



## ПРИВЛЕЧЕНИЕ И ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТУРЕЦКИХ ИНВЕСТИЦИЙ НА КАЗАХСТАНСКОМ РЫНКЕ

Dr. UZUN ULVİ Yılmaz\*

Prof.Dr. BORASH MİRZALİYEV\*

### РЕЗЮМЕ

В статье исследованы проблемы привлечения и эффективное использование турецких инвестиций на казахстанском рынке. Обосновано привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций, в том числе турецких в экономику Казахстана является основой, одним из направлений взаимовыгодного экономического сотрудничества между братскими странами. С помощью турецких инвестиций можно реально улучшить деформированную производственную структуру экономики страны, создать новые высокотехнологические производства, модернизировать основные фонды и технически перевооружить многие предприятия, подготовить специалистов и рабочих, внедрить передовые достижения менеджмента и маркетинга, наполнить внутренний рынок качественными товарами отечественного производства с одновременным увеличением объемов экспорта в зарубежные страны.

**Кілт сөздер:** инвестиции, Казахстанский рынок, эффективное использование

### KAZAK PAZARINA TÜRK YATIRIMLARI ÇEKME SORUNLARI VE VERİMLİ KULLANIMI

#### ÖZ

Makalede Kazak pazarına Türk yatırımları çekme sorunları ve verimli kullanımı incelenmiştir. İki kardeş ülke arasındaki karşılıklı yararlı ekonomik işbirliği yönlerinden biri olarak Kazakistan ekonomisine Türk katılımı de dahil olmak üzere yabancı yatırımların etkin kullanımı kanıtlanmıştır. Türk yatırımları sayesinde ülke ekonomisinin deforme sanayi yapısını iyileştirme, yeni yüksek teknoloji üretimini oluşturma, asıl fonları modernize etme, birçok işletmelerin teknik sabit varlıklarını yenileme, profesyonel uzmanları hazırlama, işletme ve pazarlamanın üstün bulgularını kullanma, iç pazarı kaliteli yerli ürünlerle doldurarak yabancı ülkelere ihracatı yükseltme imkanı sağlanabilir.

**Anahtar Kelimeler:** yatırım, Kazak pazarı, verimli kullanım.

---

\*Ahmet Yesevi Uluslararası Türk-Kazak Üniversitesi, Ekonomi Bölümü,  
a.aitmanbetova@mail.ru

\* A.Yesevi Uluslararası Türk-Kazak Üniversitesi, Sosyal Bilimler Fakültesi

В сложившихся условиях для обеспечения структурных преобразований экономики на основе программы действий правительства Республики Казахстан по углублению реформ и в условиях ограниченности внутренних источников финансирования исключительно важное значение приобретает привлечение иностранного капитала в экономику страны.

Привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций в экономику Республики Казахстан является основой, одним из направлений взаимовыгодного экономического сотрудничества странами. С помощью иностранных инвестиций можно реально улучшить деформированную производственную структуру экономики Казахстана, создать новые высокотехнологические производства, модернизировать основные фонды и технически перевооружить многие предприятия, подготовить специалистов и рабочих, внедрить передовые достижения менеджмента, маркетинга и ноу-хау, наполнить внутренний рынок качественными товарами отечественного производства с одновременным увеличением объемов экспорта в зарубежные страны.

Президент Республики Казахстан Н.А.Назарбаев 18 января 2014 г. в своем послании народу Казахстана «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» отметил: «Привлечение зарубежных инвестиций надо всецело использовать для трансферта в нашу страну знаний и новых технологий. Необходимо создавать совместно с иностранными компаниями проектные и инжиниринговые центры. Нам следует призвать ведущие транснациональные компании, которые работают на крупнейших нефтегазовых и горно-металлургических объектах, чтобы они создавали здесь производства для обеспечения собственных нужд и сервиса» (Nazarbayev 2014).

Определив свою нишу на мировом рынке, Казахстан ставит своей целью направление потоков прямых иностранных инвестиций в те сферы, где эффект от их применения будет наибольшим, в те сектора, которые имеют хорошие сбытовые перспективы, но рыночная доля которых мала вследствие засилья импорта. Инвестиции идут в основном в сырьевые отрасли, поскольку уровень доходности по ним составляет не менее 50%.

Одной из основных задач в рамках программы индустриализации Казахстана является создание условий для привлечения прямых иностранных инвестиций в несырьевые сектора экономики.

Казахстан намерен не просто привлекать иностранные инвестиции, а с условием передачи опыта и технологий. Трансферт технологий из-за рубежа является самым быстрым и эффективным методом создания производств, поэтому для нашей страны полезен опыт иностранных государств, в том числе и Турции.

Экс-президент Турецкой Республики Абдулла Гюль в своем интервью еженедельнику «МК в Казахстане» заявил следующее: «Общий объем наших инвестиций в Казахстане, занимающем первые строчки в списке стран по объему инвестирования нашими предпринимателями, составляет около 2 млрд.

долларов и осуществляется в таких секторах, как нефтяная, продовольственная, химико-фармацевтическая сфера, строительство, гостиничное и банковское дело» ([www.zakon.kz](http://www.zakon.kz) 2015).

На наш взгляд, Турецкая Республика рассматривает Казахстан не просто как страну, которую населяют 17 млн. человек, а турецкий бизнес рассматривает на Казахстан с перспективой - как точку для вхождения в страны Евразийского экономического Союза с общим рынком 170 млн. населения. Кроме того, рядом другие страны Центральной Азии, рядом есть большой рынок Китая. Поэтому открытие ворот на рынок стран ЕврАзЭС с учетом ближайших соседей Казахстана порядка до 500 млн. человек.

Удельный вес турецких инвестиций в Казахстане, занимающих третье место среди иностранных инвесторов, составляет 6,6%. Поэтому при распределении прямых иностранных инвестиций следует иметь в виду комплексность развития отраслей. Казахстану необходимо продвигаться по пути формирования кластерных структур, которые широко представлены в передовых экономиках, что предполагает выделение комплексов взаимосвязанных производств ([www.tsw.kz](http://www.tsw.kz), 2015).

Одна из ведущих компаний в горно-металлургическом секторе Турции КЕТМАК заинтересована в тесном сотрудничестве и в открытии завода на территории Казахстана по производству оборудования для переработки и утилизации горно-металлургических стоков.

Речь идет о новом совместном проекте в одном из промышленных регионов Казахстана: Акмолинской, Алматинской, Восточно-Казахстанской, Жамбылской и Карагандинской областях. Последняя оказалась наиболее рассматриваемой. Во-первых, Карагандинская область самая крупная по территории и промышленному потенциалу, богатая минералами и сырьём, кроме того там проживает десятая часть всего населения Казахстана. Во-вторых, именно оттуда поступило 5 предложений от предпринимателей для реализации совместного проекта.

Главным объектом исследования могут стать возможность привлечения турецких инвестиций в производство оборудования для переработки и утилизации горно-металлургических стоков, а так же выпуска универсальной системы и оборудования для очистки промышленных стоков, очистка питьевой воды, очистка воды на технические нужды, переработка строительных химикалий.

Компания «Борусан Макина Казахстан» образованная турецким холдингом Bogusan является крупным конгломератом, чей бизнес представлен в различных отраслях промышленности целого ряда стран. Компания ведет операции на Ближнем Востоке, в Европе, СНГ и странах Центральной Азии.

Компания «Борусан Макина Казахстан» представляет технику и оборудование ведущего мирового производителя – компании Caterpillar. Она

работает в горно-металлургическом комплексе, нефтегазовой отрасли и в строительстве, которые нуждаются в оборудовании компании, чтобы повысить производительность и прибыльность своего бизнеса. Но главная наша задача – это даже не столько продажи, сколько качественное и своевременное обслуживание техники, которое обеспечивает ее бесперебойную работу. Численность работников в периоды основания и освоения составила от 5 до 850 человек.

Компания «Борусан Макина Казахстан» занимает более чем 50% рынка спецтехники в горнодобывающей промышленности, около 60% на рынке генераторов для нефтегазовой сферы, что очень важно для Казахстана, а также порядка 30% в сегменте экскаваторов для строительной отрасли. Это очень высокие показатели даже по мировым меркам. И главная причина такого успеха заключается в том, что компания активно инвестирует в развитие своего бизнеса в Казахстане. Компания построила Центр восстановления компонентов (CRC) в Караганде, который занимает площадь в 50 тыс.м<sup>2</sup>, в том числе 15 тыс. м<sup>2</sup> крытых помещений. Сегодня в нем трудится 280 сотрудников. В мире есть только 4–5 центров такого масштаба. Компания Caterpillar регулярно проводит мониторинг аналогичных центров, и после тестирования проект компании получил высшую оценку качества – «пять звезд». Более того, 4 производственных процесса карагандинского CRC признаны в качестве эталонных и рекомендуются CAT к применению для 185 дилеров этой компании по всему миру.

Важным достижением мы считаем и получение сертификации по стандарту промышленной безопасности OHSAS. Все это еще больше укрепляет лидерство компании, делает поставщиком номер один для казахстанских клиентов.

Как известно, 2014 год оказался довольно жестким с точки зрения условий для бизнеса. Сказалась девальвация тенге, а также внешняя нестабильность в регионе. Однако компания не сильно выбилась из плана продаж – в основном благодаря поставкам техники и оборудования для проектов «Бозшаколь» и «Актогай» корпорации «Казахмыс».

Следует отметить, что компания даже в условиях кризисных явлений, продолжает расширять Центр восстановления компонентов в Караганде, планирует открывать новые филиалы. В этом году мы наняли более 100 новых сотрудников. Только на обучение персонала ежегодно выделяется свыше 1 млн.долл.

Группу Borusan в целом отличает большой фокус на инновации и, конечно, «Борусан Макина Казахстан» не исключение. Достаточно сказать, что компания уже трижды становилась победителем в конкурсе Американской торговой палаты «Лучшие инновационные достижения». Показательный проект в этой сфере – CRC on Web. Благодаря этой инициативе клиенты, где бы они ни находились, могут в режиме on-line отслеживать процесс обслуживания их техники и оборудования в Центре восстановления компонентов. Это также бесценный

инструмент для контроля внутренних процессов компании в реальных условиях с целью дальнейшего улучшения работы CRC и повышения уровня обслуживания наших клиентов.

Другой пример – оснащение поставляемой техники специальным оборудованием, которое позволяет клиенту с помощью спутниковой связи осуществлять мониторинг работы узлов и компонентов, расхода топлива и масел, фиксировать причины возникновения поломок, а иногда и удаленно устранять их. На сегодняшний день в Казахстане работает уже более 300 машин, оснащенных этой инновационной системой.

В целом активное использование GPS и интернета позволяет повышать уровень сервисного обслуживания, облегчая работу клиентов. Для этого у компании есть отдельный департамент, который занимается разработкой и внедрением инновационных решений, опираясь на идеи сервисных инженеров и потребителей, а также лучшую мировую практику.

Одним из главных достижений компаний запуск программы сертифицированного восстановления машин (CCR), которая позволяет восстанавливать старое и изношенное оборудование до состояния нового. Причем на это порой уходит меньше времени по сравнению с тем, которое требуется для заказа новой техники. Коммерческое преимущество программ также очевидно: стоимость CCR не превышает 70% от цены новой машины. Это уникальная услуга не только для Казахстана и СНГ, но и мирового рынка.

Казахстанско-турецкая группа Teksan – пример успешной трансформации торговой компании в производственное предприятие. Начав с импорта электроосветительной продукции, сегодня она является полноценным отечественным производителем.

Компания Teksan была создана в 2000 году в Турции и изначально была ориентирована на работу в сегменте осветительного оборудования. Свою деятельность на рынке Казахстана начали в 2004 году как обычная торговая компания. Первым в Казахстане открыли филиал в Алматы, со временем продукция компании появилась во всех регионах страны. Сегодня эксклюзивные дистрибьюторские центры работают в 12 городах страны.

Компания всегда хотела, чтобы клиенты могли в одном месте купить все, что связано с электротоварами и освещением, причем высокого качества и по приемлемой цене. Сейчас она реализует около 7500 наименований свето- и электротехнической продукции, начиная с источников света для внутреннего и наружного освещения и заканчивая кабельной и электрощитовой продукцией. Это делает компаний ведущим по ассортименту в Казахстане, что и является главным преимуществом на рынке.

Вместе с тем, накопив опыт в качестве торговой компании, компания убедилась в необходимости создания производства в Казахстане. Это повышает возможности, сокращает сроки поставки продукции клиентам и ее себестоимость.

В той же Турции производственные издержки гораздо выше, чем в Казахстане. При этом местный производитель может быстрее реагировать на изменения потребностей рынка.

В этой связи в 2012 году в поселке Касымбек, в Жамбылском районе Алматинской области компания открыл завод Teksan Kazakhstan Invest общей площадью 13 тыс. м<sup>2</sup>. Причем при создании местного производства владелец бизнеса вложил 100% собственных инвестиций, не прибегая к займам.

Компания понимает, что результаты инвестиций будут ощущаться не сразу, тем не менее в итоге выиграет не тот, кто перепродает, а тот, кто производит. Тем более что по качеству продукция компании не только не уступает китайской, турецкой или российской, но гораздо лучше.

Производство начали с самых востребованных позиций: на сегодняшний день компания выпускает около 150 видов продукции общим объемом около 150 тыс. единиц в месяц. Вся продукция имеет сертификаты соответствия для серийного производства и соответствует стандартам качества РК. Также в 2013 году компания получила сертификат отечественного производителя СТ-KZ.

Система контроля качества предусматривает жесткий контроль на каждом этапе производства, поэтому компания может участвовать в проектах любых масштабов.

Сложность производства в Казахстане заключается именно в том, что производитель должен все делать сам. В других странах существует развитая сеть специализированных предприятий. Так, например, сначала компания столкнулась с большой проблемой – процесс производства приходилось останавливать, потому что не могли ремонтировать пресс-формы. К сожалению, в Казахстане нет подобного сервиса, и приходилось делать заказы в других странах. Вообще, это больной вопрос для многих производств. Поэтому в 2013 году компания решила открыть свой инструментальный цех Teksan Mold, где теперь делает и осуществляет ремонт пресс-форм и штампов.

С одной стороны, это создает дополнительные сложности, с другой – открывает новые возможности. С этого года в компании стали развивать Teksan Mold как отдельное стратегическое направление, предоставляя другим предприятиям и производителям услуги инструментального производства, которые включают проектирование, моделирование, изготовление, термообработку (азотирование), испытание пресс-форм, вырубных штампов, штампов объемной гибки, выдувных форм, форм для легкоплавких сплавов и так далее. Высокое качество продукции достигается благодаря новейшему современному оборудованию, качественному сырью и высококвалифицированным специалистам. Сроки изготовления пресс-формы, от проектирования до производства, зависят от сложности деталей и конструкции, и могут составлять от 2 недель до 3 месяцев. Кроме того компания предоставляет гарантию на произведенную продукцию, а также осуществляет гарантийное и пост гарантийное обслуживание и ремонт.

Второй момент – это высокие расходы на сырье и комплектующие, которые зачастую приходится ввозить из-за рубежа. Транспортные расходы увеличивают себестоимость продукции.

На наш взгляд, льготы по налогам, таможенным пошлинам и НДС для производственных компаний сделали бы местную продукцию более конкурентоспособной.

Третий момент - Поселок Касымбек в качестве места дислокации завода по ряду объективных причин является рациональным: он находится недалеко от Алматы и магистральных трасс, имеет всю необходимую инфраструктуру – природный газ, водоснабжение, электрическую подстанцию. И самое главное – кадровый потенциал. Сейчас на заводе работают более 200 человек, повысилось благосостояние местного населения. Оплата за труд производится вовремя, предоставляется трехразовое питание за счет компании, общежитие для приезжих.

Помимо контроля каждого этапа производства, светотехническая лаборатория компании делает расчеты освещенности всей продукции. Вся светотехническая продукция проходит замеры по освещенности в программе Dialux. Ее производитель – известная во всем мире, одноименная немецкая компания.

Следует отметить, что ассортимент продукции постоянно увеличивается, внедряются новые технологии. Завод стал своего рода экспериментальной площадкой. Компания начала выпускать светодиодные светильники для внутреннего освещения, рассматривается возможности производства светодиодной продукции для наружного освещения, металлической мебели, электрощитового оборудования. Отдельное направление – термопласт-автоматы. Как отдельное направление развивается и производство кабельных каналов. Однако основным приоритетом остается все-таки освещение.

Компания уже принимает участие в программе перехода электрического освещения Алматы на энергосберегающие системы. Имеется два бренда - светодиодных ламп: «Технолайт LED» и «Ecolite LED». Это наиболее перспективное направление, ведь если с энергосберегающими лампами возникает проблема утилизации, то со светодиодной продукцией ее нет. Последующие годы большая часть продукции будет оснащаться светодиодными источниками света. Это большой плюс как для покупателей, так и страны в целом.

С самого начала наша компания ориентировалась на Центральноазиатский рынок и Казахстан, потому что именно этот регион наиболее перспективен с точки зрения экономического роста и инвестиций. Компания рассчитывает на расширение рынка с созданием ЕАЭС.

В 2014 году в состав членов Совета иностранных инвесторов при Президенте РК вошел турецкий холдинг «Анадолу Груп».

Холдинг «Анадолу Групп» (Anadolu Grubu) был основан Языджи (Yazıcı) и Озилхан (Özilhan) в 1950 году в Турции. Сегодня Группа, которая объединяет 80 компаний, 61 производственный объект и около 29 тыс. сотрудников, работает в 18 странах мира – от Атлантики до Тихого океана. Основные направления бизнеса включают производство пива и безалкогольных напитков, автомобилестроение, розничную торговлю и финансовый сектор.

Одной из главных компаний в составе Группы является «Анадолу Эфес», которая занимается производством пива, а также разливает безалкогольные напитки. Географический охват присутствия этой компании достаточно широк: Турция, Россия, страны СНГ, Европа, Центральная Азия и Ближний Восток. Свою производственную и торговую деятельность «Анадолу Эфес» начала в 1969 году, имея всего два пивных завода, а уже в 80-х годах прошлого века стала лидером на турецком рынке. В том же десятилетии компания начала активно наращивать экспорт на зарубежные рынки, а в 90-х «Анадолу Эфес» приняла решение об инвестировании за пределами Турции. В качестве приоритета были определены страны, близкие по культуре и географически. Целью компании стал «рост на обширном пространстве от Адриатики до Тихого океана».

На основе этой амбициозной целью, свои первые инвестиции «Анадолу Эфес» вложила в 1996 году в город горняков Караганду. Для управления зарубежными операциями в 1998 году в Нидерландах была создана специальная компания Efes Breweries International (EBI). Вслед за Казахстаном в 1999 году были осуществлены капиталовложения в России, а в 2003 году компания впервые инвестировала в Молдову и Сербию, а также открыла новые заводы в РФ и Казахстане (Алматы). В том же году продажи «Анадолу Эфес» на зарубежных рынках превысили половину общего объема продаж компании.

Сегодня компания «Эфес Казахстан», штат которой насчитывает около 1000 сотрудников, имеет два пивоваренных завода в Караганде и Алматы. На церемонии открытия последнего из них, которая состоялась в 2003 году, любезно присутствовал Президент РК Нурсултан Назарбаев. Всего за несколько лет, прошедших со времени прихода в республику в 1997 году, «Эфес Казахстан» удалось стать лидером местного рынка, увеличив свою долю с 8% до 60%. Сейчас эта компания – самый крупный налогоплательщик в алкогольной отрасли, ежегодно выплачивающий более 7 млрд. тенге в виде налогов и других обязательных платежей в бюджет.

В 2006 году EBI приобрела седьмого крупнейшего российского производителя пива – пивоваренный завод «Красный Восток» в Казани, а два года спустя – ведущую пивную компанию Грузии «Ломиси». Неуклонный рост привел к стадии заключения стратегических альянсов: в 2012 году «Анадолу Эфес» выступила в качестве стратегического партнера второго по величине в мире производителя пива – компании САБМиллер (SABMiller). В результате «Анадолу Эфес» стала владельцем еще 3 пивоваренных заводов в России и 1 в Украине, а также укрепила свою сеть продаж и дистрибуции в регионе.



Сегодня на зарубежные продажи «Анадолу Эфес» приходится три четверти ее общего оборота (в литрах пива). Имея 15 пивоваренных и 7 солодовенных заводов, а также 1 технологический комплекс по переработке хмеля в 6 странах, «Анадолу Эфес» является пятым крупнейшим производителем пива в Европе и десятым во всем мире.

В состав «Анадолу Эфес» также входит подразделение по производству и продажам безалкогольных напитков в Турции и за рубежом – «Кока-Кола Ичечек» (ККИ, Coca-Cola İçecek), в котором компании принадлежит 50,3% акций. Являясь шестым по величине предприятием в системе Coca-Cola с точки зрения объема продаж и производства, занимается ККИ выпуском и дистрибуцией газированных и столовых напитков компании Coca-Cola в Турции, Пакистане, Казахстане, Азербайджане, Кыргызстане, Туркменистане, Иордании, Ираке, Сирии и Таджикистане. Свою деятельность в этой сфере ККИ начала в 1993 году в Казахстане, Кыргызстане и Азербайджане. Сегодня штат «Кока-Кола Ичечек» насчитывает 11 тыс. сотрудников, компания имеет 23 завода и предлагает широкий ассортимент напитков для 370 млн потребителей. Крупнейшими зарубежными рынками для ККИ являются Казахстан и Пакистан. В дополнение к газированным напиткам ассортимент продукции включает сок, воду, спортивные и энергетические напитки, чай и айс-ти.

Казахстанское подразделение ККИ – «Кока-Кола Алматы Боттлерс» – производит газированные и другие напитки на своем заводе, где работает 700 сотрудников. Общий объем инвестиций, вложенных с начала деятельности компании в Казахстане, уже составил 220 млн.долл. Кроме того, в настоящее время ККИ строит новый завод в Астане, благодаря чему к 2020 году сумма капиталовложений вырастет до 420 млн.долл.

В автомобильном секторе «Анадолу Групп» успешно развивает партнерские отношения и совместные предприятия с такими брендами, как Isuzu, KIA, Geely, Lombardhini, LS Tractors, Landini, Solis, Gallignani, Honda Power Products, Hitachi и Cooper Tires.

Начиная с 2005 года, благодаря заключению договора с McDonald's, присутствовавшей в секторе ресторанов быстрого питания Турции в течение последних 27 лет, «Анадолу Групп» получила статус лицензированной компании этой сети на турецком рынке. Кроме того, Группа работает с такими брендами, как Komili, Kirlangiç и Sezai Ömer Madra, – в секторе оливкового масла, с Faber-Castell, Adel и Atlas – в сегменте канцелярских товаров, Anadolu Bilişim Hizmetleri – в отрасли информатизации и «Эфес Тур» – в области туризма. В финансовом секторе Группа действует через A-bank, Ayatırım и A-lease. Она также продолжает наращивать инвестиции в энергетическую отрасль, которая в будущем должна превратиться в одно из ключевых направлений деятельности «Анадолу Групп». В агропромышленном секторе Группа представлена через Anadolu Etap, которая сегодня имеет в своем активе 1 млн фруктовых деревьев, а в течение 3 лет должна довести этот показатель до 2,5 млн. Благодаря вновь созданной

компании Anadolu Gayrimenkul, Группа также становится важным игроком в секторе недвижимости.

И конечно же, «Анадолу Груп» уделяет большое внимание корпоративной социальной ответственности, внося свой вклад в развитие общества и поддержку здорового образа жизни через Anadolu Foundation, медицинский центр здоровья Anadolu и спортивный клуб Anadolu Efes.

Rixos Group – турецкая группа, крупный оператор сети отелей “Rixos” как в Турции, так и за рубежом. В Казахстане “Rixos Group” владеет отелями в Астане, Алматы, и намерен далее развивать в стране сеть отелей под одноименным брендом.

Turkcell Group – турецкая телекоммуникационная группа, осуществляющая развитие мобильной связи в Турции и за рубежом. В Казахстане “TurkCell” совместно со скандинавской TeliaSonera через Fintur Holdings контролирует крупного оператора мобильной связи, имеющего покрытие во всех регионах страны.

Yildirim Group – крупная турецкая диверсифицированная промышленная группа, осуществляющая деятельность в десяти отраслях экономики в Турции и других странах мира. Группа является крупнейшим в мире производителем твердой крупнокусковой хромовой руды, а также вторым по величине производителем высокоуглеродистого феррохрома.

Партнерство Казахстанской фондовой биржи со Стамбульской биржей (BIST, Турция) откроет для республики перспективы развития инвестиционных проектов в условиях исламского финансирования.

Следует отметить, что Казахстанская фондовая биржа (KASE) с BIST связывают многолетние дружеские партнерские отношения. В 2011 году между двумя биржами был подписан меморандум о сотрудничестве. По мнению специалистов, турецкая биржа в настоящее время является одной из самых быстро развивающихся фондовых бирж не только Азии, но и в мире. Это стало возможным благодаря ее динамичной и эффективной стратегии развития, направленной на становление Стамбула в качестве регионального финансового центра.

KASE очень выгодно партнерство с таким игроком. Особенно учитывая перспективы развития исламского финансирования, которое сейчас как раз в числе приоритетов BIST. Кроме того, турецкая биржа уже интегрирована в американский фондовый рынок и имеет выход на Европу, так что в этом плане у KASE тоже появятся новые возможности, не говоря уже о бесценном опыте и мощных биржевых технологиях.

Между тем, подписанное в Стамбуле в 2014 году рамочное соглашение о стратегическом сотрудничестве KASE с BIST подразумевает долгосрочное партнерство, в том числе посредством взаимного приобретения акций. Пока сложно точно сказать, какие конкретно акции, поскольку процесс интеграции – в самом начале. Но в ходе совместной работы BIST отметили большой интерес к

Казахстану и возможности выхода на казахстанский фондовый рынок со стороны турецкого финансового сообщества.

При этом турецкие инвесторы, в первую очередь, интересуются горнодобывающей отраслью. Поэтому в ближайшее время нужно акцентировать работу в направлении привлечения компаний именно этого сектора и изучению возможности представить им привлекательные условия для выхода на KASE.

Таким образом, на перспективу следует привести на инвестиционную площадку турецкие и другие зарубежные компании, которые будут сегодня наиболее соответствовать спросу со стороны участников казахстанского рынка. И тогда, в процессе интеграции можно будет думать о доступности этих инструментов и на казахстанской, и на турецкой площадках в рамках интеграции.

## LITERATURA

NAZARBAYEV N.A., (2014), “Kazakstanskii put – 2050: Edinaya cel, ediniye interesi, edinoe budushee”, Kazakistan halkına seslenişi, Astana..

www.tsw.kz, (2015), Udelnii ves Tureckih investicii, <http://tsw.kz/vendingovyi-biznes/udelnii-ves-tureckix-investicii.html>

www.zakon.kz, (2015), “Prezident Turcii nazbal Nazarbayeva aksakalom Türkskogo mira” <http://www.zakon.kz/4462925-prezident-turcii-nazval-nazarbaeva.html>