт, когда компания приходит в промышленную зону, а в ней нет необходимой инфраструктуры, или в случаях, когда она сталкивается с плохой работой местных сотрудников при решении возникших проблем. Рассчитывается на то что развитие промышленных зон частными предприятиями рассчитывается на соответствующие ответы на данных задач. Кроме того, ожидается эффект, что предоставление подробной информации и соответствующих услуг предприятиям, которые рассматривается в зарубежном распространении, улучшит качество услуг и, в результате управляющим компаниям легко возвращать инвестицию. Ниже приведем данные по специализированным японским промышленным зонам, в проектировании, разработке или продажах которых участвовали японские торговые корпорации.

Таблица 1-2 Развитие промышленных зон, специализирующихся на японских предприятиях

Страна	Японская торговая корпорация, участвующая в создании зоны или продажах	Название зоны
Вьетнам	Мицубиси Трейдинг	• VSIP-Vietnam Singapore Industrial Park (VSIP)
	Сумитомо Трейдинг	• Thang Long Industrial Park • Thang Long Industrial Park II
	Иточу трейдинг	• AMATA Industrial Park
	Содзицу корпорейшн	• Long Duc Industrial Park • LOTEKO Industrial Park
Таиланд	Сумитомо Трейдинг, Иточу Трейдинг	• Amata Nakorn Industrial Estate • Amata City Industrial Estate
	Тойота Цусё	• Eastern Seaboard Industrial Estate
Малайзия	Мицуи Буссан	• Iskandar. Malaysia
Филлипины	Мицубиси Трейдинг	• Laguna Techno Park
	Сумитомо Трейдинг	• First Philippine Industrial Park
	Марубени	• Lima Industrial Park
Индонезия	Сумитомо Трейдинг	• East Jakarta Industrial Park (EJIP) • Suryacipta Industrial Park
	Марубени	• MM2100 Industrial Park
	Иточу Трейдинг	• Karawang International Industrial City (KIIC)
	Содзицу Корпорейшн	• Greenland International Industrial Center (GIIC)
	Тойота Цусё	• Mitrakarawang Industrial Park

Индия	Содзицу Корпорейшн	• Sojitz Motherson Industrial Park(SMIP)
	Тойота Цусё	• Bidadi Industrial Park
Мьянма	Мицубиси Трейдинг, Сумитомо трейдинг, Марубэни	• Thilawa Industrial Park
Камбоджа	Сумитомо Трейдинг	• Phnom Penh Special Economic Zone

Источник: Составлено на основе материалов о каждой стране

Кроме вышеупомянутых промышленных зон, существуют промышленные зоны, специализирующиеся только на японских предприятиях, которые разработали экономические госструктуры этих стран. Например, промышленная зона для японских предприятий Нимрана в Индии. Эта зона была разработана компанией RIICO (Компания по развитию индустрии и инвестициям штата Раджастан), и в 2007 году начала продажу мест предприятиям. В этой промышленной зоне проводится весьма привлекательная политика: установлены невысокие цены на землю, созданы необходимые стимулирующие меры, улучшена мягкая (институциональная) инфраструктура. В результате, в настоящее время резидентами этой зоны являются 46 японских предприятий, а число рабочих мест увеличилось до 9 100 чел. Более того, по соседству с промышленной зоной Нимрана, была построена промышленная зона Гирот, специализирующаяся на японских предприятиях, которая станет уже второй в регионе и началась продажа в апреле 2015 г.

Таблица 1-3 Краткое описание промышленной зоны Нимрана, специализирующейся на японских предприятиях

Характеристика	Содержание
Низкие цены на землю	Цена на землю: 3 000 рупий за 1 кв. м. (аренда на 99 лет) Продажи открыты в 2007 г. Промышленная зона расположена вдоль государственной автодороги № 8, она довольно заполнена и цены на землю очень растут. Возможность приобрести земельный участок в штате Раджистан по разумной цене.
Стимулирующие меры	<ul style="list-style-type: none"> ●Благодаря JETRO и госкомпании по развитию штата MOU, можно без лишних проблем пройти сложные процедуры получения разрешений на этапе строительства ●Снижение государственного налога на продажу продукции в дргие штаты Индии (2% от стоимости товара →0,25%) ●Льгота 50% на налог на потребление энергии, снижение налога на землю на 40%

Мягкая (институциональная) -инфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> ●Ведет работу Ассоциация предприятий-резидентов промышленной зоны Нимрана→JETRO собирает мнения и предложения от компаний-резидентов и передает их госкомпани для выработки мер по улучшению. У компаний-резидентов есть возможность обмениваться мнениями. ●Район – модель «умного общества» ●Удобная для проживания японцев инфраструктура, наличие кафе японской кухни, многоквартирные дома с обслуживанием и т.п.
--	--

Источник: Составлено по материалам JETRO по промышленным зонам Индии, специализирующихся на японских предприятиях

Таблица 1-4 Краткое описание промышленной зоны Гирот, специализирующейся на японских предприятиях

Характеристика	Содержание
Низкие цены на землю	<ul style="list-style-type: none"> ●Общая площадь: 500 акров (по плану) ●Цена на землю: 3 000 рупий за 1 кв. м. (аренда на 99 лет) (по плану) ●План реализации: ждут завершения подъездных путей и в начале 2015 г. планируется открыть продажи участков. <ul style="list-style-type: none"> · Местоположение: От Нимраны проехать 10 мин. в сторону Дели по госавтодороге №8, и далее вглубь на 7 км. · Уровень заполняемости японских предприятий специальной промышленной зоны Нимрана достиг 90%, и в связи с этим в 2012 году JETRO и госкомпания по развитию штата заключили новое соглашение.
Стимулирующие меры	<ul style="list-style-type: none"> ●Благодаря JETRO и региональной государственной компании MOU, можно без лишних проблем пройти сложные процедуры получения разрешений на этапе строительства ●Снижение государственного налога на продажу продукции в другие штаты Индии (2% от стоимости товара →0,25%) ●Льгота 50% на налог на потребление энергии, снижение налога на землю на 40%

Источник: Составлено по материалам JETRO по промышленным зонам Индии, специализирующихся на японских предприятиях.

Что касается принятия решения о выходе японского предприятия на зарубежные рынки, то существуют компании, которые проводят оценку более чем по 100 показателям, затем эти показатели по каждой стране выстраивают в сводную таблицу и оценивают ситуацию. Основными критериями при оценивании являются: емкость рынка, расположение (расстояние до целевого рынка или до Японии), наличие квалифицированной рабочей силы, уровень оплаты труда, сосредоточение существующих поставщиков, состояние инфраструктуры, наличие системы «одного окна» при оформлении документов, стимулирование инвестиций, условия проживания в данном районе и т.д.

Считается, что для вхождения в промышленную зону, специализирующуюся на японских предприятиях, из вышеперечисленных критериев, зачастую на первый план

в сравнении с другими СЭЗ выходят состояние инфраструктуры, наличие системы «одного окна» при оформлении документов, стимулирование инвестиций, и условия проживания в данном районе.

Кроме этого, во Вьетнаме, Тайланде и во многих других странах Юго-Восточной Азии, для привлечения зарубежных компаний созданы так называемые «заводы в аренду». Заводы в аренду пользуются высоким спросом, особенно у среднего и малого бизнеса, поскольку позволяют снизить инвестиции на начальном этапе и открыть производство в короткие сроки.

Например, в промышленной зоне Танлонг (Вьетнам), которую выше мы описали как зону, специализирующуюся на японских предприятиях, есть заводы в аренду. В нее входит много японских компаний. Только в северной и центральной части Вьетнама промышленных зон, где есть заводы в аренду, – 31, а число предприятий-резидентов – 104 (по данным 2012 г.).

Кроме этого, есть и японские компании, которые строят инфраструктуру, аналогичную промышленным зонам для японских предприятий, и предоставляют заводы в аренду. Завод в аренду, ориентированный на японскую компанию, имеет следующие особенности.

- Небольшое производственное помещение, наилучшим образом подходящее для малого и среднего бизнеса. В зависимости от завода, предусмотрена возможность изменения мощностей.
- Имеется вся инфраструктура, чтобы можно было начать производство в короткие сроки, продвигать проект, снизив первоначальный этап инвестирования,
- Имеются японские сотрудники и офис поддержки, работающий для предприятия – резидента.
- Различные процедуры оформления документов, необходимых до и после начала работы, выполняет уполномоченный менеджер проекта, который поддерживает продвижение предприятия в зону.
- Система поддержки к работе СЭЗ, которую обеспечивают правительственные структуры или управляющие компании, совершенствуется.

(3) Различия с Казахстаном

Выше были рассмотрены стимулирующие меры и политика в области СЭЗ в странах Юго-Восточной Азии, далее рассмотрим, какие имеются различия с Казахстаном.

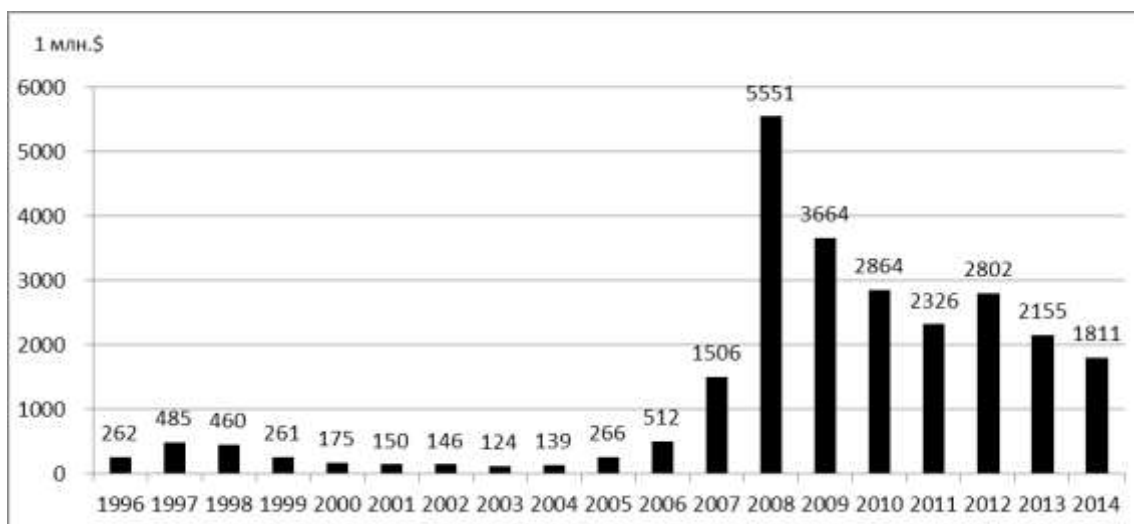
Что касается стимулирующих мер, и в странах Юго-Восточной Азии, и в Казахстане проводят снижение корпоративных налогов, НДС и т.п., и хотя есть разница по срокам предоставления и процентам льгот, можно говорить в основном об одинаковых тенденциях.

Возможности государственных, региональных структур или управляющих компаний в решениях, связанных с емкостью рынка, расположением (расстоянием до целевого рынка или до Японии), наличием квалифицированной рабочей силы, уровнем оплаты труда, сосредоточением поставщиков, ограничены: эти решения сопряжены с определенными трудностями, либо требуют много времени.

Если исключить факторы, заданные особенностью региона, то для того, чтобы повысить его привлекательность кроме стимулирующих мер, нужно создавать инфраструктуру, вводить систему «одного окна» при оформлении документов, улучшать условия проживания в данном районе. Однако и в этом плане Казахстан невыгодно отличается от стран Юго-Восточной Азии.

До настоящего времени, круг японских компаний, входивших с бизнесом в Казахстан, был ограничен, поэтому нельзя отрицать то, что предусмотреть все их требования и ожидания не представлялось возможным. Однако для того, чтобы двигаться дальше по пути привлечения японских предприятий, нужно непрерывно вести целенаправленную работу и физически и институционально (строительство и предоставление услуг) .

График 1-1 Прямые внешние инвестиции Японии в Индию (на основе международного платежного баланса, нетто, поток)



Источник: Составлено по данным JETRO, подготовленным на основе материалов: «Международный платежный баланс» (Министерство финансов), «Котировки валют зарубежных стран» (Банк Японии)

Прямые внешние инвестиции Японии в Казахстан в последние годы колеблются на уровне 500-600 млн. \$. Если посмотреть с точки зрения прямых инвестиций, то это тот же объем, который был инвестирован в Индию в период строительства промышленной зоны Нимрана, специализирующейся на японских компаниях. Тем не менее, в случае с Индией, исходя из того, что в 2007 г. более 300 японских предприятий уже имели здесь свои дочерние компании, можно считать, что существовала решительная потребность в отношении промышленной зоны, специализирующейся на японских компаниях, и производители нашей страны уже имели накопленный производственный опыт. В сравнении с этим примером, японские производители еще почти не присутствуют в Казахстане, и исходя из этого, нельзя не отметить, что возможность создания СЭЗ, специализирующейся на японских компаниях, крайне низка. Можно считать, что создание базовой инфраструктуры, системы решения процедур оформления всех документов через «одно окно», улучшение условий проживания в данном районе в качестве безотлагательных мер, будет способствовать реальному привлечению японских предприятий в уже существующие СЭЗ.

2. Система Особых экономических зон России: успешные примеры привлечения японских предприятий

В России в качестве института привлечения инвестиций в какой-либо регион существуют 1) индустриальные парки, 2) особые экономические зоны (далее ОЭЗ), 3) технопарки. В системных различиях между ними сложно разобраться. Кроме этого, их очень много и наполнение – «от зерен до плевел», если выразаться образно. Однако, здесь действительно существуют ОЭЗ или индустриальные парки, где успешно реализуются зарубежные инвестиции, и среди реализуемых проектов есть и японские. Например, известны как «экономическое чудо Калужской области» индустриальные парки Калужской области, такие как

«Ворсино» и «Росва», где действует японский автоконцерн «Пежо-Ситроен-Мицубиси».

В этом разделе систематизируется и рассматривается общая информация по ОЭЗ, индустриальным паркам и технопаркам России, коротко будет сказано об «Ассоциации индустриальных парков», играющей важную роль в их развитии, рассмотрены примеры реализации инвест-проектов в подобных зонах и приведена попытка сравнения их с системой СЭЗ Казахстана. Имеющиеся примеры успешного привлечения японских компаний в «особые экономические зоны» в аналогичных условиях переходной экономики, могут, на наш взгляд, содержать какие-либо «подсказки» для развития СЭЗ Казахстана.

(1) Обзор индустриальных парков и ОЭЗ России ¹

В 2012 г. в России В.В. Путин был вновь избран Президентом, и им очень четко была поставлена задача модернизации страны. Особо подчеркивалось, что для модернизации нужны инвестиции, а для них в свою очередь нужна благоприятная среда. И федеральная власть привела в действие такую структуру, чтобы заставить регионы соперничать в привлечении инвестиций посредством улучшения

¹ Эта глава кратко изложена и отредактирована по Отчету о работе по продвижению и торговли и инвестиций в России за 2014 г. Японской ассоциации по торговле с Россией и новыми независимыми государствами. «Индустриальные парки и особые экономические зоны России и стран СНГ» (03.2015) / Хаттори М. «Краткий обзор индустриальных парков и особых экономических зон».

инвестиционного климата. «Индустриальные парки» – один из ключевых инструментов этой политики.

В России существует в общей сложности около 560 районов, которые являются промышленными зонами, то есть если рассматривать их в широком смысле, можно говорить о более чем 500 промышленных зонах. Однако, если рассматривать их с точки зрения создания условий для потенциального продвижения иностранных предприятий, то их число сужается. В отчете, выпущенном Ассоциацией индустриальных парков (Association of Industrial Parks, Sector Overview: Industrial Parks of Russia, Issue 2, 2014) указан 101 парк.

На основе данных указанного отчета Ассоциации индустриальных парков и дополнений из других источников, в таблице 2-1 мы обобщили информацию об индустриальных зонах, в которых участвуют японские предприятия: название, состояние (этап производства или подготовки), тип (грин филд GF или браун филд BF), наличие членства в Ассоциации индустриальных парков, наличие сертификатов Ассоциации индустриальных парков, год создания, площадь, форма собственности: частная или государственная, местонахождение, интернет-сайт и т.п.

Согласно информации из Министерства промышленности и торговли России, представленной в ноябре 2014 г., на тот момент число индустриальных парков с работающим производством составило 45, а их доля в общем объеме перерабатывающего производства в России не превышала 0,5%. В данном Министерстве имеется план, согласно которому к 2020 г. число индустриальных парков с работающим производством составит 127, годовой объем инвестиций достигнет 100 млрд. руб., а доля в общем объеме перерабатывающего производства выросла до 4%. Для продвижения индустриальных парков в 2015-2017 г. будут выделены субсидии в размере 20-30 млрд. руб. Объявлен открытый конкурс и пройдет отбор регионов, которым эти субсидии будут предоставлены.

Реализуемая система особых экономических зон была учреждена Федеральным Законом 2005 г. (в последствии в него несколько раз вносили изменения). Согласно этому закону, особые экономические зоны России делятся на 4 типа: 1) промышленно-производственные зоны, 2) технико-внедренческие зоны, 3)

туристско-рекреационные зоны, 4) портовые ОЭЗ.

Министерство экономического развития, курирующее ОЭЗ, каждый год в сентябре выпускает обзорную информацию о создании и деятельности ОЭЗ за прошедший год. На основе этой информации мы составили таблицу 2-2, где отражены создание и деятельность всех ОЭЗ до конца 2013 г.

Из таблицы видно, что особых результатов добились две промышленно-производственные зоны, вынесенные в верхние строки, – ОЭЗ «Алабуга» в Татарстане и «Казинка» в Липецкой области. В обеих этих зонах идет активное заполнение предприятиями, растет число рабочих мест и продажи.

ОЭЗ Липецка, известная тем, что здесь находится завод по производству шин японской компании «Yokohama Rubber Co., Ltd.», получила достойную награду – Премию «Лучшая особая экономическая зона года в мире» (fDi Global Free Zones of the Year), в номинации «Привлечение предприятий в Европе в 2014», на ежегодном конкурсе «fDi Intelligence» издания «Файнэншл таймс» (<http://goo.gl/9mzWgC>), и является положительным примером в России по прилагаемым усилиям в области улучшения инвестиционного климата. Также среди промышленно-производственных зон выделяется Тольятти, где активно идет продвижение японских и других зарубежных компаний. Также показывают хорошие результаты по привлечению предприятий и созданию рабочих мест технико-внедренческие зоны.

Таблица 2-1 Главные российские индустриальные парки, в которых работают японские предприятия

Название индустриального парка	Состояние	Тип	Членство в Ассоциации и индустр. парков	Сертификат Ассоциации индустр. парков	Примечания
Центральный федеральный округ					
Калужская область					
Индустриальный парк Росва	Запущено производство	GF	да	да	Открыт в 2008 г. 755 га. Частный. Находится в г. Калуга. Автомобили и пр. В нем расположены Пежо-Ситроен-Мицубиси, Континенталь и т.д. http://www.investkaluga.ru
Липецкая область					
СЭЗ ППТ Липецк	Запущено производство	GF			1 024 га. Государственная. В пригороде на востоке от Липецка. Машиностроение и производство мебели. Входит завод «Yokohama Rubber» и т.д. http://www.russez.ru/oez/industrial/lipetsk_region
Тверская область					
Индустриальный парк Раслово	Стадия подготовки	GF			90 га. Частный. Находится в пригороде к югу от Твери. Многоотраслевой. Входит завод Хитачи Констракшн Машинери. http://www.tverinvest.ru
Ярославская область					
Индустриальный парк Новосёлки	Запущено производство	GF	да	да	Основан в 2010 г. 405 га. Государственный. Находится в пригороде к северу от Ярославля. Строительная техника, фармацевтика, продукты питания и пр. Входят заводы Комацу, фармацевтическое производство Такэда. http://yarip.ru
Приволжский федеральный округ					
Самарская область					
СЭЗ Тольятти	Стадия подготовки	GF			660 га. Государственная. Находится в пригороде Тольятти. Автомобилестроение, строительные материалы, товары народного потребления. Входят Сано, Ацумитэк, Хайлюкс и т.д. http://oeztlit.ru
Ульяновская область					
Индустриальный парк Заволжье	Запущено производство	GF	да	да	Основана в 2009 г. 706 га. Частный. Находится в пригороде к западу от Ульяновска. Многоотраслевой. Входят Бриджстоун, Таката. http://ulregion.ru

Источник: Составлено на основе разных материалов.

Таблица 2-2 Российские ОЭЗ и состояние их развития (на конец 2013 г.)

	Дата основания	Число предприятий-резидентов	Среди них: с участием иностранных предприятий	Число предприятий, утративших статус	Число рабочих мест	Общий объем инвестиций от резидентов (в млн. руб.)	Общий объем продаж резидентов (в млн. руб.)	Общий объем налоговых поступлений от резидентов (в млн. руб.)
Республика Татарстан, Елабужский р-н, «Елабуга (Алабуга)»	2005.12.21	36	20	1	4169	58669	95647	5822
Липецкая область Кряжский р-н, «Казинка»	2005.12.21	29	10	2	2450	23356	20813	1564
Самарская область Ставропольский р-н, «Тольятти»	2010.08.12	13	8	0	209	351	0	135
Свердловская область, г. Верхняя саида, «Титановая долина»	2010.12.16	4	1	0	8	3	0	0
Псковская область, г. Псков, «Моглинно»	2012.07.19	1	0	0	0	0	0	0
Калужская область, Людиновский р-н, «Людиново»	2013.01.25	0	0	0	0	0	0	0
Итого по особым промышленно-производственным зонам	-	83	39	3	6836	82379	116461	7520
Г. Санкт-Петербург, район Нойдорф, Новоролловский р-н	2005.12.21	32	2	21	633	5775	802	1032
Г. Москва «Зеленоград»	2005.12.21	32	1	12	849	3388	6926	1002
Московская область г. Дубна	2005.12.21	96	6	18	1320	4068	4912	465
Томская область, г. Томск	2005.12.21	60	11	17	1182	4595	4291	817
Республика Татарстан, Верхнеуслонский р-н, Лаишевский р-н. Иннополис	2012.11.01	0	0	0	0	0	0	0
Итого по особым технико-внедренческим зонам	-	220	20	68	3984	17827	16931	3316
Алтайский край «Бирюзовая Катунь»	2007.02.03	17	0	0	47	304	64	9
Республика Алтай, «Алтайская долина»	2007.02.03	5	0	6	78	77	53	1
Республика Бурятия «Байкальская гавань»	2007.02.03	10	0	2	19	105	0	2
Иркутская область «Ворота Байкала»	2007.02.03	2	0	0	9	126	0	2
Приморский край «Остров Русский»	2010.03.31	0	0	0	0	0	0	0
Северокавказский автономный округ «Северокавказский туристический кластер»	2010.10.14	1	0	0	0	0	0	0
Итого по особым рекреационно-туристическим зонам	-	35	0	8	153	611	117	15
Ульяновская область, «Аэропорт Восточный»	2009.12.30	6	2	0	23	12	0	7
Мурманская область, «Морской порт Мурманск»	2010.10.12	0	0	0	0	0	0	0
Хабаровский край, «Порт Советская гавань»	2009.12.31	0	0	0	0	0	0	0
Итого по портовым зонам	-	6	2	0	23	12	0	7
Итого по всем зонам	-	344	61	79	10996	100829	133508	10858

Источник: Составлено на основе разных материалов.

Проблемными являются оставшиеся два типа: рекреационно-туристические зоны и ОЭЗ портового типа. Действительно, зоны этих типов были созданы позднее, но все же реальность такова, что эти зоны почти не ведут деятельности, и число вошедших в них предприятий сводится к нулю.

В целом же, о системе ОЭЗ в России, базирующейся на законе 2005 г., пожалуй, можно сказать, что в пункте создания индустриальных парков есть определенные успехи, но в достижении повышения и диверсификации экономики посредством развития научных исследований, туризма, логистики, есть трудности.

В России есть ОЭЗ в Калининградской и Магаданской областях, не попадающие под Федеральный закон 2005 г. В настоящее время, на Дальнем Востоке так же есть ОЭЗ нового типа, не попадающие под закон 2005 г, деятельность которых регулируется другими законодательными актами.

Кроме этого, в результате так называемого включения украинской территории полуострова Крым в состав России (это вхождение не признано Японией и другими странами), 19 ноября 2014 г. был принят, а 1 января 2015 г. вступил в силу Федеральный закон о свободной экономической зоне (FEZ) республики Крым и города федерального значения Севастополя. Эта зона так же попадает под юрисдикцию других законодательных актов, а не закона 2005 г., но для удобства здесь в этом разделе упоминается название Крымская ОЭЗ. Деятельностью ОЭЗ в России управляет Министерство экономического развития, но Крымской ОЭЗ руководит не данное ведомство, а Министерство по делам Крыма. Эта ОЭЗ создана на срок 25 лет с возможностью продления. Предприятиям-резидентам предоставляются специальные льготы в вопросах строительства и земельных отношений, налоговые льготы и субсидии. В списке возможных предприятий-резидентов данной СЭЗ – компании, имеющие отношение к туристическим и оздоровительным проектам, сельскому хозяйству, производству, высокотехнологичному производству, логистике (порт и транспортная инфраструктура). Для того, чтобы быть сертифицированным резидентом необходимо инвестировать в первые три года более 30 млн. рублей, а для предприятий среднего и малого бизнеса – 3 млн. рублей.

И наконец, технопарки. В России Постановлением Правительства РФ от 10 марта 2006 г. была принята «Государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий». Создание технопарков продвигается на основе данной программы. В таблице 2-3 обобщен список технопарков России, созданных в рамках этой программы. Можно сказать, что технопарки, которые входят в данную программу – это технопарки в узком понимании этого термина в России.

Конечно, не будет ошибкой интерпретировать термин «технопарк» более широко, понимая под ним в общем смысле некую территорию, где ведут деятельность предприятия, связанные с научно-исследовательскими разработками в области высоких технологий. В более широком смысле можно назвать технопарком и Центр инноваций «Сколково», находящийся в Подмосковье, и технико-внедренческие зоны.

Таблица 2-3 Список технопарков России

Название технопарка	Краткое описание
«Технополис Химград»	Республика Татарстан. г. Казань, Площадь 131 га. Основные отрасли проектов: химическая промышленность, переработка полимеров, энерго сберегающие технологии, нанотехнологии, новые материалы, медицинские приборы
«ИТ-Парк»	Республика Татарстан. г. Казань, Площадь 3,2 га. Дата-центр высокой мощности, Есть инфраструктура с высокоскоростным интернетом. Отраслевая специализация – технические разработки в области информационных коммуникаций.
«ИТ-Парк»	Республика Татарстан. г. Набережные Челны. 7,6 га. Отделение ИТ-парка в Казани (из предыдущей строки) в Набережных Челнах. Цель – обеспечить потребности в информационных технологиях местных автопроизводителей и т.д.
«Западно-Сибирский инновационный центр»	Тюменская область, г. Тюмень. 1,2 га. Комплекс зданий, включающий бизнес-инкубатор, офисы, конференц-залы и т.д. Отрасли специализации – инновационные проекты, связанные с нефтегазовой промышленностью.
«Технопарк Новосибирского Академгородка»	Новосибирская область, Академгородок, 0,9 га. Области специализации – информационно-коммуникационные технологии, биотехнологии, биомедицина, приборостроение, нано- и новые материалы.
«Кузбасский технопарк»	Кемеровская область, г. Кемерово. (к окончанию строительства – 6,0 га). Комплекс зданий: бизнес-инкубатор, офисы, здания общего пользования, конференц-залы. Отрасли специализации – энергосбережение, ИТ, экология.
«Технопарк Мордовия»	Республика Мордовия, г. Саранск. 5,0 га. Отрасли специализации – производство электронного оборудования, электронная инженерия, оптоволоконно, энергосберегающее освещение, ИТ, нанотехнологии.
«Обнинск»	Калужская область, г. Обнинск. Примерно 10 га. Отрасли специализации – ИТ, биотехнологии, фармацевтика, нанотехнологии, лучевые технологии в области медицины, новые технологии, новые материалы.
«ИТ-Парк Анкудиновка»	Нижегородская область. Нижний-Новгород. 7,3 га. Отрасли специализации – информационно-коммуникационные технологии, био – и медицинские технологии, приборостроение и машиностроение, электронное приборостроение, химия, новые материалы.
«Ингрия»	Г. Санкт-Петербург. 32,1 га. Амбициозный проект подразумевает привлечение 200 компаний и 14 тыс. рабочих мест. Планируется построить комплекс сооружений, включающий офисы, магазины, отель, конференц-залы. Предполагается, что он станет главным объектом Санкт-петербургского ИКТ-кластера.
«Технопарк высоких технологий»	Пензенская обл. г. Пенза. Отрасли специализации – информационно-коммуникационные технологии, разработка и производство высокотехнологичного медоборудования, приборостроение.
«Жигулевская долина»	Самарская область, г. Тольятти. 5,0 га. Отрасли специализации – информационно-коммуникационные технологии, транспортные космические разработки, химия и новые материалы, энергосбережение машиностроение. Данный парк выполняет роль диверсификатора промышленности г. Тольятти – моногорода АвтоВАЗа.
«Зеленая долина»	Тамбовская область. Г. Мичуринск. Уникальный технопарк, занимающийся разработками биотехнологий в области сельского хозяйства.

Источник: Составлено на основе разных материалов.

Следует отметить, что в правительстве Российской Федерации, если индустриальные парки находятся в ведении Министерства промышленности и торговли, ОЭЗ – в ведении Министерства экономического развития, то за технопарки и политику, с ними связанную, отвечает Министерство связи и массовых коммуникаций. Следовательно, в политике развития узкоспециализированных технопарков уделяется большое внимание именно сфере информации и коммуникации.

Технопарки в России можно воспринимать как систему близкую к ОЭЗ технико-внедренческого типа. Суть технопарков заключается в том, что соответствующие правительственные структуры на бюджетные средства предоставляют земельные участки, строят здания, создают инфраструктуру, после чего в технопарк входят предприятия и реализуют проекты, связанные с научными разработками или высокими технологиями. Обычно, технопарки не предоставляют большие по площади участки, а компании, как правило, размещаются в одном готовом офисе или здании. В связи с этим технопарки не подходят для размещения заводов с большим объемом производства.

У вышеупомянутой Программы по созданию технопарков в 2014 году закончился срок действия, и Министерство объявило о завершении всех строительных работ до конца 2014 года. Общая площадь всех технопарков составила 450 тыс. кв. м., и были созданы новые возможности: в них вошли 750 предприятий в области высоких технологий, и создано 18 тыс. рабочих мест. В 2014 г. объем продаж составил 39,99 млрд. руб., по сравнению с предыдущим годом рост – 25% (<http://minsvyaz.ru/ru/events/32547/>). Правительство Российской Федерации как по отношению к индустриальным паркам, так и по отношению к технопаркам, активно проводит политику предоставления субсидий этим регионам по определенным критериям, и принимает меры по стимулированию дальнейшего развития.

(2) Ассоциация индустриальных парков России: структура и деятельность ²

В 2000-х годах, когда экономика России переживала подъем, когда рынок потребительских товаров расширялся крайне быстро, среди японских предприятий, в первую очередь автопроизводителей – Тойоты и Ниссана, возрос интерес к размещению производства в России. Однако, в то время в России не существовало условий, позволяющих иностранному предприятию разместить свой завод «обычным способом». И Тойоте, и Ниссану нужно было получить от региональных властей земельный участок, как правило, этот участок располагался недалеко от полей и леса, за свои средства подготовить почву, протянуть электричество, водоснабжение/водоотведение и другие коммуникации от коммуникаций в данном районе. Кроме этого, для получения всех разрешений на землю и подключения коммуникаций нужно было пройти сложные непрозрачные и очень дорогостоящие процедуры.

Для того, чтобы улучшить такие отрицательные условия и способствовать строительству заводов в России, в 2005 г. был принят закон об особых экономических зонах. Федеральным правительством были выделены участки, проведены коммуникации, и в Республике Татарстан и Липецкой области впервые были созданы ОЭЗ, специализирующиеся на промышленном производстве, руководство которыми было возложено на управляющие компании. Эти зоны стали своеобразной моделью для учреждения региональных корпораций развития в разных областях России. Речь шла не о создании новых ОЭЗ, но областные власти выступали с инициативой, предоставляли участки и коммуникации, так начался процесс создания промышленных парков, руководство которыми возлагалось на централизованные компании. Так на уровне частного бизнеса, в 2006 г. швейцарская строительная компания открыла в Ногинске Московской области первый индустриальный парк.

В 2010 году региональные корпорации развития, которые стали основным двигателем развития индустриальных парков на начальном этапе (особенно

² Эта глава кратко изложена и отредактирована по Отчету о работе по продвижению и торговли и инвестиций в России за 2014 г. Японской ассоциации по торговле с Россией и новыми независимыми государствами. «Индустриальные парки и особые экономические зоны России и стран СНГ» (март 2015) / Охаси И., Советник Московского офиса назв. ассоциации РОТОВО. глава «Структура и деятельность Ассоциации индустриальных парков России».

компания Калужской области), частные девелоперы индустриальных парков, консалтинговые компании, специализирующиеся на недвижимости и строительстве и т.д., объединили усилия и создали Ассоциацию индустриальных парков России. Главную роль в процессе создания Ассоциации сыграло Объединение предпринимателей «Деловая Россия» во главе с ее тогдашним сопредседателем Александром Галушкой (ныне министр по развитию Дальнего Востока).

Следующие цифры – годичной давности, но в России по всей стране существует около 560 районов, которые по тем или иным условиям можно использовать в качестве участков для строительства заводов. Среди них участки, которые являются индустриальными парками – 101 (61 частные, 40 государственные). Из них 57 – являются членами данной Ассоциации (в начале 2015 г. 65 членов из 43 субъектов РФ). Кроме этого, членами Ассоциации являются строительные компании, компании, имеющие отношение к промышленному строительству: проекторочные, строительные, риэлтерские, консалтинговые фирмы (в том. числе и иностранные); всего – более 90 членов.

Правление Ассоциации состоит из 14 человек, в числе которых представители региональных корпораций по развитию, например, Красноярского края и т.д., представители частных корпораций по развитию индустриальных парков, риэлтерских и консалтинговых компаний, представители исполнительной дирекции Ассоциации. Кроме этого, от федерального правительства в правление входят директор Департамента инвестиционной политики Минэкономразвития, директор Департамента региональной промышленной политики Министерства промышленности и торговли, Первый заместитель Министра РФ по развитию Дальнего востока г-н Осипов А.М. Исполнительная дирекция Ассоциации состоит из 7-8 человек, исполнительным директором является Денис Журавский, 1977 года рождения. Сотрудники исполнительной дирекции из молодого поколения от 20 до 40 лет.

Деятельность Ассоциации индустриальных парков России заключается в следующем. Во-первых, в области экономического и промышленного развития России, распространять и укреплять внутри страны осознание необходимости

продвижения промышленной инфраструктуры, которой и являются индустриальные площадки. Кроме этого, обращаться к Правительству и подчеркивать важность развития субъектов и промышленности посредством создания индустриальных парков, содействовать в вопросах разработки соответствующей политики, давать конкретные рекомендации.

Что касается создания индустриальных площадок, Минэкономразвития РФ инициировал и начал систему их поддержки в качестве одного из направлений политики в области малого и среднего бизнеса, исходя из идеи формирования промышленных кластеров, однако конкретные меры поддержки помогает определять эта Ассоциация. Она воздействовала на Министерство промышленности и торговли и сыграла большую роль в том, что данное министерство, до этого проводившее политику секторальной поддержки промышленности, решило расширить рамки своей региональной политики до создания промышленной инфраструктуры, осознав её важность вне зависимости от отраслей. В конце 2014 г. был принят закон о промышленной политике, где с юридической точки зрения ясно прописаны меры поддержки создания индустриальных площадок.

Вторым направлением работы Ассоциации, является определение термина «индустриальный парк», и проведение сертификации в качестве индустриального парка промышленных площадок всевозможных видов на основе определенного набора критериев. В русском языке существует множество терминов, которыми обозначаются различные по формам промышленные зоны, специализирующиеся на размещении производств (промышленная площадка, промышленная зона, промышленный парк, технопарк и т.д.). Ассоциация проводит сертификацию подобных зон в качестве «индустриального парка», на основе объективной оценки сертификационной комиссии, оценивающей зону по самым базовым параметрам: 1) владение единым, не разбросанным участком земли, 2) участок зарегистрирован как земля промышленного назначения, 3) наличие электричества, водоснабжения/водоотведения и др. коммуникаций, 4) наличие концепции, согласно которой осуществляет развитие проекта, 5) наличие подъездных путей, 6) наличие управляющей компании. Эта система была запущена в 2011 г., и к октябрю 2014 г. 33

площадки по всей стране получили сертификаты, закрепляющие за ними статус индустриального парка.

В прошлом году при содействии Ассоциации, Федеральное агентство по техническому регулированию, метрологии и стандартизации (Росстандарт) утвердила официальные стандарты статуса индустриального парка России. Они вошли в официальное определение «индустриальный парк», и с 2015 года правительственную поддержку и финансирование из госбанков будут получать те индустриальные парки, которые прошли сертификацию на соответствие официальным стандартам Росстандарта.

Третье направление деятельности данной Ассоциации является расширение просветительской деятельности, направленной на развитие индустриальных парков в России. В 2014 году Ассоциация составила и выпустила «Руководство по созданию индустриального парка», «Методические рекомендации по созданию индустриального парка и Макет концепции индустриального парка», материалы, которые помогут в разработке и управлении индустриальным парком. Кроме этого, она проводит семинары на аналогичные темы в регионах, выпускает брошюры для руководителей и разработчиков о системе стандартов индустриальных парков. Можно сказать, что такая деятельность данной Ассоциации вносит большой вклад в развитие и сохранение качества индустриальных парков в России.

Четвертое направление работы Ассоциации – PR-продвижение индустриальных парков-членов Ассоциации и помощь в привлечении предприятий-резидентов. Ассоциация проводит анализ тенденций открытия индустриальных парков России, с 2013 года она начала ежегодный выпуск сборника «Индустриальные парки России» на русском и английском языках, где публикуется список, в который входит большая часть парков. В 2014 г. вышел 2 выпуск сборника. Нельзя отрицать, что материалы сборника пока довольно бедны по сравнению с аналогичными материалами Азии, но если выпуск этого ежегодного сборника будет продолжен, можно будет подробно и конкретизировано ознакомиться с состоянием дел в индустриальных парках России.

Кроме этого, каждое лето Ассоциация проводит в Москве ежегодный форум индустриальных парков России, где устраивают дискуссии по всем проблемам развития и управления индустриальными парками с приглашением экспертов и специалистов как из Ассоциации, так и со стороны, проводят выставку индустриальных парков-членов Ассоциации. Помимо этого, Ассоциация устраивает сессии, посвященные индустриальным паркам, на различных крупных экономических форумах, которые периодически проводит Правительство РФ таких, как Международный инвестиционный форум в Сочи, Екатеринбургский промышленный форум (Иннопром), Красноярский экономический форум и т.д. На них Ассоциация проводит горячие дискуссии по злободневным темам и обобщает рекомендации.

Кроме этого, с частотой 2-3 раза в год Ассоциация направляет делегации с миссией в основные страны, проводит в каждой стране семинары - презентации индустриальных парков России, поддерживает деятельность по привлечению резидентов в индустриальные парки-члены Ассоциации. Первыми странами, куда съездили миссии, были Германия и Турция, а три года назад миссии стали направлять и в Японию, в рамках визита представителя Ассоциации проводят семинары для японских предприятий, посвященные индустриальным паркам России. В этом году к токийскому, планируется добавить проведение аналогичного семинара в корейском Сеуле. На этих семинарах участники не только получают общую информацию в целом об индустриальных парках России, но и материалы и сведения о важнейших индустриальных парках субъектов, могут собрать практическую информацию о вопросах, связанных с размещением производства в России, напрямую поговорить с представителями российской стороны.

В 2013 году миссия Ассоциации впервые посетила Японию, и этот визит в Ассоциации был оценен как очень успешный. Дело в том, что и исполнительная дирекция, и участники миссии реально почувствовали гораздо более высокий интерес со стороны японских предприятий к продвижению бизнеса в Россию чем, во время визитов в Европу или Турцию. Исходя из этого опыта, в Ассоциация решила учредить пост советника по Японии и странам АТР (этот пост занял автор).

Японские компании, которые изучают вопрос о продвижении производства в Россию, могут проконсультироваться с Ассоциацией и получить нейтральные, с точки зрения привязанности к региону, советы по выбору индустриального парка в соответствии со своими требованиями. Также по всем вопросам, возникающим в процессе работы, от выбора места до запуска производства, дирекция Ассоциации, в силу своих знаний, может предоставить информацию или советы с объективной позиции. Может напрямую познакомить с консалтинговыми, юридическими, проектировочными, строительными и инженерными компаниями- членами Ассоциации. Через Ассоциацию возможно также обращение по возникающим проблемам к управляющим компаниям или дирекциям индустриальных парков, областным властям, куда будет выведено производство, и даже к федеральному правительству, что поможет выработать план решения той или иной проблемы.

В настоящее время в России из-за спада цен на нефть и ухудшения политических отношений с США и странами Европы, вызванного проблемами в Украине, экономика замедляется, и потребительский рынок демонстрирует тенденции значительного снижения. В такой ситуации принятие бизнес-решения о продвижении производства в Россию для японских компаний видится весьма затруднительным. Однако, дальнейший рост российской экономики не может избежать диверсификации промышленности при помощи продвижения производства и создания инфраструктуры. В последнее время в России наблюдается устойчивый прогресс не только в создании индустриальных парков, но и в повышении качества деятельности по привлечению предприятий, в создании системы в соответствующей политики. Сами условия в среднестатистических индустриальных зонах в России, по сравнению с промышленными зонами Юго-Восточной Азии, где разместили производство многие японские предприятия, можно еще улучшать и улучшать и в плане хард, и в плане софтсоставляющих. Искреннее стремление этой Ассоциации, заключается в том, что, продолжая обмен информацией с японскими партнерами, они хотят продвигать создание промышленной инфраструктуры и хороших условий размещения производства, чтобы японским компаниям было легко привезти производство в Россию.

(3) Различия с Казахстаном

Выше мы рассмотрели систему и реальную ситуацию ОЭЗ и индустриальных парков России. Каковы же их различия с СЭЗ Казахстана? Конечно, в различиях, имеющих на сегодняшний день, пожалуй, значительным моментом является так называемая «разница во времени», поскольку СЭЗ Казахстана начали эту работу на 5 с лишним лет позже. Однако, если сравнивать обе системы несмотря на временную разницу, думается, что наиболее существенное отличие в текущей ситуации заключается в том: «есть или нет осознание конкуренции».

В России в самой системе есть по крайней мере 3 типа площадок: «ОЭЗ», «индустриальные парки», «технопарки». Формы собственности и оперативного управления также многообразны: находящиеся в федеральной юрисдикции, в ведении региональных органов, частные. Но главное, что площадок очень много. И Правительство РФ активнейшим образом поддерживает конкуренцию в области привлечения инвестиций между этими площадками. Представляется, что конкуренция в привлечении инвесторов и улучшении инвестиционного климата среди ОЭЗ и индустриальных парков в рамках одной страны способствует эффективному повышению общего уровня. В этом заключается значительное отличие от Казахстана, где есть только 10 учрежденных законодательно СЭЗ, и контроль и управление СЭЗ все еще находится практически в руках центральных правительственных структур. Сложно предположить, что СЭЗ, которые все управляются путем распоряжений центрального правительства, будут конкурировать между собой.

В качестве второго отличия можно назвать «способы конкуренции» между ОЭЗ. Как было сказано выше, Казахстан изначально был беден на идеи конкуренции между СЭЗ как внутри страны, так и за ее пределами и, наверное, здесь, отчасти сложно что-то сделать, а первенство в аргументах для привлечения инвесторам принадлежит только системе налоговых льгот. Действительно, для инвесторов большим преимуществом является снижение корпоративных налогов и таможенных пошлин. Однако, например, даже если налог на прибыль снизили бы до 0%, иные условия не подразумеваются. В преференциях системы, особенно налоговой,

имеются ограничения, а значит, сложно создать выигрышную разницу с конкурентами.

В противоположность этому, ОЭЗ и индустриальные парки России конкурируют в сфере услуг, предоставляемых инвесторам. Например, корпорация по развитию Калужской области для инвесторов, согласованных с областным правительством, проводит от их имени все процедуры оформления документов, связанных со строительством производства. Не проводит разъяснения и не выступает в качестве посредника в оформлении, а непосредственно всё оформляет от имени инвестора. Это очень заинтересовывает инвестора. Плюсом является еще один момент – инвестор в это время может продвигать само строительство. Иными словами, оформление и строительство проводятся параллельно, это дает возможность исключительно быстро открыть производство.

Дело в том, что начало строительных работ до получения разрешения на них, строго говоря, является нарушением законодательства. Но не будет преувеличением сказать, что это – смелый шаг, сделанный по настойчивой инициативе областного правительства. Одной из причин, по которой на это идут, является желание области получить исключительные успехи в привлечении инвесторов. Оставив в стороне вопрос о «нарушениях и т.п.», можно сказать, что самой по себе идее – «повысить конкуренцию в сфере услуг, предоставляемых инвесторам», следует поучиться.

Третье отличие – наличие Ассоциации индустриальных парков России, организации, в которой сами индустриальные парки проводят стратегические и институциональные улучшения по принципу «снизу-вверх». Эта Ассоциация была создана не правительством, а по инициативе общественного объединения «Деловая Россия» и корпораций по развитию субъектов. Ассоциация активно работает по следующим направлениям: 1) организация индустриальных парков как особого института и повышение качества их работы, 2) деятельность по взаимодействию с правительством, 3) предоставление услуг инвесторам с объективной и нейтральной позиции, 4) рекламно-информационная деятельность внутри и за пределами парка. В Казахстане, где действуют 10 СЭЗ, созданные правительством, наверное, вряд ли

есть основа для создания подобной структуры, но, по крайней мере, в функциях этой Ассоциации есть много моментов, которые следует взять на вооружение.

В отличии, которое приводится как четвертое, проявляется высокое общественное сознание по отношению к иностранным инвесторам, включая японских. Как говорилось в разделе 2, Ассоциация индустриальных парков России совместно с РОТОБО стала проводить презентации в Японии, в марте 2015 года проходила уже третья по счету.

Помимо данной Ассоциации, есть много органов местного самоуправления РФ, которые только за последние 2-3 года провели в Японии презентации с целью рекламы своих индустриальных парков и ОЭЗ: Ульяновская, Свердловская, Воронежская, Псковская, Калужская области, город Москва. Общим для всех трех вышеуказанных отличий является то, что без активной работы привлечь инвесторов невозможно, и ОЭЗ и индустриальные парки России, которые начали конкурировать в этой области на раннем этапе, уже осознали это.

III. Предложения по улучшению системы СЭЗ Казахстана и стратегия привлечения японских предприятий

1. Рекомендации по улучшению системы СЭЗ

В настоящем разделе мы попытаемся подытожить проблемы СЭЗ Казахстана, о которых говорили в предыдущих разделах, и привести рекомендации по улучшению ситуации.

Если рассматривать проблемы, указанные в разделе I «Система СЭЗ Казахстана», то их можно свести к 4 пунктам:

1. Определение приоритетных областей каждой СЭЗ становится ограничением для инвестиционной деятельности;
2. Непрозрачность и сложность для понимания с точки зрения инвестора области и критериев применения налоговых льгот (особенно в отношении принципов уменьшения налога на прибыль и таможенных пошлин);
3. Дублирование и противоречие полномочий и функций между структурами, задействованными в работе: центральным правительством, органами местного самоуправления и организациями, занимающимися привлечением инвестиций, управляющими компаниями СЭЗ и т.п.;
4. Недостаточная рекламно-информационная работа, инвесторам не предоставляется согласованная и последовательная информация о СЭЗ.

Далее, подытожим проблемы, выделенные путем сопоставления с описанной в предыдущих разделах системой СЭЗ в других стран и особенно в России.

- A Из-за отсутствия конкуренции (осознания) между СЭЗ, скудны стремления самих СЭЗ по улучшению работы;
- B СЭЗ в Казахстане удовлетворены предоставлением налоговых льгот и созданными для них институциональными условиями, поэтому не задумываются о конкуренции в сфере услуг, предоставляемых инвесторам;

С Недостаточно общественного сознания по отношению к инвесторам, особенно иностранным;

По поводу пункта С – он дублирует пункт 4, кроме этого, можно утверждать, что «отсутствие осознания конкуренции», указанное в пункте А, является общей предпосылкой для всех проблем с 1 по 4.

Основываясь на вышеизложенном понимании текущего положения дел, исследовательский коллектив для улучшения системы СЭЗ Казахстана предлагает следующее.

1) Устранение или смягчение ограничений приоритетных отраслей

Желательно смягчить или устранить ограничения по приоритетным отраслям СЭЗ, которые существуют на настоящий момент и ограничивают инвестиционную деятельность. На самом деле, нужно предоставлять свободу инвестору в выборе отрасли проекта и, пожалуй, в идеале, в базе налоговых льгот, нужно гибко реагировать на его пожелания.

Однако, мы получили информацию от казахстанской стороны, что по этому вопросу уже идет ответная реакция (во время второго этапа работы в Казахстане на встрече с «KAZNEX INVEST»). В настоящее время рассматривается вопрос об изменениях законодательства так, чтобы было возможно устанавливать / изменять по решению Правительства базу налоговых льгот, установленных законодательством (Налоговый кодекс подробно определяет налоги, попадающие под льготный режим). Если этот план реализуется, изменять льготную налоговую базу можно будет быстрее, чем в настоящее время, когда нужно проходить процедуру через Парламент. Изменение принципов льготного налогообложения и законодательства, связанного с ним, вероятно, потребует времени, но чем быстрее будут приняты меры по улучшению ситуации в данном вопросе, тем скорее воплотится в жизнь намерение о предоставлении большей свободы выбора инвесторам.

Однако, даже если эти изменения будут закреплены решением правительства страны, для их реализации потребуются несколько месяцев, что ввиду жесткой

мировой конкуренции в области привлечения инвестиций, неизбежно приведет к отставанию Казахстана в этой гонке. Желательно рассмотреть дополнительные институциональные улучшения с тем, чтобы стало возможным реагировать быстрее и гибче.

2) Реализация подлинной системы «одного окна»

В настоящее время в Казахстане существует много организаций всех уровней, имеющих отношение к СЭЗ: центральных, областных, самой СЭЗ, их сфера ответственности и полномочия представляются сложными и разрозненными. Прежде всего, с точки зрения повышения эффективности управления СЭЗ нужно провести ревизию и систематизацию в полномочиях и сфере ответственности всех организаций, имеющих к ним отношение.

Однако, в подобной ревизии и систематизации самое важное – реализовать настоящую систему «одного окна», чтобы подразделение, работающее с инвесторами, было действительно одно. Думается, что такое положение, когда изначально существует множество организаций на каждом уровне, является одним из доказательств внимания правительства к «контролю за деятельностью», нежели к «предоставлению услуг инвесторам». Даже если будет множество казахстанских организаций, имеющих отношение СЭЗ, желательно создать такую систему, когда инвестор контактирует с единственной структурой – «окном» и там получает всю согласованную и последовательную информацию и услуги.

3) Повышение доступности предоставления льгот для инвесторов

В существующей на данный момент системе СЭЗ Казахстана предприятия - резиденты СЭЗ не автоматически попадают под систему предоставления льгот по каждому виду налогов или пошлин. Для того, чтобы эти льготы получить, они должны отвечать множеству условий, таких как соответствие проекта приоритетной отрасли и т.п. Что касается этих условий, то, действительно, существуют брошюры, буклеты, знакомящие с соответствующим законодательством, разъяснительные материалы,

выпущенные «KAZNEX INVEST», управляющими компаниями СЭЗ и т.д. Однако, к сожалению, из-за сложности самой системы, нельзя сказать, что этого достаточно.

Действительно, все существующие материалы выполняют функцию ознакомления с системой. Однако, если предприятие, которое заинтересовалось, посмотрев материалы, захочет изучить вопрос подробнее, оно вынуждено будет обращаться к тексту самого закона. В результате, вероятно, потенциальный инвестор не сможет достаточно разобраться в системе предоставляемых льгот и будет колебаться в решении.

Итак, обнаружив проблемы сложившейся ситуации, зададимся вопросом: что можно сделать, чтобы улучшить доступность к предоставлению льгот для инвесторов? Если говорить конкретно, то, прежде всего, есть необходимость сделать очень понятные информационные материалы. Далее, в связи с предложением 2) по улучшению системы, изложенным выше, пожалуй, эффективно будет учредить в подразделении – «окне», куда будут обращаться инвесторы, должность инвестиционного советника, который будет отвечать на подробные вопросы инвесторов. Более того, имеет смысл рассмотреть вопрос внедрения услуги оформления управляющей компанией СЭЗ всех документов от имени и по поручению инвестора, подобно тому, как это сделано в других странах. Эта услуга подразумевает не только проведение семинаров, на которых управляющая компания СЭЗ знакомит инвесторов с СЭЗ, и не только посредничество в работе с организациями, имеющими отношение к СЭЗ, но и непосредственно само оформление документов от имени инвестора, что станет для него большим облегчением.

Все вышеизложенное – один из примеров возможных мер. Однако тем, кто хочет привлечь инвесторов, нужно понимать то, что, если не будут созданы условия, когда инвестор действительно может использовать льготные преференции, система предоставления льгот так и останется на бумаге.

4) Усиление рекламно-информационной деятельности

В конце данного отчета в качестве дополнительных материалов приводится «Анкета для японских предприятий об инвестиционном климате Казахстана». Данное анкетирование было предложено 170 предприятиям, членам РОТОВО и компаниям, связанным с ними, и от 25 предприятий были получены ответы. Мы полагали, что можем утверждать, что эти 25 предприятий обладают знаниями о Казахстане и интересом к этой стране на уровне выше среднего в Японии, но 7 респондентов, а это почти одна треть, ответили, что либо «ничего не знают», либо «почти не знают». Попросту говоря, в Японии не знают о существовании казахстанских СЭЗ, и понятно, что информационно-рекламной деятельности совершенно не хватает.

Прежде всего, хотелось бы, чтобы «KAZNEX INVEST» и управляющие компании СЭЗ обновили и улучшили интернет-сайты. Что касается сайта «KAZNEX INVEST», то на нем размещена только самая общая информация, отсутствует информация о каждой СЭЗ, нет версии на английском языке, он не соответствует тому уровню, который требуется иностранному инвестору для сбора необходимой информации. Следует создать такую систему, когда потенциальный инвестор мог бы легко и быстро получить сводную и последовательную информацию о СЭЗ: местонахождении каждой СЭЗ (расстояние от основных городов и магистральных дорог, кадровые сведения и т.п.), о состоянии инфраструктуры, о количестве предприятий-резидентов и приоритетных отраслях и т.д.

Также параллельно с этим, важной мерой для повышения степени известности СЭЗ является проведение внутри страны и за рубежом инвестиционных презентаций, знакомящих с СЭЗ, а также встреч представителей предприятий.

5) Внедрение принципа конкуренции

Все вышеизложенные предложения по улучшению системы СЭЗ, можно объединить формулировкой: «повышение качества услуг, предоставляемым инвесторам». Иными словами, можно сделать вывод, что в СЭЗ Казахстана решительным образом не хватает предоставления более качественных услуг инвесторам, а в качестве причины этого, можно выдвинуть «отсутствие конкуренции»

между СЭЗ.

В настоящее время в Казахстане сложилась ситуация, когда СЭЗ существуют, только следуя решениям центрального правительства, получая бюджетные средства, пользуясь льготным режимом и т.п. Осознание конкуренции в привлечении инвесторов в СЭЗ низко, следовательно, и нет желания самостоятельно что-либо делать для улучшения условий инвестирования, повышения качества услуг для инвесторов и т.д. Если привыкнуть к положению «ожидающего», то идеи о проведении рекламно-информационной работы внутри страны и за рубежом вряд ли появятся.

Институт особых экономических зон, под которыми подразумевается выделение территории для привлечения предприятий, создание инфраструктуры, предоставление налоговых льгот и т.п., существует и в странах, о которых говорилось в данном отчете – России, Юго-Восточной Азии и в других странах мира. В точки зрения привлечения инвестиций, все эти зоны находятся в отношениях конкуренции. И СЭЗ Казахстана в реальности участвуют в этой конкуренции, но с учетом сложившейся ситуации, вероятность того, что каждая СЭЗ естественным образом сама это осознает, - чрезвычайно низкая. В СЭЗ Казахстана, с момента создания которых прошло еще совсем мало времени, в системе которых пока еще сильно руководство центрального правительства, пожалуй, принцип конкуренции для улучшения работы будет реальным внедрить инициативой «сверху».

Итак, как выстроить инициативу по введению конкуренции СЭЗ? В качестве одного из примеров, можно представить учреждение какой-либо премии или гранта за успехи в привлечении инвестиций. Если учитывать, что одной из целей создания СЭЗ является развитие регионов, то номинантами этой премии могли бы стать и органы местного самоуправления. СЭЗ, добившимся успехов в привлечении инвестиций, гарантировать больший бюджет для развития от центрального правительства. Или, может быть, увеличить долю региона в сумме налоговых поступлений от СЭЗ. Или сделать так, чтобы регионы или СЭЗ по своему усмотрению могли бы устанавливать какие-либо дополнительные льготы... и т.д. Возможно, обещание предоставить дополнительный доход или полномочия органам местного

самоуправления и управляющим компаниям СЭЗ будет эффективной инициативой, позволяющей улучшить условия инвестирования и взаимное соперничество в области привлечения инвестиций.

Кроме этого, для продвижения конкуренции СЭЗ внутри страны, одной из мер является активная поддержка правительством создание частных индустриальных площадок. С помощью предоставления кредитов от государственных финансовых организаций на развитие инфраструктуры, целевого проектного финансирования для предприятий, пришедших в СЭЗ, станет возможным создание частных индустриальных площадок особенно для малого и среднего бизнеса. От этого можно ожидать многочисленных положительных волнообразных эффектов, направленных на оживление частного сектора экономики, на становление малых и средних предприятий, на экономику Казахстана в целом.

2. Стратегия привлечения японских предприятий: конкретные цели и необходимость комплексных мер

В предыдущей главе, были указаны проблемы, существующие в системе СЭЗ Казахстана, и внесены некоторые предложения по улучшению ситуации. Улучшение системы СЭЗ имеет конечной целью привлечение инвесторов в СЭЗ, и в качестве таких инвесторов, конечно, подразумеваются и японские компании. Однако, как показывает название этого исследовательского проекта, если объектом привлечения считать именно японские предприятия, мы вынуждены признать, что для достижения этой цели само по себе улучшение системы СЭЗ – мера недостаточная.

Как показало анкетирование в дополнительных материалах в конце данного отчета, в котором приняло участие всего лишь 25 компаний, степень известности СЭЗ и самого Казахстана среди японских компаний низка. Кроме этого, большинство японских предприятий, работающих в Казахстане, занимаются импортом металла, экспортом автомобилей и запчастей, торговлей и т.д., примеры продвижения производства носят характер исключения. Причиной этому, пожалуй, является то, что среди японских компаний, которые обладают определенными знаниями о Казахстане,

напротив, хорошо известны моменты, которые можно трактовать как негативные в сравнении с «более близкими» точками приложения инвестиций, таких как Россия, Китай или страны Юго-Восточной Азии. Это такие моменты, как малая емкость рынка, удаленность от мировых рынков, относительная дороговизна рабочей силы и транспорта и т.д.

Приняв во внимание такую ситуацию, какую стратегию привлечения японских предприятий можно предположить?

Прежде всего, как уже говорилось выше в качестве преамбулы, если принять во внимание примеры того, что условия продвижения в Казахстан японских предприятий довольно ограничены, нужно осознать, что для японских предприятий вхождение в СЭЗ с целью развития производства в данном регионе, является слишком высокой планкой. Если по-настоящему задаться целью привлечь японские предприятия, помимо общего улучшения системы СЭЗ, прежде всего, нужно рассмотреть стратегию, ориентированную на привлечение именно японских компаний. Иными словами, чтобы вывести СЭЗ на уровень «одного из инструментов привлечения японских компаний», пожалуй, наиболее реалистичным подходом является такой, при котором параллельно продвигаются и «стратегия привлечения японских компаний» и «улучшение системы СЭЗ», о котором было сказано выше.

Из самых общих мер, прежде всего, крайне необходимой в качестве стратегии привлечения представляется **усиление информационной деятельности, направленной на Японию**, которое имеет общие моменты и с мерами по улучшению системы СЭЗ. Ситуацию, при которой, на вопросы анкеты о Казахстане и бизнесе, с ним связанном, ответили всего лишь 20 с небольшим компаний, необходимо решительно улучшать. Для этого, нужно увеличить число возможностей комплексного информационного обмена, таких как прием и направление делегаций и стажеров, включая проведение инвестиционных семинаров и всевозможных встреч, о которых говорилось выше.

Итак, если усиление информационной деятельности имеет цель пробудить внимание к Казахстану у обычных японских предприятий, то каковы могут быть меры

для создания инвестиционных льгот для японских предприятий, уже имеющих определенный интерес к Казахстану?

Прежде чем попытаться ответить на этот вопрос, нужно прояснить следующий момент: итак, **для чего Казахстану нужно привлечь японские предприятия? (почему именно Япония?)** В быстроразвивающийся Казахстан активно инвестируют предприятия США и Европы, Китая, России, Индии и т.д. С другой стороны, как показано в таблице 0-3 и 0-4 введения данного отчета, степень присутствия Японии и в торговле, и в инвестициях – низка. Важной причиной этого, как было сказано выше, является низкая степень известности Казахстана среди японских предприятий, однако невысокий спрос на японские товары на рынке Казахстана и низкая конкуренция, пожалуй, также являются причинами, которые невозможно упустить.

Японские товары в целом оцениваются как товары «хорошего качества и высокой стоимости». В этом плане, сделанные в соответствии с особыми уникальными (словно уникальная природа Галапагосских островов) предпочтениями японского рынка японские товары могут проигрывать в конкурентной борьбе товарам «среднего качества и дешевой стоимости» других стран, особенно на рынках, где предпочтение отдается цене, нежели качеству. Казахстан также является одним из таких рынков, и в действительности свою нишу здесь могут иметь японские товары с высокой добавленной стоимостью, которые «продадутся даже за высокую цену». Их не много, пожалуй, только автомобили, станки для горной промышленности или стальные трубы высокого качества. Другими словами, реальность такова, что Казахстан нуждается только в ограниченном ассортименте японских товаров, а японские предприятия мучаются, чтобы сохранить определенную нишу в этом списке товаров.

Если в сложившейся ситуации поднять на новый уровень нынешние двусторонние отношения, фокусирующиеся на торговле и достигшие высокого уровня только в одной определенной области, и задаться смелой целью продвижения инвестиций из Японии, несмотря на наличие других стран, активно действующих в инвестировании в Казахстан, в первую очередь, Китая, то для этого нужны веские причины. Одновременно с этим появляется вопрос: **а какие японские**

предприятия нужно привлекать? С точки зрения обеспечения реальной эффективности, объектом дополнительных инвестиционных льгот должны стать не «все подряд» компании, а по возможности ограниченный по принципу «необходимости Казахстану» круг японских предприятий. Иными словами, нужно рассмотреть целенаправленную стратегию привлечения японских предприятий, сузив отрасли и виды деятельности компаний.

Конечно, «инвестиционные льготы», о которых здесь говорится, не обозначают какой-либо особый вид налоговых преференций для японских товаров. Казахстан, уже нацеленный на вступление в ВТО, не может предоставлять такие льготы. И Япония, уже являющаяся членом ВТО, не будет рекомендовать подобные меры. Мы имеем ввиду применение для привлечения японских предприятий пакета общих схем и системных решений, имеющихся в Японии и/ или Казахстане, в рамках стратегических намерений казахстанской стороны.

Какие именно предприятия нужно привлекать? Ответ на этот вопрос должна определить казахстанская сторона. Но если строить предположения с точки зрения вклада в решение важных задач экономической политики обеих стран на данном этапе, то, пожалуй, это могут быть японские предприятия, которые будут полезны в «снижении сырьевой зависимости путем внедрения высоких технологий и продвижения инноваций». На самом деле, надежды на внедрение японских передовых технологий часто звучат в последнее время из уст высокопоставленных лиц Казахстана.

Однако, слова «передовые технологии» звучат довольно пространно и требуют конкретизации. Если гипотетически казахстанская сторона проявляет стратегическое стремление к привлечению японских предприятий, то чем подробнее будет сделан выбор, тем более сильным и результативным будет воздействие на потенциальных инвесторов.

Если приводить несколько примеров таких отраслей, подходящих для привлечения японских предприятий, то можно назвать 1) энергосбережение, 2) возобновляемая энергетика, 3) технологии, связанные с водой, 4) переработка отходов и очистка загрязнений, 5) медицина и т.д. Эти отрасли являются

высокотехнологичными и отвечают потребностям во внедрении Казахстанской стороны. Вместе с этим, они соответствуют отраслям, где Япония является конкурентоспособной, о чем говорилось выше: «эти товары продадутся и за высокую стоимость». Иными словами, если стратегия продвижения японских предприятий в Казахстан в данных отраслях будет принята во внимание, это, возможно, станет залогом взаимовыгодного сотрудничества в будущем.

Приложенный материал

Результаты анкетирования японских предприятий по оценке инвестиционной среды Казахстана

Анкетирование по вопросу оценки инвестиционной среды Казахстана сводные результаты (по сост. на 13 марта 2015 г.)

Японская ассоциация по торговле с Россией
и новыми независимыми государствами(РОТОБО)

I. Информация о респондентах

Кол-во респондентов: 25 компаний (из них 10 компаний – члены Японо-казахстанского комитета по экономическому сотрудничеству).



II. Ситуация с выходом на рынок Казахстана

Ведет ли ваша компания бизнес в Казахстане?

A. Ведет в настоящее время → 18 компаний (к группе вопросов A)

B. Имеет опыт ведения в прошлом → 3 компании (к группе вопросов B)

C. Не ведет (и не имеет опыта) → 5 компаний (к группе вопросов C)

Прим.: варианты A и B могут быть выбраны оба.

Группа вопросов A: ответьте на перечисленные ниже вопросы о бизнесе, который ваша компания ведет в Казахстане в настоящее время.

1. Содержание деятельности (допускается выбор нескольких вариантов ответа)



※Для справки: конкретные виды деятельности

- ◇ Экспорт из Японии: автомобили, строительная техника, машины для горных разработок, медицинская и диагностическая техника, компьютерная техника и копировальные аппараты, телекоммуникационное оборудование, стальные трубы, химикаты и т. д.
- ◇ Прямые инвестиции: разведка и освоение месторождений нефти, газа и урана, производство

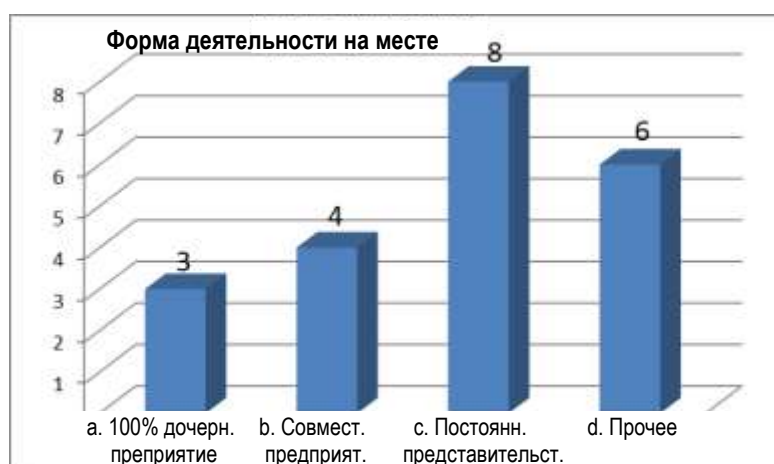
редкоземельных элементов, производство и сбыт табачных изделий, сбыт и послепродажное обслуживание автомобилей, строительной техники и т. д.

✧ Прочее: налаживание логистики, финансы и т. д.

2. Период начала деятельности

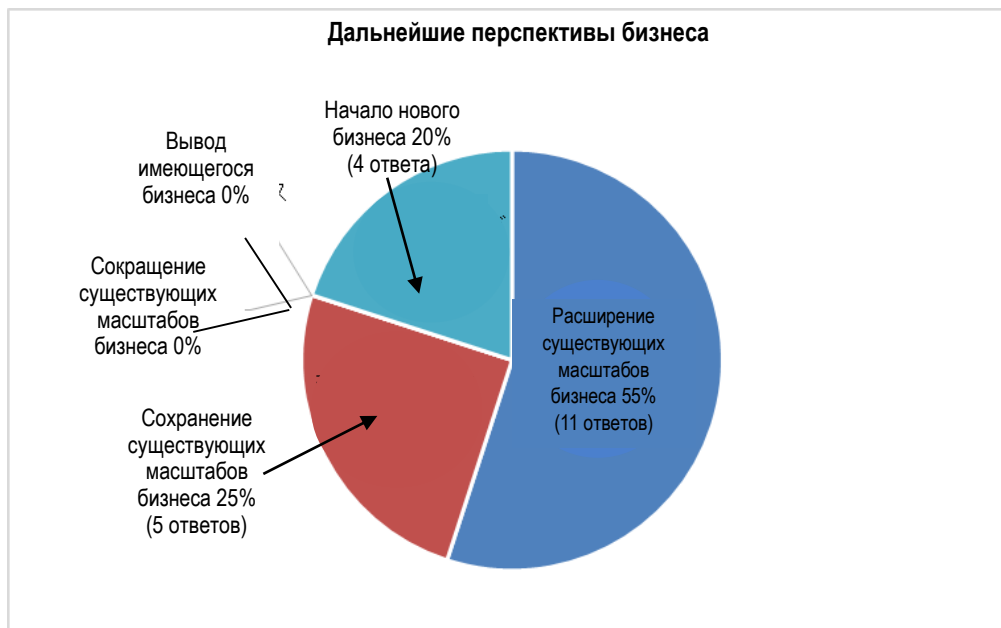


3. Форма деятельности на месте

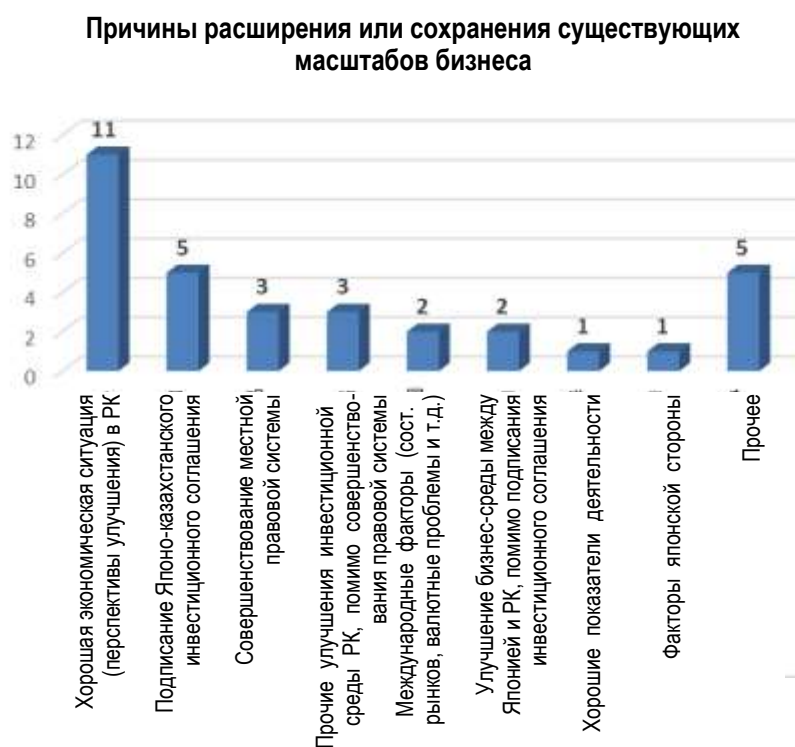


※ Прим.: «Прочее» обозначает компании, которые не имеют постоянного представительства на месте.

4. Дальнейшие перспективы бизнеса



→ в случае ответа (а) («расширение существующих масштабов бизнеса») или (б) («сохранение существующих масштабов бизнеса»), укажите причину (допускается выбор нескольких вариантов ответа):



- **Конкретизируйте пункт «Прочие улучшения инвестиционной среды Казахстана, помимо совершенствования правовой системы»**
 - Отмена виз для краткосрочного пребывания и т. д.

- **Конкретизируйте пункт «Прочее»**
 - Расширение деятельности с казахстанскими предприятиями–партнерами.
 - После ужесточения российского законодательства нашей компании стало легче развивать бизнес в соседней стране.
 - Увеличение финансовых потребностей государственных предприятий.
 - Вместо России с перспективами экономической стагнации, предпочтительнее развивать бизнес по схеме «Россия + 1».
 - Проведение выставки «Астана ЭКСПО 2017».

※ Комментарий:

- ◇ В общей сложности 75% респондентов выбрали «расширение масштабов бизнеса» и «начало нового бизнеса», при этом никто не ответил, что хочет сократить или вывести бизнес. Это говорит о наличии светлых перспектив развития бизнеса.
- ◇ Причины этого следующие: ① высокая оценка нынешнего состояния экономики Казахстана или будущих перспектив; ② совершенствование инвестиционной среды, включая подписание Японско-казахстанского соглашения об инвестициях.

5. Какова ваша относительная оценка условий для ведения бизнеса в Казахстане?



※ Комментарий:

- ◇ Несмотря на большую долю респондентов, которые на предыдущий вопрос ответили, что имеют светлые перспективы развития бизнеса, ни одна компания не оценила условия ведения бизнеса как «хорошие». При этом интересно, что «скорее плохие» и «плохие» ответило свыше 30%.

6. Какие положительные моменты вы видите в условиях для ведения бизнеса в Казахстане? (допускается выбор нескольких вариантов ответов)

	Кол-во ответов
Богатые природные ресурсы	12 компаний
Льготный визовый режим для японцев	8 компаний
Благоприятное отношение к Японии	6 компаний
Большой рынок	4 компаний
Трудолюбивые, квалифицированные кадры	4 компаний
Низкий уровень преступности	4 компаний
Транспорт, связь и прочая промышленная инфраструктура	3 компаний
Доступ к рынкам соседних стран	2 компаний
Наличие перспективных предприятий	2 компаний
Промышленная политика правительства и меры по привлечению внешних инвестиций	2 компаний
Прочие	2 компаний
Дешевая и многочисленная рабочая сила	0 компаний
Высокая технологическая мощь	0 компаний
Отлаженная правовая система	0 компаний
Наличие специальных экономических зон	0 компаний
Меры экономической поддержки со стороны японского правительства	0 компаний
Особенных положительных моментов нет	0 компаний

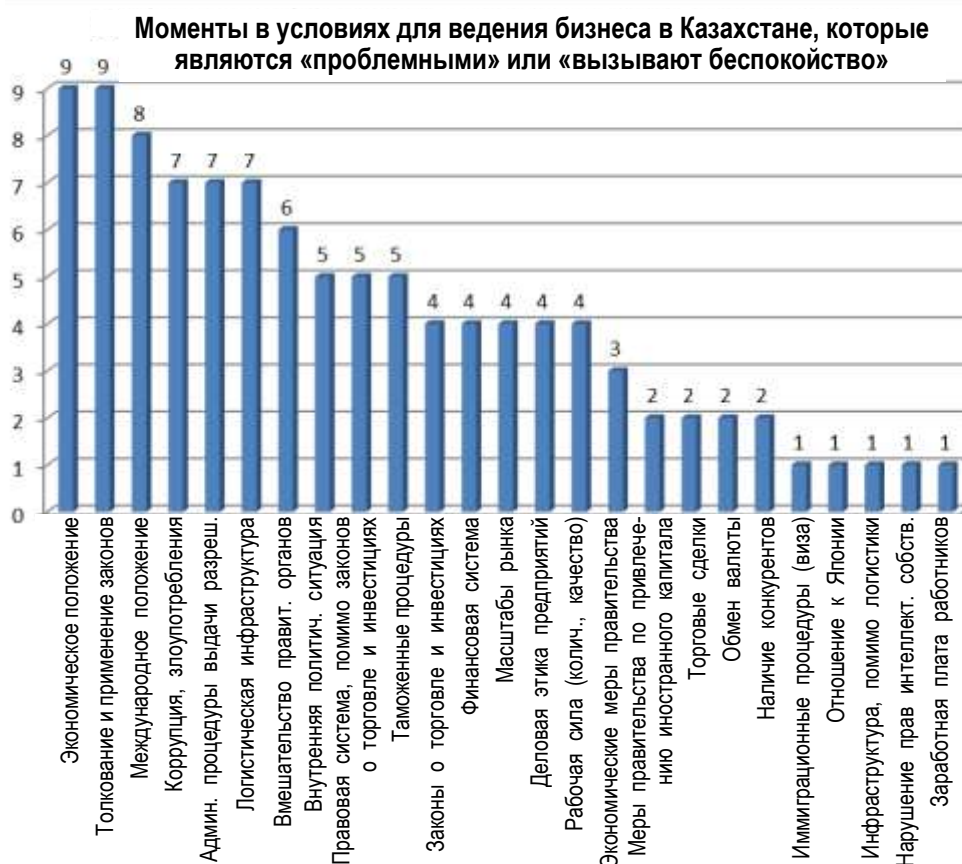
- Конкретизируйте ответ «Богатые природные ресурсы»**
- Нефть (10 ответов)
 - Природный газ, сопутствующий газ (5 ответов)

- Уран (2 ответа)
- Минеральные ресурсы, включая редкие металлы, редкоземельные элементы и т. д. (4 ответа)
- Зерновые ресурсы (1 ответ)
- **Конкретизируйте ответ «Прочие»**
- Финансовая свобода, стабильная политическая основа
- Экономическое благосостояние

※ Комментарий:

- ◇ Подавляющее большинство респондентов выбрало «Богатые природные ресурсы». Однако при этом следующим моментом назван существующий «Льготный визовый режим».

7. Какие моменты в условиях для ведения бизнеса в Казахстане являются «проблемными» или «вызывают беспокойство»? (допускается выбор нескольких вариантов ответов)



→укажите конкретное содержание выбранных выше пунктов (прим.: краткое изложение части ответов, выдержки из ответов)

◇ Неудовлетворенность существующими мерами и системами, либо практикой их применения

- Несмотря на декларирование привлечения инвестиций из-за рубежа, конкретные меры пока не ясны. Меры правительства по введению налоговых льгот не доходят до региональных администраций. В результате имеются примеры, когда бизнесменов заставляли платить налог на импорт и налог на добавленную стоимость, хотя изначально такой необходимости не было, что является причиной беспокойства относительно инвестиций.
- Процедуры получения и передачи различных разрешений и лицензий, включая лицензии на недропользование, очень запутаны и отнимают много времени. Между министерствами и ведомствами не существует единства в толковании и применении законов, горизонтальное взаимодействие налажено чрезвычайно плохо.
- В некоторых случаях получение различных разрешений (включая обновление визы для длительного пребывания и т. д.) занимает много времени. Надеемся на упрощение процесса выдачи разрешений и лицензий.
- Нестабильная система правоприменения в связи с частыми изменениями правил, о которых не знают ответственные лица.
- Внезапное изменение оговоренного времени встреч; различия в толковании и применении законов и правил в зависимости от ответственного; неналаженные горизонтальные связи между министерствами и ведомствами; банки не выполняют функцию долгосрочного кредитования; размытая ответственность – и прочие замечания.

◇ Беспокойство по поводу влияния Евразийского экономического союза, падающей цены на нефть и т.д., влияние международного положения

- Существуют опасения, что в результате режима жесткой финансовой экономии, вызванного падением цен на нефть, у некоторых проектов будет сокращен бюджет, масштабы, либо перенесены сроки исполнения.
- Ощущается беспокойство по поводу дальнейшего развития бизнеса в связи с большим количеством неясностей в правовой системе Казахстана (в особенности что касается толкования налоговых льгот для автомобильной промышленности, тенденций дальнейших изменений налоговой системы в связи с началом деятельности Евразийского экономического союза и т. д.).
- В связи с началом деятельности Евразийского экономического союза неизбежно большое влияние экономического положения стран, входящих в союз.
- В области бизнеса, связанного с ресурсами и энергией, наблюдается влияние России как конкурента. Важнейшей задачей при этом является обустройство логистической инфраструктуры в стране, которая не имеет выхода к морю.

◇ Прочее

- Авиапочта из Японии доставляется примерно 2 месяца. Экспресс-почты EMS нет. Курьерская доставка иногда занимает свыше недели из-за таможенного досмотра.
- Многие проблемы, которые были в Советском Союзе, продолжают существовать до сих пор. С другой стороны со времен СССР осталось немало положительных черт.
- В связи с преклонным возрастом президента существует опасность возникновения беспорядков, если он по состоянию здоровья не сможет далее выполнять свои обязанности.
- Примерно 2 года назад мы подвергались нападкам со стороны налоговой полиции и миграционной полиции.

8. Какие меры, по вашему мнению, были бы эффективными для развития бизнеса между двумя странами? (допускается выбор нескольких вариантов ответов)

	Кол-во ответов
Введение взаимных мер по смягчению визового режима	10 компаний
Применение специальных льгот для японских предприятий	9 компаний
Открытие прямых рейсов между двумя странами	9 компаний
Смягчение системы выдачи разрешений на работу в Казахстане иностранным гражданам	8 компаний
Активизация визитов должностных лиц правительства	4 компании
Прочее	2 компании

○ Конкретизируйте ответ «Прочее»

- Активизация связей в области образования, науки и культуры, и гуманитарных обменов.

※ Комментарий:

- ◇ В связи с высокой оценкой временных мер по введению льготного визового режима для японских граждан, наибольшее количество баллов набрало пожелание «Введение взаимных мер по смягчению визового режима».

Группа вопросов В: ответьте на перечисленные ниже вопросы о бизнесе, который ваша компания вела в Казахстане в прошлом

1. Содержание деятельности (допускается выбор нескольких вариантов ответов)

а. Прямые инвестиции	б. Экспорт из Японии	с. Импорт в Японию	д. Прочее
0	2	1	0

2. Период осуществления деятельности

- 2003 – 2007 г. (экспорт из Японии)
- 2010 – 2013 г. (экспорт из Японии)

3. Причины вывода или прекращения бизнеса

※ Комментарий:

- ◇ Прекращение экспорта во всех случаях было связано с завершением строительных работ. Деятельность в рамках импорта состояла в пробных поставках зерна. Как бы то ни было, приостановка деятельности в каждом случае не была связана с какими-то проблемами.

Группа вопросов С: ответьте на перечисленные ниже вопросы (для компаний, которые в настоящее время не ведут бизнес с Казахстаном и не имеют опыта ведения такого бизнеса в прошлом).

1. Каковы ваши планы относительно бизнеса в Казахстане?

	Кол-во ответов
а. Планируем начать бизнес в ближайшем будущем	1 компаний
б. Рассматриваем возможность начала бизнеса в будущем	3 компаний
с. Не намерены начинать бизнес в обозримой перспективе	1 компаний

→ в случае ответа (а) («планируем начать бизнес в ближайшем будущем») или (b) («Рассматриваем возможность начала бизнеса в будущем»), укажите содержание деятельности:

- Экспорт и сбыт электрогенераторного оборудования, станков и инструментов, строительных материалов и т. д.
- Бизнес, связанный с экологией, включая побочную продукцию, утилизацию отходов и т. д.

2. Какие сферы возможного бизнеса с Казахстаном вас интересуют? (допускается выбор нескольких вариантов ответов)

	Кол-во ответов
Химия и нефтехимия	2 компании
Транспорт, логистика	1 компания
Добыча и обработка каменного угля	1 компания
Производство электроэнергии (помимо добычи урана и атомной промышленности)	1 компания
Добыча урана и атомная промышленность	1 компания
Машины и оборудование помимо автомобилей и бытовой техники	1 компания
Строительный бизнес	1 компания

3. Какие меры, по вашему мнению, были бы эффективными для развития бизнеса между двумя странами? (допускается выбор нескольких вариантов ответов)

	Кол-во ответов
Применение специальных льгот для японских предприятий	3 компании
Открытие прямых рейсов между двумя странами	2 компании
Активизация визитов должностных лиц правительства	2 компании
Введение взаимных мер по смягчению визового режима	1 компания
Прочее	1 компания

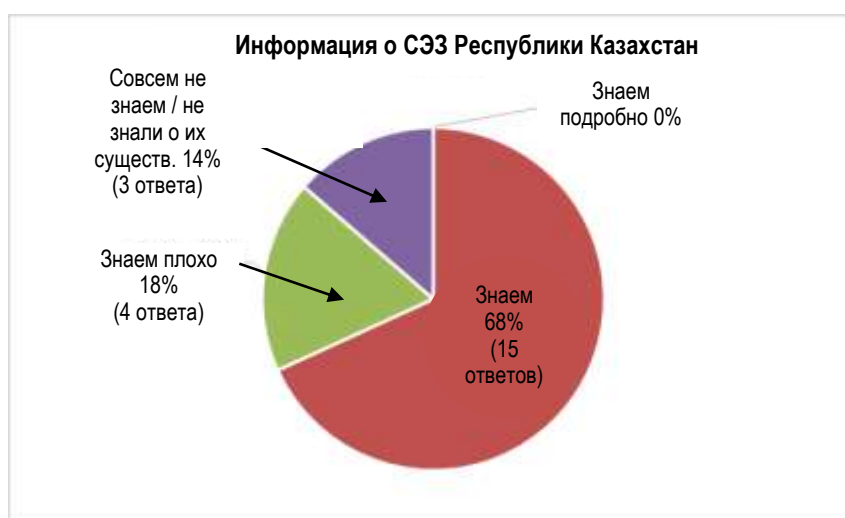
Конкретизируйте ответ «Прочее»

- Активизация направления миссий из представителей частных предприятий.

III. О специальных экономических зонах Казахстана

1. Что ваша компания знает о СЭЗ Казахстана?

а. Знаем подробно	б. Знаем	с. Знаем плохо	д. Совсем не знаем / не знали об их существовании
0	15	4	3



※ Прим.: 3 компании не дали ответа. Выше приведены пропорции ответов 23 компаний.

2. Испытывает ли ваша компания интерес к СЭЗ Казахстана?

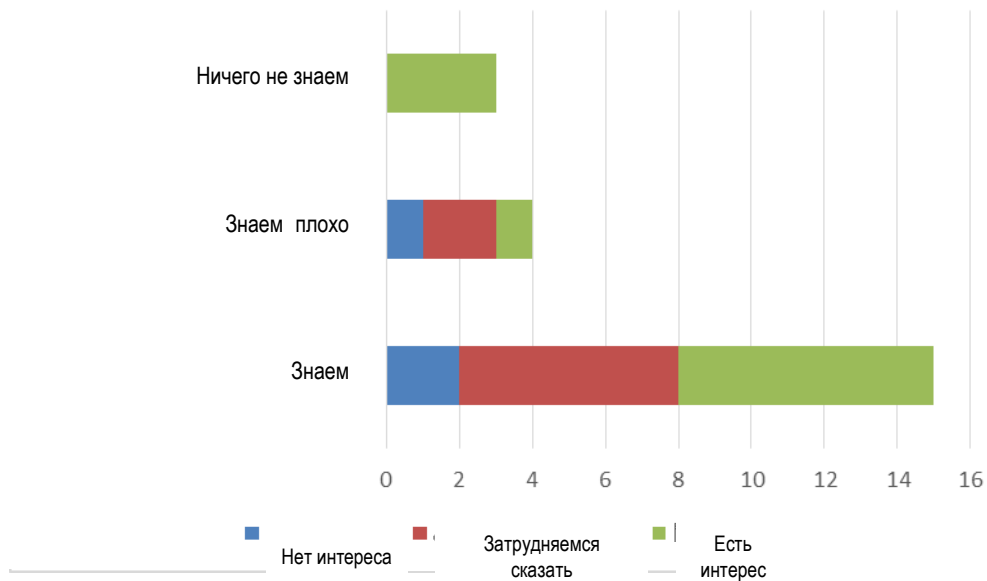
а. Да, испытывает	б. Нет, не испытывает	с. Затрудняемся сказать
11	3	8



※ Комментарий:

- ◇ Наблюдается следующее соотношение между ответами на вопросы 1 и 2. Половина компаний, которые «знают» о СЭЗ Казахстана, ответили, что они «не испытывают интереса» или «затрудняются сказать». При этом все компании, которые ответили «совсем не знаем», сказали, что они «испытывают интерес».
- ◇ Из этого можно сделать следующие выводы. Во-первых, возможно существуют и другие компании, которые «ничего не знают» о СЭЗ Казахстана, но могут интересоваться ими. Иными словами, распространение информации о СЭЗ безусловно имеет большое значение.
- ◇ Во-вторых, почти половина предприятий, которые в определенной степени владеют информацией о СЭЗ, сказали, что у них нет к этому интереса. Причины этого явления необходимо проанализировать.

Соотношение владения информацией и интереса к СЭЗ

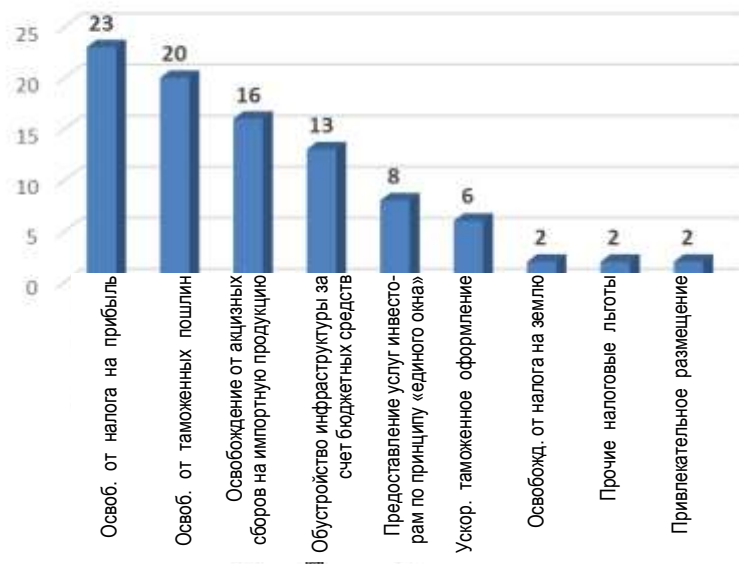


→ Компании, которые на предыдущий вопрос ответили (а) («Да, испытываем интерес»), просим ответить на вопросы ниже.

3. Выберите 3 пункта в рамках системы СЭЗ Казахстана в порядке очередности, которые вы можете оценить с точки зрения инвестора (1 место = 3 балла, 2 место = 2 балла, 3 место = 1 балл)

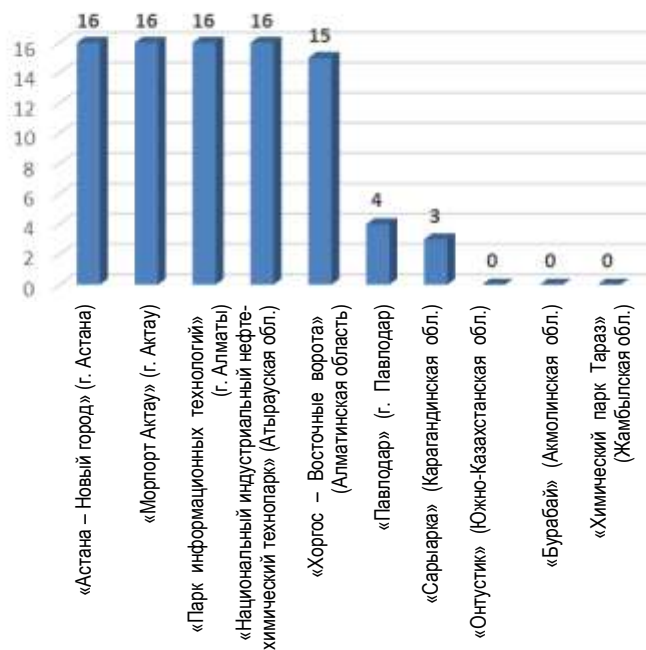
	Баллы
Освобождение от налога на прибыль	23
Освобождение от таможенных пошлин	20
Освобождение от акцизных сборов на импортную продукцию	16
Обустройство инфраструктуры за счет бюджетных средств	13
Предоставление услуг инвесторам по принципу «единого окна»	8
Ускоренное таможенное оформление	6
Освобождение от налога на землю	2
Прочие налоговые льготы	2
Привлекательное размещение	2
Прочее	0

Пункты, которые вы можете оценить с точки зрения инвестора в рамках системы СЭЗ Казахстана

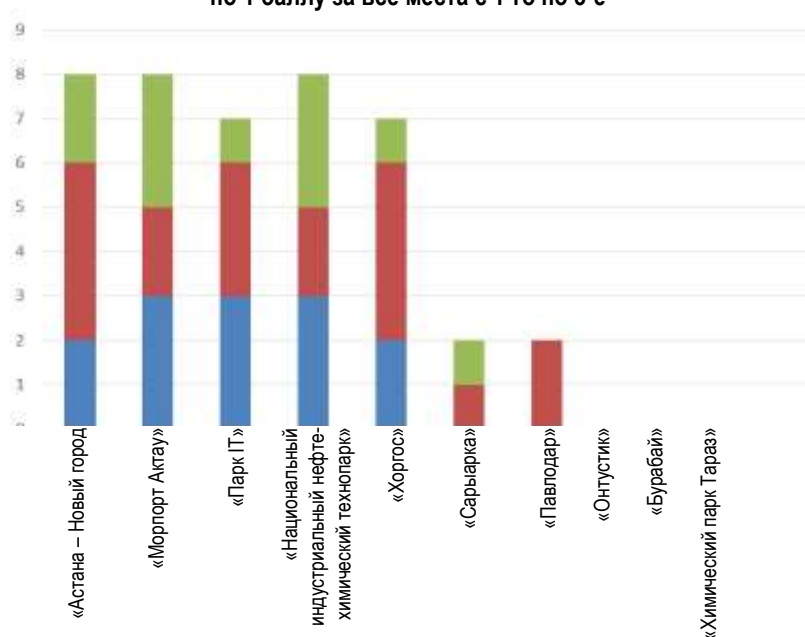


4. Выберите первые 3 СЭЗ из существующих в Казахстане, которые вы считаете наиболее привлекательными с точки зрения инвестора (1 место = 3 балла, 2 место = 2 балла, 3 место = 1 балл)

СЭЗ, которые вы считаете наиболее привлекательными



**Распределение привлекательных СЭЗ:
по 1 баллу за все места с 1-го по 3-е**



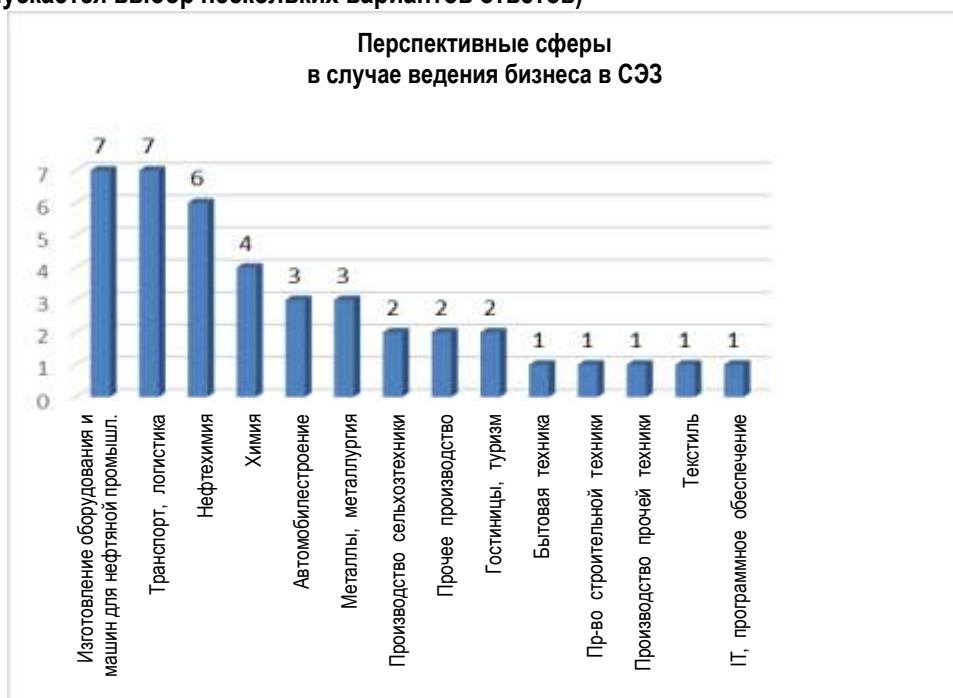
※ Комментарий:

- ◇ Если распределить СЭЗ с 1-го по 3-е место, или посчитать простую сумму баллов – результат останется неизменным: ① «Астана – Новый город», ② «Морпорт Актау», ③ «Парк информационных технологий» (Алматы), ④ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк» (Атырау), ⑤ «Хоргос». Все они набрали примерно одинаковое количество баллов. После них с большим отставанием идут 2 промышленные зоны: «Сарыарка» и «Павлодар». При этом вообще никакого интереса не проявлено к СЭЗ в южной части Казахстана: «Онтустик», «Химический парк Тараз» и туристическая СЭЗ «Бурабай».
- ◇ Все СЭЗ, которые набрали наибольшее количество баллов либо сравнительно удобны в транспортном отношении, либо сами по себе являются логистическими площадками.
- ◇ Три СЭЗ, к которым не проявлено никакого интереса, не входили в маршрут посещения 2-х миссий, организованных РОТОВО. Влияние этого фактора нельзя исключать, поскольку многие компании, участвовавшие в опросе, входили в состав этих миссий.

→ Укажите конкретные причины, которые определили ваш выбор.

- СЭЗ «Актау» имеет множество преимуществ с точки зрения логистики. Кроме того, (во время посещения – прим.) руководство этой СЭЗ провело презентацию на основе имеющегося опыта, что придало дополнительное чувство уверенности. Город Алматы является экономическим центром страны, поэтому выход в эту СЭЗ представляется вполне оправданным. Остальные СЭЗ мы не видели, поэтому комментировать не можем.
- СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота» расположена поблизости от Алматы и недалеко от развивающегося Китая. СЭЗ «Морпорт Актау» уже сумела привлечь множество иностранных предприятий. «Сарыарка» также имеет потенциал в связи с большим количеством местных туристов.

5. Выберите перспективные, по вашему мнению, сферы в случае ведения бизнеса в СЭЗ (допускается выбор нескольких вариантов ответов)



6. Какую роль должны играть управляющие компании СЭЗ?

◇ Посредническая функция для связей с центральным правительством и региональными администрациями.

- Желательно, чтобы управляющая компания в качестве связующего звена с правительством Казахстана следила за тем, чтобы все льготы применялись строго в соответствии с законодательством.
- Надеемся, что управляющие компании будут оказывать посильную помощь с целью улучшения взаимодействия между органами местного самоуправления и правительственными министерствами и ведомствами.
- Выполнение функций арбитра и консультанта, стоящего на стороне предприятий, работающих в СЭЗ, в случае возникновения проблем с правительством Казахстана, региональными администрациями, таможенной, налоговыми органами и прочими официальными структурами.
- Предоставление сетей инженерно-технического обеспечения, посредничество в найме рабочей силы, содействие в получении разрешений и лицензий, поддержка связей с правительством и органами местного самоуправления.

◇ Надзор за обоснованностью и надлежащим применением систем

- Доскональное применение существующих правил органами налогообложения, выдачи разрешений и лицензий и т. д.
- Желательно, чтобы важное внимание уделялось стабильности на основе уважения закона и последовательного исполнения единожды принятых решений.
- Инфраструктура, своевременное и эффективное формирование и надлежащее применение правовой системы.

- Обустройство общей инфраструктуры, содействие при обращении в правительство, таможенные и налоговые органы, модернизация условий жизни и работы, адаптация к потребностям японцев.

◇ Прочее

- Услуги по принципу «единого окна» (горизонтальная ось через вертикальные административные структуры).
- Раскрытие информации.

IV. Прочее

Напишите ваши мнения, впечатления или пожелания, связанные с вопросами настоящей анкеты.

◇ Пожелания к казахской стороне и указание проблемных моментов

- Надеемся на увеличение срока 15-дневного безвизового пребывания (в июле 2015 г.), а также на осуществление взаимных мер по смягчению визового режима.
- Правительство Казахстана с одной стороны поощряет развитие занятости и обучение местного населения за счет привлечения иностранных компаний, но с другой стороны вводит ограничения по выдаче разрешений на работу, усложняет систему выдачи разрешений и лицензий, а также допускает случаи неправомерного взимания налогов, то есть проводит политику, как будто нацеленную против иностранных и совместных предприятий. Из-за этого многие предприятия, которые, осознавая все риски, пришли в Казахстан, не остаются там надолго. Развитие промышленности и кадрового потенциала не проводятся в одночасье, для этого нужно время. Но, к сожалению, именно в Казахстане это время тянется дольше, чем можно предположить. Хотелось бы, чтобы правительственные структуры Казахстана поняли это и предприняли усилия по надлежащему разрешению имеющихся проблем.
- Совместные предприятия подвергаются незаконному дополнительному налогообложению. Трудно мириться с позицией налоговых органов, старающихся собрать все, что получится, пользуясь несовершенством и вольной трактовкой законодательства.
- Мы считаем необходимым отменить систему налогообложения нераспределенной прибыли в качестве предварительно уплачиваемого налога на репатриацию дохода, который будет взиматься в случае будущей выплаты дивидендов юридическими лицами или филиалами компаний. Помимо этого, проблемной представляется существующая система планируемого подоходного налога на совместные предприятия, рассчитываемого к тому же по наивысшей прибыли, показанной в прошлом.

◇ Прочее

- Для того, чтобы определить, насколько казахстанский рынок сбыта привлекателен для японских предприятий, а также просчитать перспективы размещения производств, прежде всего необходимо знать структуру населения Казахстана. Нужны обобщенные данные по инвестиционной среде, включая численность населения крупных городов, уровень доходов, спрос и предложение рабочей силы, стоимость рабочей силы, данные по системе общего образования, технического образования,

а также по научно-техническому потенциалу. Кроме того, необходима информация о транспортной инфраструктуре, связывающей города, о состоянии ИКТ-инфраструктуры и о доступе из-за границы.

- Участие в нынешней миссии в Казахстан дало хорошую возможность глубже понять эту страну. С другой стороны, похоже, что в Казахстане нет возможности получить информацию о японской продукции. С целью обеспечения возможностей для ведения бизнеса, необходимо при поддержке японского правительства прилагать усилия для популяризации японской продукции в Казахстане.
- Многие жители Казахстана с уважением относятся к Японии и высоко оценивают ее высокий технический уровень. Тем не менее, в последнее время молодежь предпочитает изучать китайский и корейский язык, а число изучающих японский сокращается, поскольку, даже выучив японский, работу найти трудно. На каждого студента, изучающего японский, приходится 3 человека, которые учат корейский, и 4 человека – китайский, то есть разница очень большая. Таким образом Япония постепенно исчезает из поля общественного интереса.