

САБДЕН Оразалы

**ЭКОНОМИКА
ИЗБРАННЫЕ ТРУДЫ**

**ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ КАЗАХСТАНА:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**XIII
ТОМ**

**Алматы
2011**

УДК 338(574)
ББК 65.9 (5Каз)
С12

Сабден О. ЭКОНОМИКА: Избранные труды. – Алматы, ИЭ КН МОН РК, 2011.

ISBN 978-601-215-031-5

Рецензенты:

академик НАН РК, доктор экономических наук, профессор **Г.А. Калиев**,
доктор экономических наук, профессор **С. С. Еспаев**

Т. XIII: Финансово-кредитное регулирование деятельности промышленных предприятий Казахстана: проблемы и перспективы / Сабден О. С., Омарова К. Ж. – 312 с.

ISBN 978-601-215-044-5

В силу экономической, социальной и политической значимости промышленных предприятий для страны ключевым является вопрос их обеспеченности финансово-кредитными ресурсами. Авторами книги предлагается финансово-кредитный механизм развития предприятий недобывающих отраслей, реализация которого позволит увеличить приток денежных ресурсов в реальный сектор экономики на взаимовыгодных условиях.

Рассчитана на широкий круг читателей – государственных чиновников, предпринимателей, преподавателей, студентов, научных работников.

УДК 338(574)
ББК 65.9 (5Каз)

ISBN 978-601-215-044-5(т.13)
ISBN 978-601-215-031-5

© Сабден О. С, Омарова К. Ж., 2011
© Институт экономики КН МОН РК, 2011

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА И ТУРЦИИ	10
1.1. Сегментирование реального сектора экономики Казахстана по степени потенциальной конкурентоспособности	10
Качественная структура инвестиций в реальный	26
1.2. сектор экономики Казахстана	
1.3. Проблемы и перспективы развития промышленности Турции	39
Выводы и предложения	46
ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	51
2.1. Роль и значение финансовых инструментов в развитии экономики	51
2.2. Проблемы и перспективы использования грантов	66
2.3. Применение займов в Казахстане и за рубежом	70
2.4. Роль вкладов в уставный капитал и дивидендной политики компаний в осуществлении политики государственной поддержки	75
2.5. Покупка акций компаний как альтернативный финансовый инструмент государственной поддержки реального сектора экономики	79
2.6. Применение в Республике Казахстан финансовых инструментов как проводников государственной поддержки предприятиям реального сектора	81
2.7. Перспективы государственной поддержки реального сектора экономики Казахстана	96
Выводы и предложения	103

ГЛАВА 3. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КАЗАХСТАНЕ И ТУРЦИИ	105
3.1. Сравнительная характеристика схемы и принципов налогообложения предприятий в Казахстане и Тур- ции	105
3.1.1. Схема изъятия индивидуального подоходного налога..	113
3.1.2. Специфика взимания налогов с юридических и физи- ческих лиц	115
3.1.3. Налогообложение международных операций	117
3.1.4. Механизм взимания налогов	118
3.2. Система льготного налогообложения	119
3.3. Опыт налогообложения малых предприятий в стра- нах Центральной и Восточной Европы	132
Выводы и предложения	139
ГЛАВА 4. СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ КАК ОСНОВА ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ КРЕДИТНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	141
4.1. Обоснование необходимости государственного гаран- тирования кредитных рисков в РК	141
4.2. Ресурсная база и механизм действия фонда государс- твенного страхования кредитных рисков банков	149
Выводы и предложения	159
ГЛАВА 5. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТО- ВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕК- ТОРА ЭКОНОМИКИ	162
5.1. Особенности кредитования воспроизводственного сектора в плановой экономике	162
5.2. Краткосрочное кредитование малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан	167

5.2.1.	Анализ динамики объемов кредитования малого и среднего бизнеса	167
5.2.2.	Программы кредитования малого и среднего бизнеса международными финансовыми организациями	174
5.2.3	Меры по стимулированию развития малого бизнеса в Казахстане	182
5.3.	Тенденции и перспективы кредитования реального сектора экономики банками второго уровня	187
5.3.1.	Анализ динамики объемов ресурсной базы банков второго уровня	187
5.3.2.	Перспективы средне- и долгосрочного кредитования предприятий реального сектора экономики	196
5.3.3.	Методы оценки долгосрочных инвестиционных проектов (на примере США)	202
5.4.1.	Преимущества и недостатки системы оценок NPV	203
5.4.2.	Отличительные особенности системы оценок IRR и PI	206
5.4.3.	Сравнительная характеристика различных систем оценок эффективности долгосрочных инвестиционных вложений	208
	Выводы и предложения	211
ГЛАВА 6.	СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП В КАЗАХСТАНЕ	214
6.1.	Механизм проектного финансирования: зарубежный опыт	214
6.1.1.	Сущность и значение проектного финансирования для консолидации промышленного и финансового капиталов	214
6.1.2.	Перспективы развития проектного финансирования	223
6.2.	Перспективы развития финансово-промышленных групп в Казахстане	228

6.2.1.	Цели и задачи деятельности финансово-промышленных групп	228
6.2.2.	Организационные формы финансово-промышленных групп	231
6.2.3.	Стимулы для осуществления деятельности в рамках финансово-промышленной группы	234
6.2.4.	Проблемы функционирования финансово-промышленных групп и пути их решения	236
6.2.5.	Особенности становления и развития финансово-промышленных групп в Казахстане	240
6.2.6.	Роль транснациональных финансово-промышленных групп в условиях глобализации	245
6.2.7.	Зарубежный опыт функционирования финансово-промышленных групп и ассоциаций	245
6.2.8.	Современное состояние и перспективы экономического сотрудничества Казахстана и Турции	254
	Выводы и предложения	268
ГЛАВА 7. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ		272
7.1.	Роль банков развития в кредитовании реального сектора экономики	272
7.2.	Зарубежный опыт функционирования государственных банков развития	277
7.3.	Перспективы развития инвестиционных банков и других небанковских финансово-кредитных учреждений	279
	Выводы и предложения	288
ЗАКЛЮЧЕНИЕ		289
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ		298
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ		306

ВВЕДЕНИЕ

В основе благосостояния общества лежит состояние предприятий сферы материального воспроизводства или реального сектора экономики. Во-первых, именно предприятия создают основную долю валового национального продукта, динамика которого является показателем экономического роста. Во-вторых, стабильно работающие предприятия предполагают обеспечение занятости и, следовательно, решение социальных проблем. В-третьих, финансово-устойчивые предприятия своевременно и в полном объеме выполняют свои финансовые обязательства по выплате налогов и других обязательных платежей в бюджет страны. А от формирования доходной части бюджета, в свою очередь, зависит возможность расходования государственных денежных средств на финансирование важнейших отраслей промышленности, энергетики, строительства, сельского хозяйства, обеспечение здравоохранения, образования, осуществление социальной политики, обеспечение национальной безопасности и т.д.

В силу экономической, социальной и политической значимости промышленных предприятий для страны ключевым является вопрос их обеспеченности финансово-кредитными ресурсами для пополнения оборотного капитала и осуществления капитальных вложений на покупку нового и модернизацию действующего оборудования. Необходимость теоретических разработок и практических предложений по финансово-кредитному регулированию деятельности предприятий объясняется актуальность выбора темы и проведения настоящего исследования.

Поскольку иностранные инвестиции вкладываются в большинстве своем в добывающие отрасли промышленности в силу их высокой доходности, объектом нашего исследования являются предприятия недобывающих отраслей, нужда-

ющиеся в финансово-кредитных ресурсах, источниками которых являются отечественные инвесторы в лице государства и частных структур. В рамках финансового регулирования деятельности промышленных предприятий нами рассматриваются целесообразные к применению финансовые инструменты государственной поддержки, такие как гарантии, налоговые льготы, гранты, займы и др. Кредитное регулирование предполагает выдачу предприятиям долгосрочных ссуд коммерческими банками на покупку нового и модернизацию действующего оборудования посредством проектного финансирования и синдицированных займов.

А поскольку возможности государственного бюджета ограничены, а средств коммерческих банков недостаточно для удовлетворения нужд промышленных предприятий в долгосрочных ресурсах, очевидно, что назрела необходимость в поиске смешанных форм финансового обеспечения деятельности предприятий. К ним относятся государственное страхование кредитных рисков банков, выдача коммерческими банками синдицированных займов под гарантии государства, создание транснациональных финансово-промышленных групп при участии государства, коммерческих банков и предприятий недобывающих отраслей промышленности и др.

Стратегические направления развития экономики Казахстана в тезисной форме были определены Президентом республики Н.А. Назарбаевым в его Послании народу Казахстана, более конкретно сформулированы в Стратегическом плане развития Казахстана до 2010 года (разделы “Индустриальная стратегия”, “Инвестиционная стратегия”), разработанным Агентством РК по стратегическому планированию. Проблемы использования капитальных вложений и основных фондов, определения их эффективности исследовались казахстанскими учеными-экономистами: А. Аубакировым, У. Баймуратовым, А. Есентугеловым, С. Ибрагимовым, Г. Ка-

лиевым, М. Кенжегузиным, А. Кошановым, Н. Мамыровым, А. Сатыбалдиным, М. Торгаевым, А. Челекбаем и др.

Проблемы реформирования финансово-кредитной системы в Казахстане в условиях рыночной экономики стали объектом исследования ведущих ученых нашей республики: Ш. Абдильмановой, У. Искакова, Г. Карагусовой, Н. Кучуковой, Д. Мажитова, К. Сагадиева, Г. Сейткасимова, Д. Сембаева и др.

Существующие научные разработки как теоретического, так и практического характера рассматривают соответствующие проблемы с точки зрения одностороннего удовлетворения интересов. Так, авторы, исследующие вопросы промышленного развития Казахстана, во главу угла ставят приоритеты развития предприятий. Ученые, занимающиеся вопросами финансово-кредитной сферы, своим ориентиром считают максимизацию экономических результатов финансово-кредитных учреждений страны. Однако интересы промышленного и финансового капиталов часто не совпадают.

Данное исследование направлено именно на поиск компромиссных решений, которые бы удовлетворили интересы обеих сторон. Нами предлагается финансово-кредитный механизм развития предприятий недобывающих отраслей, реализация которого позволит увеличить приток финансово-кредитных ресурсов в реальный сектор экономики на взаимовыгодных условиях. Таким образом учитываются интересы как потенциальных инвесторов в лице государственных и частных финансово-кредитных учреждений, так и реципиентов инвестиций в лице промышленных предприятий.

Методологическую основу работы составили научные труды ведущих отечественных и зарубежных ученых-экономистов по проблемам развития промышленности, определения эффективности инвестиций, становления и развития рынка ссудных капиталов. В процессе исследования приме-

нялись методы экономического анализа: обобщения теоретических концепций, сравнительный, группировок и др.

Информационной базой работы явились нормативно-правовые документы Казахстана, официальные данные Национального банка РК, Агентства РК по статистике, результаты исследований Комитета по промышленной политике Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР).

Структура исследования представлена в виде рисунка 1.

Прежде чем приступить к разработке финансово-кредитного механизма развития предприятий реального сектора экономики логичным видится проведение анализа текущего состояния реципиентов инвестиций в лице промышленных предприятий. После этого возможен переход к рассмотрению конкретных инструментов финансово-кредитного регулирования их деятельности.

В числе финансовых инструментов государственной поддержки реального сектора экономики нами были рассмотрены обычные и возвратные гранты, обычные и обусловленные займы, более подробно проанализированы налоговые льготы.

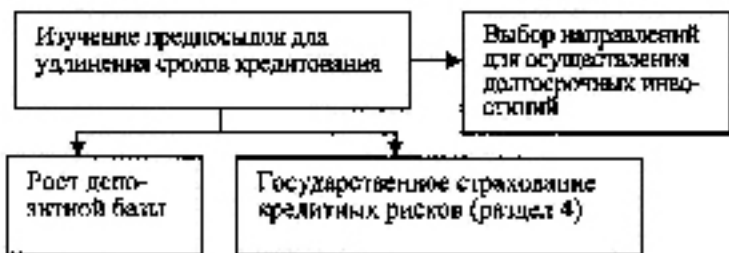
В качестве исходных условий для удлинения сроков кредитования коммерческими банками были взяты депозитная база и государственные гарантии. Нами сформулирована и обоснована необходимость создания фонда государственно-го страхования кредитных рисков, даны конкретные предложения по формированию капитала фонда и направлениям его использования.

Одной из форм кредитования реального сектора экономики является проектное финансирование, развитие которого может стать основой для слияния промышленного и финансового капиталов на транснациональном уровне. Анализ современного состояния экономики Казахстана и Турции позволил нам сделать выводы о возможных направлениях экономического сотрудничества в форме финансово-промышленных групп.

- Этап 1** Анализ современного состояния промышленности Казахстана и Турции и соответствующей структуры инвестиций (раздел 1)
- Этап 2** Рассмотрение теоретических и практических аспектов финансового регулирования деятельности промышленных предприятий (раздел 2) с учетом следующей структуры:



- Этап 3** Анализ кредитного потенциала коммерческих банков с точки зрения возможности выдачи долгосрочных ссуд предприятиям реального сектора экономики (раздел 5) по следующей логической цепочке:



- Этап 4** Исследование предпосылок стапментения и развития транснациональных финансово-промышленных групп с участием Турции (раздел 6)
- Этап 5** Рассмотрение альтернативных источников финансирования промышленных предприятий в лице Банка развития, инвестиционных банков, кредитных кооперативов (раздел 7)
- Этап 6** Разработка предложений по экономическому сотрудничеству Казахстана и Турции с позиции финансово-кредитного регулирования промышленных предприятий (заключение)

Рисунок 1 - Структура исследования финансово-кредитного регулирования промышленных предприятий

Как альтернатива промышленным субсидиям государства и кредитам коммерческих банков рассматривается деятельность по кредитованию реального сектора экономики банками развития, инвестиционными банками и др.

Проведенное исследование финансово-кредитных аспектов деятельности промышленных предприятий позволило нам сформулировать конкретные предложения по приоритетным направлениям экономического сотрудничества Казахстана и Турции.

Практическая значимость настоящей работы заключается в том, что содержащиеся в ней рекомендации по проблемам финансово-кредитного регулирования промышленных предприятий доведены до уровня конкретных предложений по определению направлений и реализации взаимовыгодных экономических проектов с участием Казахстана и Турции. Они могут быть использованы органами государственного управления Казахстана и Турции при разработке стратегии экономического сотрудничества в области промышленной и финансово-кредитной политики.

Рекомендации по созданию и принципам деятельности фонда государственного страхования кредитных рисков могут быть использованы Национальным банком РК при решении вопросов обеспечения безопасности кредитных вложений коммерческих банков и снижения степени рискованности банковской системы.

Основные положения работы могут быть использованы в учебном процессе при преподавании дисциплин: “Финансовый менеджмент”, “Финансы предприятий”, “Анализ финансово-хозяйственной деятельности”, “Банковское дело”, “Банковский менеджмент” и др.

Перечень рассматриваемых вопросов и последовательность их изложения сложились следующим образом.

В первой главе анализируется современное состояние

промышленности Казахстана и Турции, проблемы и перспективы развития.

Во второй главе рассматриваются финансовые инструменты государственной поддержки реального сектора экономики, используемые в странах ОЭСР, с точки зрения их применимости в Казахстане.

Третья глава посвящена вопросам налогообложения предприятий в Казахстане и Турции и предоставления налоговых льгот для стимулирования производственных инвестиций.

В четвертой главе обосновывается необходимость создания фонда государственного страхования кредитных рисков, которые берут на себя банки, кредитующие реальный сектор экономики. Даются конкретные предложения по источникам формирования капитала фонда и принципам его деятельности.

В пятой главе рассматриваются предпосылки для удлинения сроков кредитования промышленных предприятий, проводится анализ ссудных портфелей коммерческих банков по степени их срочности и отраслевой структуры. Анализируются методы оценки эффективности инвестиционных проектов.

Шестая глава посвящена анализу предпосылок слияния финансового и промышленного капитала в форме проектного финансирования и финансово-промышленных групп (ФПГ). Рассматривается российский опыт создания ФПГ, их преимущества и недостатки, формулируются направления деятельности транснациональных ФПГ.

В седьмой главе исследуются альтернативные источники финансово-кредитных ресурсов в лице банков развития, инвестиционных банков и др.

В заключении данного исследования сформулированы конкретные предложения по направлениям экономического сотрудничества Казахстана и Турции.

ГЛАВА 1. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА И ТУРЦИИ

1.1. Сегментирование реального сектора экономики Казахстана по степени потенциальной конкурентоспо- собности

Прежде чем перейти непосредственно к рассмотрению финансового состояния предприятий реального сектора остановимся на экономических показателях страны, в целом отражающих экономический рост и благосостояние ее граждан, поскольку эти показатели являются результирующими. Финансовое состояние предприятия само по себе интересно только для его акционеров, менеджеров и всех тех, кто с ним связан (потребителей, поставщиков и т.д.). А вот сам результат деятельности и, в частности, его влияние на экономическую ситуацию в стране – это вопрос государственной значимости.

Российскими учеными Института стран Азии и Африки при МГУ им. М.В. Ломоносова Л.А. Фридманом и М.Ф. Видясовой в 2000 г. была произведена оценка экономических параметров развития центрально-азиатского региона и сложившихся хозяйственных диспропорций между отдельными государствами Центральной Азии (206 стран плюс США).¹ В качестве интегрированного показателя, отражающего результаты хозяйственной деятельности той или иной страны, ими была взята годовая стоимость валового национального продукта (ВНП). Абсолютная величина ВНП дает представление об экономической мощи и внутреннем потенциале каждой отдельно взятой страны, а ВНП в расчете на душу населения позволяет определить относительный уровень хозяйственного развития страны, ее место в мировом экономическом пространстве.

¹ Фридман Л.А., Видясова М.Ф. Страны Центральной Азии в современном мире. – М.: Национальная электронная библиотека, 2001.

Для обеспечения сопоставимости используемых данных все показатели ВВП были пересчитаны в доллары по текущим обменным курсам и по паритетам покупательной способности (ППС) национальных валют. Поскольку официальный статус обменных курсов предполагает возможность манипуляции со статистическими данными, искусственное завышение или занижение обменного курса в зависимости от стратегических целей экономической политики той или иной страны,² объемы ВВП, рассчитанные по ППС валют, являются более объективными.

Именно для того, чтобы устранить недостатки расчетов по официальному валютному курсу, начиная с 70-х годов, эксперты ООН и ее специализированные организации инициировали исчисления ВВП по ППС валют. Данный метод расчетов гораздо более сложен, трудоемок и дорог, поскольку требует учета реальной покупательной способности национальных валют по всем товарам и услугам.

Согласно расчетам, произведенным Л.А. Фридманом и М.Ф. Видясовой, в 1999 г. Казахстан находился на 125-м месте по ВВП в расчете на душу населения, исчисляемому по обменному курсу, и на 106-м месте по ППС валют. Казахстан, так же как и Россия (98-е место – по первому и 80-е – по второму расчету), включается экспертами Всемирного банка в группу государств со средними доходами, но относится к ее низшей подгруппе, т.е. к странам с “низкими средними доходами”. По уровню ВВП в расчете на душу населения Казахстан сопоставим с такими государствами, как, например, Перу в Латинской Америке или Македония в Юго-Восточной

² Адилев М. В своей статье “Тем ли курсом идем, господа?”, опубликованной в деловом обозрении “Республика” № 20 (87) от 24 мая 2001 г. (С. 5), указывает на значительное различие между ППС и официальным обменным курсом стран. По результатам 1996 года для стран переходной экономики валютный курс (в частности, России и Казахстана) в несколько раз был выше ППС, для развитых стран, наоборот, ППС больше обменного курса.

Европе. При условии сохранения исключительно высоких темпов ежегодного экономического роста, наблюдающегося в последние годы, на протяжении 10-15 лет, Казахстан может достичь нынешнего уровня экономического развития Чили, Словакии или Уругвая.

Как свидетельствуют данные таблицы 1, изменение объемов валового внутреннего продукта (ВВП) в республике за 8 лет (1993-2000 годы) характеризуется различными темпами прироста (снижения) в зависимости от методики расчета ВВП – в тенге, по официальному курсу или паритету покупательной способности.

Исторический опыт многих развивающихся стран свидетельствует о том, что если низкий исходный уровень ВВП в расчете на душу населения соединяется с определенными достижениями в сфере народного образования и здравоохранения (выражающимися, например, в сравнительно низких показателях младенческой смертности и одновременно сравнительно высоких показателях ожидаемой продолжительности жизни), то это может способствовать формированию сравнительно подготовленной к экономическому росту рабочей силы.

Кроме того, в странах центрально-азиатского региона в условиях структурного кризиса переходного типа значительная часть более или менее модернизированных трудовых ресурсов не используется или недостаточно используется, что находит отражение в форме скрытой или открытой безработицы. Одновременно простаивают, недостаточно используются многие созданные еще в советский период производственные фонды, недостаточно интенсивно используются земельные ресурсы отдельных стран региона. Все эти негативные факторы при переломе неблагоприятной ситуации и переходе на путь экономического роста могут, по расчетам и оценкам Международного валютного фонда (МВФ) и Европейского

Таблица 1. Показатели валового внутреннего продукта (ВВП) Республики Казахстан за 1993-2000 гг.

Валовой внут- ренний продукт (ВВП)	1993г.	1994г.	Т. В 1994г. в % к 1993г.	1995г.	Т. В 1995г. в % к 1994г.	1996г.	Т. В 1996г. в % к 1995г.	1997г.	Т. В 1997г. в % к 1996г.	1998г.	Т. В 1998г. в % к 1997г.	1999г.	Т. В 1999г. в % к 1998г.	2000г.	Т. В 2000г. в % к 1999г.
	млн. тенге	млн. тенге													
ВВП	29423,1	423468,8	1439,24	1014190	239,50	1415749,7	139,59	1672142,5	118,11	1733263,5	103,66	2016456,4	116,34	2599901	128,93
ВВП ДЖП США:															
по офици- альному курсу	11426,4	11840,8	103,63	16644,8	140,57	21041,1	126,41	221720	105,37	221390	99,85	16854,4	76,13	18292	108,53
по паритету покупа- тельной способ- ности	85242,2	76067,4	89,24	71293,2	93,72	72939,2	102,31	75463,4	103,46	74891,6	99,24	77976,8	104,12	87190	111,82

Примечания: 1. $T_{пр}$ – темп прироста – относительный показатель, характеризующий изменения объема ВВП за сравниваемые периоды. 2. Составлено по данным статистического ежегодника “Казахстан 1991-2001 годы”. – Алматы: изд. Агентством РК по статистике, 2001.

банка реконструкции развития (ЕБРР), на протяжении 10-25 лет обеспечить ежегодное повышение ВВП в расчете на душу населения на 3,5-4,75%, что означает увеличение всего ВВП на 6-7%.

Согласно программе инновационного развития республики³, разработанной специалистами Министерств энергетики и минеральных ресурсов и экономики и торговли, при активном участии видных казахстанских ученых, ежегодный прирост валового национального продукта страны в объеме порядка 5-6%, в том числе в промышленности – до 5-7%, сельском хозяйстве – 2-3%, транспорте и связи – до 10-12% может быть обеспечен за счет освоения производства принципиально новых видов наукоемкой продукции и внедрения высоких технологий, развития несырьевого сектора экономики.

Рассмотрим производственный потенциал Казахстана и его способность способствовать росту ВВП в расчете на душу населения в средней и долгосрочной перспективе. Однако прежде необходимо четко определиться с тем, что деятельность практически половины из числа существующих промышленных предприятий убыточна. В 1997 году доля нерентабельных предприятий составляла 54%, или 6.410 единиц.⁴ По результатам 2001 года доля убыточных предприятий по-прежнему остается высокой – 42%. Начиная с 1991 года по 1995 годы в промышленности наблюдалось снижение объемов производства. В период с 1996 по 2000 годы в среднем за год прирост производства составлял 3,7%.

Данные таблицы 2 в целом также свидетельствуют о росте производства. В частности, опережающими темпами по сравнению с промышленностью в целом развивались горно-

³ Реализация Программы инновационного развития позволит обеспечить производство конкурентоспособной экспортной продукции // Панорама. – 2001. – 29 июня. – № 25 (442).

⁴ Храпунов В.В. Региональные аспекты экономической реформы в Казахстане (на примере г. Алматы). – Алматы: “Білім”. – 1999.

добывающая промышленность (117% к уровню 2000 года)⁵, химическая и нефтехимическая промышленности, машиностроение и металлообработка, промышленность строительных материалов, текстильная и швейная промышленность. Для сельскохозяйственного производства 2001 год был также в целом удачным: достигнут значительный рост производства зерна, картофеля и овощей, однако снизился валовой сбор плодово-ягодных культур.

Таблица 2. Индексы промышленной и сельскохозяйственной продукции, инвестиций в основной капитал (в постоянных ценах) по Казахстану

№ пп	Индексы	2000 г. в % к 1999 г.	2001 г. в % к 2000 г.
1	Промышленная продукция	115,5	113,5
2	Сельскохозяйственная продукция	96	117
3	Инвестиции в основной капитал	149	121

Примечание: Составлено по материалам статьи Ю. Иванова и Б. Рябушкина “Итоги развития экономики стран-членов СНГ в 2001 году” // Вопросы экономики. – 2002. – № 3. – С.125.

Вместе с тем следует учитывать тот факт, что экономика после спада 90-х годов находится на недостаточно высоком уровне и намного отстает от развитых государств. Так, в 2000 г. рост производства продукции промышленности составил 14,6% по сравнению с 1999 г. Однако в целом в 2000 г. индекс физического объема составил 56,2% по отношению к 1990 г. и поэтому продолжающийся рост (за 10 месяцев текущего года объемы промышленного производства увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 13,5%)⁶ существенно не меняет ситуации и нельзя пока говорить, что

⁵ Статистическое обозрение Казахстана. – 2002. – № 1.

⁶ Статистическое обозрение Казахстана. – 2002. – № 1.

экономика страны вышла на стадию устойчивого роста (тем более при ухудшении внешней конъюнктуры).

За истекшие 10 лет значительно изменилась отраслевая структура производства. В настоящее время в общем объеме промышленного производства 46,5% занимает обрабатывающая промышленность, 44,5% – горнодобывающая и 9% – производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Если в 1991 году в объеме промышленного производства наибольшую долю занимали машиностроение, легкая и пищевая промышленность (свыше половины республиканского объема), а в середине 90-х годов – топливная промышленность (23,4%), включая нефтедобывающую, нефтеперерабатывающую, газовую, угольную и металлургическую промышленность (25,1%), то в 2001 году на эти отрасли приходится свыше двух третей промышленного производства республики. В течение прошедшего десятилетия в республике увеличилась доля таких видов деятельности, как металлургическая (с 14,9% в 1991 г. до 20,3% в 2000 г.) и нефтедобывающая промышленность (с 2,2 до 38%).⁷ Данные об обрабатывающей промышленности, представленные в таблице 3, показывают, что наиболее высокие темпы прироста наблюдались в производстве продукции химической промышленности (55,1%), производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви (в 3,2 раза), производстве транспортного оборудования (87,7%). Высокими темпами производилась также продукция текстильной и швейной промышленности (объемы выросли на 19,6%), производство кокса, перегонка нефти, производство и переработка ядерных материалов (19%), производство машин и оборудования (17,9%).

На изменение отраслевой структуры промышленности значительное влияние оказывает объем вложенных в отрасль инвестиций. В общем объеме инвестиций в основной капитал

⁷ Статистический ежегодник “Казахстан 1991-2001 годы”. – Алматы: Изд. Агентством РК по статистике, 2001.

Таблица 3. Производство некоторых видов продукции и обрабатывающей промышленности Казахстана

Виды продукции	2000 г.	2001 г.	ИФО, 2001 г. в % к 2000 г.
Продукция переработки сельскохозяйственных продуктов	239,8	284,1	109,7
Продукция текстильной и швейной промышленности	36,0	40,0	119,6
Производство кожи, изделий из кожи и обуви	1,4	2,6	в 3,2 раза
Производство древесины и деревянных изделий	5,3	6,0	108,2
Производство кокса, продуктов перегонки нефти, производство и переработки ядерных материалов	70,2	84,1	119,0
Продукция химической промышленности	17,6	24,7	155,1
Производство резиновых и пластмассовых изделий	4,4	5,6	112,9
Продукция черной металлургии	107,5	86,0	102,6
Производство цветных металлов	210,5	217,9	113,7
Производство машин и оборудования	18,1	22,9	117,9
Производство электрического и электронного оборудования	17,5	20,4	110,3
Производство транспортного оборудования	10,3	23,1	187,7

Примечания: 1. Индекс физического объема (ИФО) – это относительный показатель, характеризующий изменения объема промышленной продукции за сравниваемые периоды. 2. Составлено по данным статистического ежегодника "Казахстан 1991-2001 гг." – Алматы: изд. Агентством РК по статистике. 2001.

средства иностранных фирм и совместных предприятий в 2001 г. составляли 22%. Тем не менее, в целом рынок инвестиций в реальный сектор экономики остается малопривлекательным как для отечественных, так и особенно для иностранных инвесторов. О проблемах в сфере капиталовложения говорят и эксперты представительства Всемирного банка. Они считают основной проблемой казахстанской экономики отсутствие и в банковском секторе, и на рынке корпоративных ценных бумаг механизмов направления потоков инвестиций в наиболее эффективные отрасли экономики.

Реальная структурная перестройка требует реконструкции предприятий, их технического перевооружения, экономической диверсификации, создания высокоэффективных производств, способных быстро осваивать новую продукцию. Все это предполагает необходимость инвестиций и инноваций, целью которых является создание предприятий, занимающих твердую нишу на рынке, обеспечивающих конкурентоспособность своего производства и продукции в долгосрочном периоде, ее более высокое качество, широкий и постоянно обновляющийся ассортимент и низкие издержки производства.

В соответствии с упоминавшейся программой инновационного развития республики, разделенной на три этапа, на начальном этапе инновационного развития (2001-2003 годы) потребуются вложения на сумму 500-600 млн. тенге. Данный краткосрочный этап включает в себя комплекс мероприятий, предусматривающих создание и развитие сети малых инновационных предприятий в различных отраслях экономики, нормативной правовой базы инновационной деятельности, реализацию региональных и отраслевых инновационных подпрограмм и проектов со сроками окупаемости до 2 лет.⁸

⁸ Реализация Программы инновационного развития позволит обеспечить производство конкурентоспособной экспортной продукции // Панорама. – 2001. – 29 июня. – № 25 (442).

Среднесрочный этап (2003-2008 годы) потребует 3-3,2 млрд. тенге. Он предусматривает комплекс мероприятий по созданию высоких технологий и наукоемких производств, ориентированных на выпуск конкурентоспособной продукции. Задачей среднесрочного этапа станет создание средних инновационных производств по промышленному освоению наиболее перспективных отечественных разработок и передовых зарубежных технологий.

Для реализации долгосрочного этапа (2008-2015 годы) потребуется 5-8 млрд. тенге. Он будет ориентирован на создание средних и крупных предприятий, способных формировать новые сферы потребления и рынки сбыта, на технологическую реструктуризацию производств и выпуск новых для мировых рынков товаров.

В то же время за счет мультипликативного эффекта создания новых рабочих мест, расширения налогооблагаемой базы и повышения конкурентоспособности отечественных товаров и услуг средства, затраченные на выполнение программы, могут быть возвращены в бюджет в большем объеме за счет различных налогов и сборов. К тому же конкретные проекты будут финансироваться на возвратной основе. Исходя из опыта промышленно развитых стран, превышение притока средств в бюджет над затратами может составить до 20 %.

Реальный сектор экономики – это совокупность бизнесов в сфере производства товаров и услуг, необходимых обществу. В Казахстане данный сектор может быть условно поделен на сегменты, каждый из которых характеризуется своими исходными условиями, предшествовавшими переходу к рыночной экономике, моральным и физическим состоянием основных фондов, уровнем адекватности квалифицированной рабочей силы, инвестиционной привлекательностью, текущей и потенциальной конкурентоспособностью. Преобладающим на данном этапе является вопрос текущей конку-

рентоспособности, поскольку экспорт конкурентоспособной продукции позволит обеспечить страну необходимыми инвестиционными ресурсами, которые, в свою очередь, могут быть использованы для поддержания потенциально конкурентоспособных сегментов реального сектора страны.

Первый сегмент отличается инвестиционной привлекательностью. Благодаря притоку инвестиций решается вопрос с обеспечением адекватных времени средств производства (рабочая сила и средства труда). Инвестиционная привлекательность также предполагает возможность получения прибыли (норма рентабельности в добывающей отрасли, в частности, превышает 30-40%)⁹ и конкурентоспособность производимой и реализуемой продукции, т.е. возможность экспорта. Из-за высокой доходности инвестиций и большого размера требуемых инвестиций данный сегмент привлекает в основном иностранные инвестиции.

Второй сегмент представляет привлекательность в основном для отечественных инвесторов в силу невысокой доходности инвестиций. Продукция, производимая предприятиями данного сегмента, отличается относительной конкурентоспособностью на внутреннем рынке. Спрос на нее складывается исключительно внутри страны. Эти отрасли обладают потенциальной конкурентоспособностью, но необходимы новые технологии, соответствующие сегодняшним реалиям.

Третий сегмент еще недостаточно развит. Средства производства отличаются физической и моральной изношенностью. Именно из-за неразвитости данного сектора Казахстан вынужден импортировать соответствующую продукцию для насыщения внутреннего рынка. Предприятия, представляющие данный сегмент, нуждаются как в инвестициях, так и в протекционистской политике, направленной на сокращение импорта подобной продукции.

⁹ Адилов М. Много шума из ничего 2 // Деловое обозрение “Республика”. – 2001. – 12 июля. – № 27 (94). – С. 3.

К первому сегменту относятся предприятия нефтегазодобывающей, металлургической, урановой и угольной промышленности. Сравнительной международной конкурентоспособностью в настоящее время обладают казахстанские топливно-энергетические ресурсы (нефть, газ, уголь), а также некоторые черные (железная, хромовая руда, сталь и ферросплавы) и цветные металлы (медь, алюминий, цинк и свинец).¹⁰

Развитие промышленности первого сегмента, связанное с высокими мировыми ценами на нефть последнего периода и девальвацией тенге в апреле 1999 г., которая привела к повышению конкурентоспособности казахстанских товаропроизводителей и товаров на мировом рынке, и лежит в первую очередь в основе роста экономики республики. Нарращивание экспорта в растущих объемах за относительно короткий срок способно вызвать подобное же поведение и других независимых стран-экспортеров (не входящих в ОПЕК). В новейшей истории известны случаи обвала мировых цен, спровоцированные одной страной-экспортером¹¹. А это, в свою очередь, способно не только ухудшить положение всех экспортеров нефти, но и вызвать ответные меры со стороны ОПЕК. Самый вероятный вариант – ОПЕК может быстро нарастить добычу нефти и резко отпустить цены на рынке, вытеснив тем самым с него производителей с высокими издержками добычи, вроде России и Казахстана.

Кроме того, возможности для экстенсивного роста производства за счет вовлечения в оборот новых природных ресурсов в конечном итоге станут более ограниченными. В

¹⁰ Торгаев М. Экономическая ситуация в Казахстане и перспективы развития / Международный проект “Поддержка СМИ Центральной Азии”. Бюллетень № 4. – 2001. – Декабрь.

¹¹ По мнению экспертов, российский ТЭК может скоро столкнуться с проблемой избыточной нефтедобычи // Панорама. 2001. – 29 июня. – № 25 (442). – С. 9.

связи с этим решающее значение приобретают интенсивные факторы развития, т.е. замещение доли сырьевой составляющей на высокотехнологичную продукцию перерабатывающих отраслей промышленности.

Помимо отраслей экспортной ориентации к данному сегменту относятся отрасли внутренней ориентации – пищевая промышленность, нефтегазоперерабатывающая промышленность, электроэнергетика. Спрос на продукцию пищевой отрасли гарантирован и будет расти с повышением доходов населения. Короткие сроки оборачиваемости капитала, незначительные разовые капиталовложения делают отрасль привлекательной для частных инвестиций. Нефтегазоперерабатывающая промышленность и электроэнергетика имеют устойчивый спрос на внутреннем рынке и в перспективе обладают экспортным потенциалом.

Ко второму сегменту относятся предприятия обрабатывающего сектора экономики, в частности, нефтехимической, химической промышленности, машиностроение, промышленность строительных материалов. Действующие машиностроительные предприятия формируют вспомогательный и обслуживающий блоки экспортноориентированного промышленного комплекса, аграрного сектора и транспорта. Развитие промышленности строительных материалов напрямую связано с осуществлением крупных нефтяных проектов, сооружением новых мощностей в горнометаллургической промышленности, энергетике, а также расширением темпов жилищного строительства.

В этот сегмент реального сектора экономики в основном направляются отечественные инвестиции. Такая тенденция складывается вследствие того, что емкости отраслей данной сферы ограничены и не приспособлены к получению больших доходов.¹² Это объясняется, прежде всего, ограничен-

¹² Кожантаева У. Десять лет спустя // Деловая неделя. – 2001. – 13 июля. – № 26 (454). – С. 1.

ностью внутреннего рынка и высокой конкуренцией на внешних рынках. Поэтому в этом секторе экономики в основном занят отечественный бизнес, который не обладает большими финансовыми ресурсами и не имеет возможности работать в сфере недропользования.

К третьему сегменту относятся легкая (текстильно-швейная, кожевенно-обувная), деревообрабатывающая промышленности, являющиеся слабоконкурентными даже на внутреннем рынке.¹³ Практически во всех странах мира легкая промышленность является приоритетной отраслью. Что касается Казахстана, то его доля на мировом рынке текстиля, одежды и трикотажа чрезвычайно низка. Внутренний рынок формируется в основном за счет импорта, завозимого “челноками” или контрабандным путем.

Вытеснение отечественного товаропроизводителя с внутреннего рынка импортными товарами приняло широко-масштабный характер. За последние годы легкая промышленность сократила объемы производства более чем в 7 раз. При емкости внутреннего рынка одежды, тканей, обуви и прочей продукции около 45 миллиардов тенге в год отечественное производство не превышает 4-5 миллиардов тенге, или 10%, несмотря на то, что в стране имеется натуральное отечественное сырье, потенциал для развития производства и квалифицированные кадры.¹⁴

Незащищенность внутреннего рынка от недобросовестного импорта, недостаток оборотных средств, нарастающие долги предприятий перед бюджетом и поставщиками, низкий уровень технического состояния оборудования, его моральный и физический износ, отсутствие интереса предприни-

¹³ Стратегический план развития Республики Казахстан до 2010 года. Раздел III. Индустриальная стратегия. Алматы: Изд. Агентством РК по стратегическому планированию, 2001.

¹⁴ Погарская Н. Легкая промышленность: в будущее с оптимизмом // Промышленность Казахстана. – 2001. – Август.

мателей по инвестициям в отрасль тормозят восстановление отрасли. Сегодня предприятия легкой промышленности нуждаются в дополнительных вложениях, не дающих быстрого эффекта (затраты на создание продукта, формирование связей по рынкам сырья, продвижение товара, реклама).

Являясь отраслью конечного потребления с высокой оборачиваемостью капитала, легкая промышленность сможет оживить экономику в кратчайшие сроки, создать рабочие места, обеспечить перелив из торгового бизнеса в промышленную сферу. Правительством Республики Казахстан был предпринят ряд мер по государственной поддержке предприятий обрабатывающей, в том числе легкой промышленности. Были внесены изменения в закон о налогообложении, прощены пени, отсрочена уплата в бюджет налога и штрафов до 1 января 2003 года, а также введена нулевая ставка НДС на отечественную продукцию легкой промышленности.

Однако базовые предприятия не успели в такой короткий срок, прошедший со времени введения нулевой ставки, воспользоваться этими условиями, поэтому и незаметно резкого изменения дел в отрасли. Не дала еще ожидаемых результатов и отсрочка долгов до 2002 года, так как соотношение долгов в республиканский и местный бюджеты составляет 1:5. Кроме того, многие предприятия отягощены долгами по директивным кредитам.¹⁵

Поскольку практически все швейные и трикотажные предприятия работают на ввозимом сырье (а это в свою очередь отражается на себестоимости готовых изделий), казахстанский ученый-экономист Н. Погарская, исследуя текущее состояние легкой промышленности, предлагает отменить пошлины на ряд ввозимых материалов и сырья, которые не производятся в республике в настоящее время. Это позволит снизить цену на отечественные товары и повысить конкурен-

¹⁵ Погарская Н. Легкая промышленность: в будущее с оптимизмом // Промышленность Казахстана. – 2001. – Август.

тоспособность, создаст предпосылки для легализации теневого производства и роста объемов производства продукции легкой промышленности.

На данном этапе для легкой промышленности важным является развитие отраслей текстильной и кожевенной промышленности, которые должны обеспечить последующие переделы легкой промышленности отечественным сырьем: пряжей, тканями, кожевенными товарами. Текстильная промышленность является одной из крупных отраслей промышленности республики. Производство и реализация продукции этой отрасли являлись в течение многих лет одним из важных источников доходов государственного бюджета.

Сегодня остается актуальной проблема оснащения существующих фабрик высокопроизводительным и автоматизированным оборудованием для выпуска пряжи, производство которой должно быть рентабельным, а пряжа по качеству – конкурентоспособной на мировом рынке. Перед производителями текстильного оборудования в странах СНГ стоят грандиозные задачи по техническому перевооружению текстильной промышленности, ведь существующие технологии устарели по сравнению с разработками известных мировых фирм на 10-20 лет.

Поскольку в Казахстане вообще отсутствуют заводы, специализирующиеся на выпуске текстильного оборудования, а оборудование, произведенное в России, Узбекистане и других странах СНГ уступает по своему качеству производителям из дальнего зарубежья, то целесообразнее закупать оборудование из Турции, легкая промышленность которой является приоритетной отраслью реального сектора экономики.

На сегодняшний день казахстанская хлопчатобумажная продукция по качеству лучше узбекистанской и кыргызской и в состоянии конкурировать с российской, но уже через год-

два эти позиции будут утрачены. В Узбекистане введены в действие новые предприятия, например “Агама”, которые оснащены оборудованием фирм Saydel, Zinser, Schahost Jaster, выпускающих объемную трикотажную пряжу из местного сырья “Навои-азот”. В ближайшем будущем будут запущены более десятка абсолютно новых текстильных предприятий. Таким образом, несмотря на то, что сегодня Узбекистан отстает по качеству выпускаемых тканей, высокий объем инвестиций в основной капитал легкой промышленности позволит стране представить на рынок принципиально новые для него товары высокого качества.

1.2. Качественная структура инвестиций в реальный сектор экономики Казахстана

Республика Казахстан располагает мощным потенциалом для эффективного развития рыночной экономической системы и обеспечения национальных интересов. Потенциальная ценность извлекаемого минерального сырья республики, хранящегося в ее недрах, оценивается экспертами более чем в \$8 трлн. Вместе с тем, согласно исследованию, проведенному казахстанским ученым-экономистом М. Торгаевым, Казахстан, занимая по объемам и разнообразию полезных ископаемых видное положение в минерально-сырьевой базе мира, значительно уступает по качеству разведанных запасов и производственной мощности таким ведущим странам-производителям минерального сырья как Австралия, ЮАР, США, Россия, некоторые страны Ближнего Востока и Латинской Америки.¹⁶

Из имеющихся в недрах республики запасов минерального сырья, учитывая существующий производственный по-

¹⁶ Торгаев М. Экономическая ситуация в Казахстане и перспективы развития / Международный проект “Поддержка СМИ Центральной Азии”. – Бюллетень № 4. – 2001. – Декабрь.

тенциал по его добыче и переработке, только половина может составить достаточную конкуренцию на мировом рынке. Для реализации этого огромного потенциала требуются крупные капитальные вложения. Вместе с тем, рынок капитала в Казахстане развивается пока недостаточно интенсивно. И это несмотря на то, что общий объем инвестиций в основной капитал в период 1995-2000 гг. составлял 15-20% к валовому внутреннему продукту (ВВП)

В целом же Казахстан является привлекательной страной для иностранных инвесторов. Это связано с политической и экономической стабильностью в регионе. К примеру, влиятельный английский журнал “Euromoney” дважды в год выставляет рейтинг около 180 стран мира по уровню экономических и политических рисков. Как свидетельствует таблица 4, Казахстан на протяжении последних лет намного опережает другие страны СНГ по привлекательности его экономики для потенциальных инвесторов, стабильности политической системы и доступу к финансовым ресурсам.

В 2001 г. Институтом экономических исследований (ИЭИ) было проведено обследование инвестиционной активности 300 промышленных предприятий (70% от промышленности), результаты которого представлены в таблице 5. В 2001 г. по сравнению с 2000 г. 39% обследованных предприятий инвестировали больше, 21% остались на том же уровне, 14% инвестировали меньше и 21% не инвестировали вообще. В то же время 29% респондентов в 2002 г. намерены инвестировать больше средств, 36% – остаться на том же уровне, 17% – инвестировать меньше и 13% – не инвестировать совсем.¹⁷

Данные таблицы 5 свидетельствуют о том, что рост инвестиций происходит и прогнозируется предприятиями пер-

¹⁷ Есенов Б., Тажнияз Ж., Джангараев С. Анализ и оценка инвестиционных процессов в Республике Казахстан. – Алматы: Изд. Институтом экономических исследований, 2001.

Таблица 4. Рейтинг стран по показателю политических и экономических рисков (место страны в общем списке государств мира)

	Казах- тан	Туркмения	Россия	Киргизия	Азербайд- жан	Таджи- кистан	Узбеки- тан
март 1995 г.	129	147	141	169	179	178	161
сентябрь 1995 г.	108	136	142	161	175	176	143
сентябрь 1998 г.	81	125	127	128	116	170	105
март 1999 г.	78	111	161	110	106	139	127
сентябрь 1999 г.	82	121	159	115	113	142	136
март 2000 г.	88	132	133	118	103	172	164
март 2001 г.	74*	155	97	138	96	165	116

* В сентябре 2000 г. 81 место.

Примечание: Составлено Институтом экономических исследований по данным журнала "Еuro-money" 1995-2001.

Таблица 5. Распределение предприятий различных отраслей промышленности Казахстана по оценке использования инвестиций в основной капитал (в %).

	Объем инвестиций в основной капитал в 2001 г. по сравнению с 2000 г.				Прогноз изменения объема инвестиций в основной капитал в 2002 г. по сравнению с 2001 г.			
	увеличение	снижение	прежний уровень	отсутствие инвестиций	увеличение	снижение	прежний уровень	отсутствие инвестиций
Промышленность	39	14	21	21	29	17	36	13
Из них:								
химическая	8	23	62	8	8	0	85	0
электроэнергетика	33	0	18	40	40	0	18	40
металлургия	26	32	36	11	26	33	29	6
машиностроение	32	2	5	61	48	0	14	25
промышленность строительных материалов	44	20	12	16	56	12	8	16
лесная и деревообрабатывающая	29	43	0	29	0	0	71	29
легкая	0	3	21	76	21	10	7	55
пищевая	54	10	7	20	27	22	27	15
топливная	79	0	21	0	42	0	58	0
<i>Примечание:</i> Рассчитано ИЭИ по данным Агентства Республики Казахстан по статистике.								

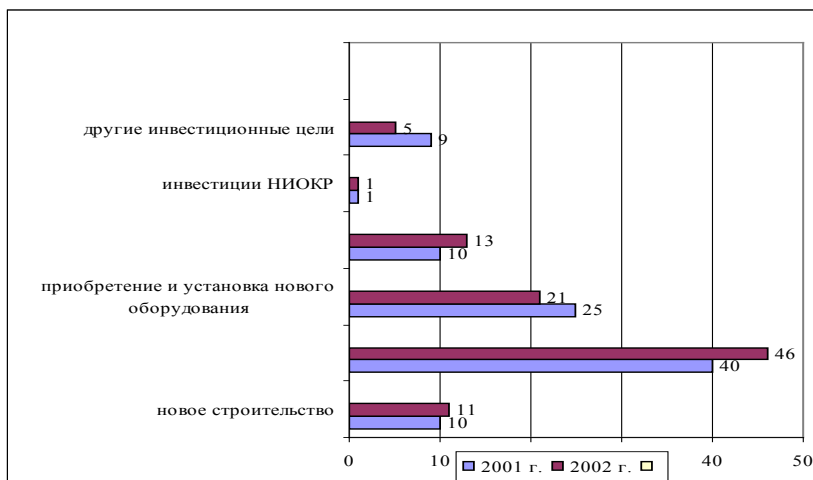
вого сегмента реального сектора экономики, обладающего высоким экспортным потенциалом или высокой конкурентоспособностью на внутреннем рынке. Среди экспортоориентированных отраслей особое место занимает топливная промышленность, где 79% предприятий-респондентов увеличили объемы инвестиций в 2001 г. по сравнению с 2000 г., а 49% планируют увеличение размеров вложений в 2002 г.

Предприятия высококонкурентных отраслей внутренней ориентации также демонстрируют готовность к увеличению объемов инвестиций. Так, 54% предприятий пищевой промышленности больше вкладывали в 2001 г., чем в 2000 г., а 27% планируют инвестировать больше в 2002 г., чем в 2001 г. В электроэнергетике также высок удельный вес предприятий, увеличивших свои инвестиции в основной капитал в 2001 г. и планирующих увеличение в 2002 г. - 33% и 40%, соответственно.

Среди предприятий второго сегмента наблюдается тенденция роста числа предприятий, увеличивающих свои инвестиции в 2002 г. Так, в машиностроении 32% предприятий осуществляли больше вложений в 2001 г., в то время как почти в 1,5 раза больше предприятий (48%) планируют увеличить капитальные вложения в 2000 г. При отсутствии современной отечественной машиностроительной базы в инвестиционных расходах предприятий увеличиваются затраты на приобретение бывшего в употреблении импортного оборудования и техники. В промышленности строительных материалов доля предприятий, увеличивающих свои инвестиции, выросла с 44% в 2001 г. до 56% в 2002 г.

Очевидно, что все еще недостаточно использован потенциал в химической промышленности, относящейся к числу среднеконкурентных отраслей. Здесь только 8% предприятий увеличили размеры инвестиций в основной капитал в 2001 г., и столько же планируют увеличение в 2002 г.

Как видно на рисунке 2, основными целями инвестирования в 2001 г. выступали новое строительство (10%), расширение и реконструкция (40%), приобретение и установка нового оборудования (25%), приобретение и освоение новых технологий (10%), инвестиций на НИОКР (1%), другие инвестиционные планы (8%). Обращает на себя внимание низкий удельный вес инвестиций в новые технологии. Это объясняется тем, что низкая прибыльность не позволяет большинству предприятий производить долгосрочные финансовые вложения для технологического обновления, повышающего качество и конкурентоспособность продукции.



Примечание: Есенов Б., Тажнияз Ж., Джангараев С. Анализ и оценка инвестиционных процессов в Республике Казахстан. - Алматы: Изд. Институтом экономических исследований, 2001.

Рисунок 2 – Направления использования инвестиций за 2001-2002 гг., %

Существующие объемы инвестиций не привели к коренному обновлению производственного аппарата перерабатывающей промышленности республики. Более того, иностранные партнеры инвестируют нашу промышленность, как правило, только после получения специальных гарантий (примером может служить реконструкция Атырауского НПЗ) либо небольшими суммами, возможная потеря которых не нарушит финансовую устойчивость фирмы.¹⁸ Поэтому прогрессирующий износ основных средств в промышленности продолжает оказывать негативное воздействие на конкурентоспособность продукции обрабатывающих отраслей отечественной промышленности.

Высокий физический и моральный износ производственной базы препятствует повышению технического уровня и конкурентоспособности отечественной продукции, а отсутствие финансовых ресурсов не позволяет закупать наукоемкие технологии в необходимом объеме. Поэтому для обеспечения отраслей промышленности всем необходимым крайне важно решить первостепенную задачу: технически перевооружить и модернизировать имеющиеся основные фонды. В настоящее же время основной упор делается на повышение уровня использования функционирующих производственных мощностей и вовлечение в производство конкурентоспособных резервных мощностей. Развитие этих процессов не требует масштабных инвестиций, и поэтому финансируется, в основном, за счет собственных средств предприятий.

Несмотря на то, что острота инвестиционной проблемы несколько снизилась, объем инвестиций все еще недостаточен для нормализации воспроизводства основных фондов. Достижению более высоких темпов препятствовали: низкий кредитный рейтинг предприятий, не позволяющий им выйти на мировые финансовые рынки; недооценка стоимости акций ка-

¹⁸ Смирнов С.Л. Промышленность и фондовый рынок Казахстана. – Алматы: Изд. Агентством РК по стратегическому планированию, 2001.

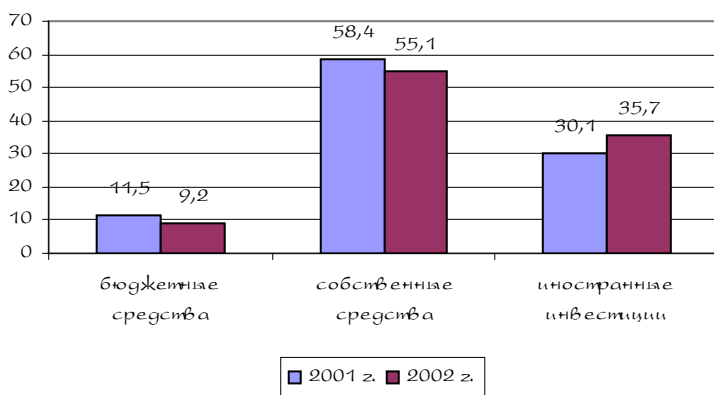
захстанских предприятий на фондовом рынке; недостаточная инвестиционная активность финансовых институтов; сохраняющаяся проблема вывоза капитала за рубеж.

Анализ распределения инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, проведенный экспертами Института экономических исследований, свидетельствует о том, что основными источниками вложения средств инвесторов являются собственные средства хозяйствующих субъектов (в среднем за 1995-2000 гг. – 66,9%) и иностранные инвестиции (соответственно 24,6%). Доля инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет государственного бюджета, в течение 1995-2000 гг. увеличилась вдвое при одновременном почти двукратном уменьшении инвестиционной доли хозяйствующих субъектов республики.¹⁹ Хотя эта тенденция сохранилась в 2001 г., в целом доля собственных средств снизилась, как показано на рисунке 3.

Существенное оживление инвестиционной активности в 2001 г. было связано, прежде всего, с заметным улучшением финансового положения казахстанских предприятий в 2000-2001 гг., обусловленного благоприятной для казахстанских экспортных отраслей конъюнктурой на мировых сырьевых рынках и укреплением позиций отечественных производителей на внутреннем рынке.

Приток внешнего финансирования тесно коррелирует с динамикой рентабельности, поэтому кредиты банков составили 14-14,5% против 8,4% в 2000 г. Незначительно изменилась структура кредитов по объектам кредитования. Основная масса кредитов используется заемщиком для пополнения оборотного капитала, и доля таких кредитов составляет почти 2/3 всех кредитов. Снижился удельный вес кредитов на приобретение основных фондов, новое строительство, приобре-

¹⁹ Есенов Б., Тажнияз Ж., Джангараев С. Анализ и оценка инвестиционных процессов в Республике Казахстан. – Алматы: Изд. Институтутом экономических исследований, 2001.



Примечание: Рассчитано Институтом экономических исследований по данным Агентства Республики Казахстан по статистике

Рисунок 3 – Структура инвестиций капитального строительства по источникам финансирования за 2001 г.

тение жилья, хотя в абсолютном выражении объем кредитов на эти цели значительно вырос.

Также практически не изменилась структура кредитов по срочности. Одним из основных факторов роста объема кредитов стал значительный рост ресурсной базы банков, обусловленный в основном ростом в банках депозитов юридических и физических лиц. Рост ресурсной базы наряду с ростом собственного капитала позволил банкам существенно нарастить возможности по кредитованию и инвестировать значительные средства в экономику. Вместе с тем рост объемов кредитования происходил не только за счет роста совокупных активов банковской системы, но и за счет увеличения их кредитной активности. Эта тенденция вызвана отсутствием ликвидных финансовых инструментов и увеличением банковских активов.

Произошли серьезные структурные изменения в инвестиционной активности. Усилилась роль государства по источникам финансирования. Если в 1997 г. на его долю пришлось 6,9% совокупных вложений в капитальное строительство, то по итогам 9 месяцев 2001 г. уже 11,2%. Среди них увеличилась доля местных бюджетов. Если в 1999 г. она составляла 3% против 6,7% у республиканского бюджета, то в 2000-2001 гг. региональные власти инвестировали в капитальное строительство в 2 с лишним раза больше, чем средства республиканского бюджета. Это стало одной из причин инициирования, изменений в Закон о бюджетной системе, где местные бюджеты с 2002 г. лишились половины корпоративного подоходного налога, собираемого на территории региона. По оценке, их доля в капитальное строительство упадет до 2-3%, а республиканского бюджета повысится до 7-8%.

В целях увеличения объемов экономики, поддержки бизнеса государство намеревается увеличить объем программы госинвестиций во все важные инфраструктурные объекты, выделив на эти цели из республиканского бюджета на 2002 год около 90 млрд. тенге, или на 30% больше, чем по утвержденному бюджету предыдущего года.

Вместе с тем структурные диспропорции промышленного производства и усиливающаяся сырьевая направленность экономики страны диктуют необходимость государственных инвестиций, направленных на структурную перестройку экономики, поскольку будет нарастать технологическое отставание.

Принципиальным изменением в инвестиционной активности стало сокращение с 1999 г. доли иностранных инвестиций и рост доли собственных средств казахстанских предприятий и организаций. Это означает сокращение зависимости Казахстана от мирового финансового рынка. Как свидетельствуют данные таблицы 6, если в 1999 г. из-за

рубежа было профинансировано 41,4% инвестиций в капитальное строительство, а 48,9% получено из отечественных источников, то в 2001 г. соотношение составило уже 29,6% и 59,1%, соответственно.

Таблица 6. Структура инвестиций в капитальное строительство по источникам финансирования в Казахстан, в % к итогу

	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.
Средства республиканского бюджета	6,2	5,4	9,9	6,7	3,2	4,1
Средства местных бюджетов	1,4	1,5	1,9	3,0	6,8	7,2
Итого из государственного бюджета	7,6	6,9	11,8	9,7	10,0	11,2
Собственные средства предприятий и организаций	76,1	71,3	59,1	48,9	51,4	59,1
Иностранные инвестиции	13,5	21,8	29,1	41,4	38,6	29,6
Итого негосударственные средства	89,6	93,1	88,2	90,3	90,0	88,8
<i>Примечание: Данные Агентства Республики Казахстан по статистике.</i>						

Иностранные инвестиции преимущественно направляются в сырьевой сектор. Если в 2000 г. доля прямых иностранных инвестиций в нефтегазовую отрасль составляла 71,2%, то за первое полугодие 2001 г. она возросла до 80,8%. В обрабатывающую промышленность уменьшилась соответственно с 7,9% до 3,9%.

При анализе динамики инвестиций в реальный сектор экономики в 2000-2001 годах следует отметить, что повышение деловой активности в национальной экономике в значительной степени инициировалось интенсивным развитием

промышленности. За последние два года произошли существенные изменения в структуре инвестиций по промышленно-производственным комплексам.

Как свидетельствуют данные таблицы 7, существующая структура инвестиций фактически закрепляет сырьевую ориентацию казахстанской экономики. Если в 1998 г. добывающая промышленность получила 43,8% от общего объема инвестиций в капитальное строительство, то в 2000 г. – уже 61%. Основной объем приходится на добычу углеводородов. Хотя в 2001 г. доля инвестиций в обрабатывающую промышленность немного возросла, она все равно остается ниже 1998-1999 гг.

По существу инвестиционный спрос в 2001 году практически полностью инициировался нефтедобывающей промышленностью, на долю которой приходилось более 50% инвестиций в промышленность. Хотя экспортеры и повысили инвестиционные расходы на развитие профильного производства, однако остающиеся в их распоряжении свободные средства вкладывать в казахстанскую экономику не стремятся. Таким образом, углубляется разрыв между производителями (экспортерами) энергоресурсов и большей частью остальной экономики.

Негативное влияние на воспроизводство основных фондов оказывает тенденция к повышению расходов на капитальный ремонт. Высокая доля ремонта свидетельствует об ориентации инвестиционного процесса на дешевые и краткосрочные методы обновления производственного аппарата. В результате инвестиционный спрос предъявляется на компоненты технического оборудования, которые можно заменить без долгосрочных инвестиций в основной капитал, т.е. за счет оборотного капитала, что является особенностью и своеобразной чертой инвестиционного процесса в казахстанской экономике. Однако такая практика в долговременном

Таблица 7. Инвестиции в капитальное строительство по видам экономической деятельности в Казахстане

№№ пп	Показатели	1997		1998		1999		2000		2001	
		млн. тенге	в % к итогу	млн. тенге	в % к итогу	млн. тенге	в % к итогу	млн. тенге	в % к итогу	млн. тенге	в % к итогу
	Инвестиции в капитальное строительство	139790	100	213893	100	275689	100	414226	100	543698	100
1	Промышленность из нее:	88043	63,0	135460	63,3	190719	69,2	299438	72,3	397445	73,1
1.1	горнодобывающая	61250	43,8	89328	41,8	150814	54,7	252527	61,0	320783	59,0
1.2.	обрабатывающая	18639	13,3	33326	15,6	29317	10,6	31316	7,6	54370	10,0
1.3.	производство и распределение электроэнергии, газа и воды	8154	5,8	12806	6,0	10588	3,8	15550	3,8	22292	4,1
2.	Транспорт и связь	14975	10,7	24329	11,4	21773	7,9	44031	10,6	49476	9,1
3.	Операции с недвижимым имуществом	20252	14,5	20036	9,4	17417	6,3	29993	7,2	34253	6,3
4.	Прочие коммунальные, социальные и персональные услуги	3729	2,7	4282	2,0	19187	7,0	8580	2,1	16855	3,1
5.	Торговля, ремонт автомобиля и изделия домашнего пользования	1521	1,1	5406	2,5	5515	2,0	8805	2,1	3806	0,7
6.	Сельское хозяйство, охота и лесоводство	1921	1,4	323	0,2	1439	0,5	5874	1,4	7612	1,4
7.	Рыболовство	152	0,1	0	0,0	0	0	0	0	0	0
8.	Гостиницы и рестораны	3645	2,6	3157	1,5	5625	2,0	3762	0,9	3806	0,7
9.	Образование	1231	0,9	902	0,4	3204	1,2	3534	0,9	9787	1,8
10.	Государственное управление	458	0,3	7818	3,7	4708	1,7	3151	0,8	7068	1,3
11.	Здравоохранение и социальные услуги	1643	1,2	4241	2,0	4813	1,7	3115	0,8	9242	1,7
12.	Строительство	1085	0,8	6760	3,2	781	0,3	3355	0,8	2718	0,5
13.	Финансовая деятельность	1135	0,8	1179	0,6	517	0,2	588	0,1	1630	0,3

Примечание: Составлено по данным Агентства Республики Казахстан по статистике.

аспекте приводит к экономической и технологической стагнации.²⁰

Созданный за предыдущие десятилетия производственный аппарат ориентирован на производство продукции в условиях закрытой экономики, в условиях отсутствия конкуренции. В настоящее время актуальной является проблема обновления активной части основных фондов, качественного изменения технологического уровня производства, повышения его эффективности.

1.3. Проблемы и перспективы развития промышленности Турции

Экономика Турции является комплексом, который включает в себя современную промышленность (33%) и сферу услуг, в частности, торговлю (52%) наряду с традиционным сельским хозяйством и ремесленничеством (15%). В экономике, имеющей сильный и быстрорастущий частный сектор, государственный сектор продолжает играть ведущую роль в базовых отраслях, банковской системе, транспорте и средствах связи.²¹

Наибольшая доля сферы услуг объясняется тем, что, являясь туристической страной, Турция строит свою экономику в соответствии со сравнительными преимуществами. Данная страна располагает мягкими природно-климатическими условиями, сетью туристических агентств, опытом в предоставлении услуг, подготовленными кадрами в данной сфере.

До второй половины 90-х годов для Турции были характерны высокие темпы роста экономики, в среднем 6-8 % в год. Со второй половины 90-х годов экономическое развитие

²⁰ Есенов Б., Тажнияз Ж., Джангараев С. Анализ и оценка инвестиционных процессов в Республике Казахстан. – Алматы: Изд. Институтом экономических исследований, 2001.

²¹ Торбаков И. Турция: Экономика и политика // Русская мысль. – 2001. – № 4356.

страны характеризуется нестабильностью, неудовлетворительным состоянием многих макроэкономических показателей. Причинами ухудшившегося положения выступают как объективные, так и субъективные факторы. Во-первых, следует отметить нестабильную внутривнутриполитическую ситуацию, смену правительств в течение 7 последних лет; во-вторых, длительный финансовый кризис, охвативший Россию и страны Азии (1998 г.), в-третьих, разрушительные землетрясения с эпицентром в одном из промышленно-развитых регионов Турции. В результате произошло резкое сокращение темпов роста ВВП, усилились структурные диспропорции, сократился внешнеторговый оборот, снизились поступления от туризма, повысились темпы инфляции.

Основной проблемой развития промышленности Турции является недогрузка производственных мощностей, которая наряду с другими факторами отрицательно влияет на общее состояние промышленного производства. В сельском хозяйстве Турции также наблюдаются негативные тенденции, в частности, сокращение производства. Так, объем сельхозпроизводства составил 47,6 % от промышленного производства и этот показатель ухудшился в 2000 году по сравнению с 1999 г. – 49,6 %, 1998 г. – 51,1 %. Уменьшилась также и доля сельского хозяйства в производственном ВВП до 13,4 % (в 1999 г. – 14,0 %).²²

Специалисты отмечают, что причиной сокращения сельскохозяйственного производства является, прежде всего, отсутствие единой аграрной политики, позволяющей осуществлять долгосрочные программы в области сельского хозяйства. Кроме того, постоянный недостаток финансовых средств, выделяемых государством на нужды аграрного сектора, непоследовательная политика в области внутренних закупочных цен на различную продукцию, незавершенность

²² Задонский С. Состояние основных отраслей экономики Турции на рубеже тысячелетий. – М.: Национальная электронная библиотека, 2001.

земельной реформы и другие нерешенные проблемы приводят к убыткам фермеров.

Положение в сельском хозяйстве усугубляется еще и тем, что в последние годы наблюдается сокращение экспорта сельхозпродукции. При этом особую обеспокоенность у турецкой администрации вызывает уменьшение доли свежих овощей и фруктов – традиционного вида экспорта, – в общем объеме экспорта сельхозпродукции. Кроме того, по оценкам ведомства внешней торговли Турции, сокращается и доля вывозимой продукции в совокупном объеме производства свежих овощей и фруктов. Если, по итогам 2000 г., в мировом производстве указанной продукции экспорт составил 10 %, то в Турции это соотношение не превысило 2,4 %.

Что касается сектора животноводства, оно также функционировало с огромным грузом нерешенных проблем и трудностей как объективного, так и субъективного характера. Так, в начале 90-х годов правительство Турции разработало программу поддержки отечественных производителей и защиты внутреннего рынка, были увеличены ввозные таможенные пошлины на сельхозпродукцию, включая животноводство. Однако принятые меры не дали должного эффекта.

К объективным причинам, отрицательно влияющим на развитие животноводства в Турции, можно отнести территориальную (юго-восточные районы) и этническую разобщенность страны – на основных скотоводческих территориях, сохраняется сложная политическая обстановка, обусловленная курдским фактором. В результате длительного противостояния между правительственными войсками и курдскими вооруженными формированиями многие районы разорены, из этих мест наблюдается миграция населения, скот угоняется в соседние страны и, естественно, животноводство приходит в упадок. В результате, в стране наблюдается сокращение поголовья скота, сказывается невысокая продуктивность животноводства, процветает контрабандный импорт живого

скота и мяса, сохраняются высокие цены на продукты животноводства.

Весь груз нерешенных экономических, социальных и политических проблем в конечном итоге вылился в самый тяжелый, по оценкам турецких специалистов, за весь республиканский период истории финансово-экономический кризис, который произошел 19 февраля 2001 г. В 2001 году объем ВВП снизился на 7,4%.²³ Для преодоления кризиса и его последствий Правительством Турции была обнародована новая Программа по реформированию экономики. Среди приоритетов Программы были определены оздоровление экономических отношений путем введения новых законов, ускорение процесса приватизации объектов государственной собственности, повышение прозрачности экономического управления, снижение уровня инфляции, а также исправление ошибок.

Реализация Программы привела к ряду положительных изменений: было приостановлено сокращение объемов ВВП, более того, правительство смогло предпринять мероприятия по обеспечению воспроизводства. Росту ВВП способствовал значительный рост его составляющих – капитальное строительство, промышленность, транспорт, сельское хозяйство, торговля и услуги. За счет инвестиций частного сектора в важнейшие отрасли экономики Турции произошло увеличение выпуска продукции, в т.ч. добыча угля, выплавка стали, производство электроэнергии, цемента, тракторов, автомобилей, цветных телевизоров.

В обрабатывающих отраслях следует отметить позитивные тенденции в текстильной, кожевенной, автомобильной, металлургической промышленности, производстве электробытовых машин, приборов и других товаров широкого потребления. В этих отраслях совокупное производство в 2001 г. в

²³ Кудашкина Е. Турция голосует за исламистов // Ведомости. – 2002. – 4 ноября

среднем возросло на 6,5 %. При этом наиболее благоприятное положение наблюдалось в автосборочной промышленности, тракторостроении и производстве цветных телевизоров.

В результате в 2001 году экономический рост оценивался в 9,4%, в промышленности – 7,5%, в торговле – 9,4%, в сельском хозяйстве – 6,1%. Несмотря на положительные сдвиги это самые низкие показатели экономического роста с 1945 г.²⁴ К основным причинам снижения промышленного производства относятся сокращение возможностей по привлечению кредитных средств, увеличение налогов и других видов обязательных платежей, падение спроса на производимую продукцию на внутреннем рынке на 50%, а также снижение покупательной способности населения.

В попытке преодолеть финансовый кризис Турция была вынуждена прибегнуть к девальвации. Это позволило остановить резкое падение курса турецкой лиры (финансовый кризис привел к падению курса национальной валюты на 50%). Далее, с середины 2001 года, т.е. в то время как мировой фондовый рынок шел вниз, турецкий рынок вырос на 20%. И, наконец, после 8-процентного сокращения в 2001 году, в 2002 году турецкий ВВП обещает вырасти на 3% при относительно низкой (по местным стандартам) инфляции, которая должна составить 35% (за 2001 г. уровень инфляции составил 88.6%).²⁵

В 2002 г. власти Турции планируют реализовать ряд крупных проектов в области экономики, энергетики и обороны стоимостью 10 млрд. долларов. Совет управляющих Международного валютного фонда (МВФ), проанализировав ход исполнения программы структурных экономических реформ в Турции, одобрил предоставление этой стране кредита в раз-

²⁴ К итогам экономического развития Турции в 2001 году. Данные посольства Республики Казахстан в Турецкой Республике.

²⁵ Турция: побежден ли кризис? / По материалам BBC NEWS. – 2002. – 21 февраля.

мере 12.8 млрд. SDR (\$16 млрд.)²⁶, который будет направлен на поддержку антикризисной программы.

Кредитные средства будут направлены на реализацию проекта модернизации железнодорожной ветки Анкара-Стамбул, а также строительство железной дороги Каре-Тбилиси, которая позволит соединить Турцию с республиками СНГ. Из внебюджетных источников планируется осуществить проекты возведения моста через Измирский залив вблизи Стамбула, прокладки под проливом Босфор железнодорожного тоннеля, а также провести предпроектные инженерные работы, связанные со строительством третьего навесного моста через Босфор.

Также планируется приступить к строительству трубопроводов для распределения природного газа в рамках соответствующих соглашений с Ираном и Россией. В нынешних условиях из-за отсутствия соответствующей инфраструктуры распределения “голубого топлива” и хранилищ турки фактически не в состоянии потреблять такие значительные объемы газа. Еще один важный проект, к реализации которого намечено приступить в новом году, связан с производством первой партии 145 ударных вертолетов для сухопутных войск Турции.²⁷

Наблюдающиеся положительные изменения еще не свидетельствуют об окончании кризиса. В обозримом будущем нормальному развитию экономики этой страны угрожает целый ряд факторов. В первую очередь, речь идет о неустойчивости действующего коалиционного правительства, состоящего из представителей трех левоцентристских и националистских партий.

Другой фактор риска связан с сохраняющейся опасностью проведения новой американской военной кампании про-

²⁶ В экономике Турции / По материалам “АК&М” и Газета.ru. – 2002. – 4-5 февраля.

²⁷ Турция: в новый год со старыми проектами / По материалам корр. ИТАР-ТАСС А. Паларии. – 2002. – 4 января.

тив Ирака. Эта операция способна не только вызвать массовые недовольства среди турецкого населения, но и привести к миграциям курдов, в основном проживающих около турецко-иракской границы. Наплыв беженцев может стать непосильной ношей для бюджета страны, и без того истощенного финансовыми реформами 2001 года. Кроме того, в 2002 г. Правительство Турции намерено всерьез заняться проработкой программы активизации торгового и экономического сотрудничества с Ираком, постепенно наращивая объемы экспорта в Ирак и импорта иракских товаров.²⁸

Еще одна проблема связана с состоянием банковского сектора Турции, в течение долгих десятилетий работавшего в условиях неограниченного кредитования и практически полной бесконтрольности. В прошлом году местные власти смогли проделать огромную работу по очистке балансовых счетов государственных банков от безнадежных кредитов. Однако государственные банки составляют лишь около 20% от общего числа кредитных организаций Турции, и ни один аналитик сегодня не может сказать, насколько серьезным сегодня может быть положение местных частных банков.

В 2002 году Правительство Турции приняло программу по наращиванию капитала в банковском секторе. В соответствии с этой программой, управляющие банков представили свои программы привлечения новых средств. Те из банков, которые не смогут выполнить взятые ими обязательства, смогут обратиться за поддержкой к государству.

Кроме того, несмотря на происходящий в последнее время рост официальных экономических показателей, с момента финансового кризиса 1 млн. жителей Турции потеряли свою работу. Кроме того, за прошедшее с момента девальвации время их сбережения сократились примерно в два раза, в то время как величина долгов, как правило, исчисляемых в долларах, наоборот, резко возросла. Далее, бюрократия на

²⁸ Турция меняет торговую ориентацию / MIGnews. – 2002. – 2 апреля.

местах по-прежнему остается непреодолимой преградой для многих проектов с участием иностранных инвесторов.

В 2002 г. Турция намерена проводить жесткую финансовую политику, поддержанную МВФ. Турецкое правительство возлагает большие надежды на программу контроля над государственными расходами. Строгий контроль за расходами и налоговая дисциплина являются одними из основных положений по восстановлению престижа турецкой экономики внутри страны и за рубежом.²⁹

Выводы и предложения

1. Поскольку существует реальная возможность искусственного завышения или занижения официальных обменных курсов в зависимости от стратегических целей экономической политики страны, целесообразным видится расчет объемов валового национального продукта страны по паритету покупательной способности валют.

2. Экономика Казахстана после спада 90-х годов находится на недостаточно высоком уровне. Так, в 2000 г. индекс физического объема составил 56,2% по отношению к 1990 г. и поэтому продолжающийся рост производства существенно не меняет ситуации и пока преждевременно говорить о том, что экономика страны вышла на стадию устойчивого роста.

3. За истекшие 10 лет значительно изменилась отраслевая структура производства. Если в 1991 году в объеме промышленного производства наибольшую долю занимали машиностроение, легкая и пищевая промышленность, а в середине 90-х годов – топливная промышленность, то в 2001 году на эти отрасли приходится свыше двух третей промышленного производства республики.

4. Реальный сектор экономики Казахстана может быть

²⁹ Программа правительства Турции / РИА “РосБизнесКонсалтинг”, 2002.

условно поделен на три сегмента, каждый из которых характеризуется своими исходными условиями, предшествовавшими переходу к рыночной экономике, моральным и физическим состоянием основных фондов, уровнем адекватности квалифицированной рабочей силы, инвестиционной привлекательностью, текущей и потенциальной конкурентоспособностью.

Первый сегмент отличается инвестиционной привлекательностью: к нему относятся предприятия нефтегазодобывающей, металлургической, урановой и угольной промышленности. Благодаря притоку инвестиций решается вопрос с обеспечением адекватных времени средств производства. Инвестиционная привлекательность также предполагает возможность получения прибыли (норма рентабельности в добывающей отрасли, в частности, превышает 30-40%) и конкурентоспособность производимой и реализуемой продукции, т.е. возможность экспорта. Из-за высокой доходности инвестиций и большого размера требуемых инвестиций данный сегмент привлекает в основном иностранные инвестиции.

Второй сегмент представляет привлекательность в основном для отечественных инвесторов в силу невысокой доходности инвестиций. Он состоит из предприятий обрабатывающего сектора экономики, в частности, нефтехимической, химической промышленности, машиностроения, промышленности строительных материалов. Продукция, производимая предприятиями данного сегмента, отличается относительной конкурентоспособностью на внутреннем рынке. Спрос на нее складывается исключительно внутри страны. Эти отрасли обладают потенциальной конкурентоспособностью, но необходимы новые технологии, соответствующие сегодняшним реалиям.

Третий сегмент еще недостаточно развит. Средства производства отличаются физической и моральной изношенностью. К данному сегменту относятся легкая (текстильно-швейная, кожевенно-обувная), деревообрабатывающая

промышленности, являющиеся слабоконкурентными даже на внутреннем рынке. Именно из-за неразвитости данного сектора Казахстан вынужден импортировать соответствующую продукцию для насыщения внутреннего рынка. Предприятия, представляющие данный сегмент, нуждаются как в инвестициях, так и в протекционистской политике, направленной на сокращение импорта подобной продукции.

5. Потенциальная ценность извлекаемого минерального сырья республики, хранящегося в ее недрах, оценивается экспертами более чем в \$8 трлн. Вместе с тем, согласно исследованию, проведенному казахстанским ученым-экономистом М. Торгаевым, Казахстан, занимая по объемам и разнообразию полезных ископаемых видное положение в минерально-сырьевой базе мира, значительно уступает по качеству разведанных запасов и производственной мощности.

6. Рост инвестиций происходит и прогнозируется предприятиями первого сегмента реального сектора экономики. Предприятия высококонкурентных отраслей внутренней ориентации также демонстрируют готовность к увеличению объемов инвестиций. При отсутствии современной отечественной машиностроительной базы в инвестиционных расходах предприятий увеличиваются затраты на приобретение бывшего в употреблении импортного оборудования и техники.

7. Негативное влияние на воспроизводство основных фондов оказывает тенденция к повышению расходов на капитальный ремонт, что свидетельствует об ориентации инвестиционного процесса на дешевые и краткосрочные методы обновления производственного аппарата. Для обеспечения конкурентоспособности отечественных отраслей промышленности крайне важно технически перевооружить и модернизировать имеющиеся основные фонды.

8. Анализ распределения инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, проведенный экспертами Института экономических исследований, свидетельс-

твует о том, что основными источниками вложения средств инвесторов являются собственные средства хозяйствующих субъектов (в среднем за 1995-2000 гг. – 66,9%) и иностранные инвестиции (соответственно 24,6%). Доля инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет государственного бюджета, в течение 1995-2000 гг. увеличилась вдвое при одновременном почти двукратном уменьшении инвестиционной доли хозяйствующих субъектов республики.

9. Основная масса кредитов используется заемщиками для пополнения оборотного капитала, и доля таких кредитов составляет почти 2/3 всех кредитов. Снижился удельный вес кредитов на приобретение основных фондов, новое строительство, приобретение жилья, хотя в абсолютном выражении объем кредитов на эти цели значительно вырос.

10. Экономика Турции является комплексом, который включает в себя современную промышленность (33%) и сферу услуг, в частности, торговлю (52%) наряду с традиционным сельским хозяйством и ремесленничеством (15%). В экономике, имеющей сильный и быстрорастущий частный сектор, государственный сектор продолжает играть ведущую роль в базовых отраслях, банковской системе, транспорте и средствах связи.

11. Причиной сокращения сельскохозяйственного производства в Турции является, прежде всего, отсутствие единой аграрной политики, позволяющей осуществлять долгосрочные программы в области сельского хозяйства. Кроме того, постоянный недостаток финансовых средств, выделяемых государством на нужды аграрного сектора, непоследовательная политика в области внутренних закупочных цен на различную продукцию, незавершенность земельной реформы и другие нерешенные проблемы приводят к убыткам фермеров.

12. Для преодоления кризиса, произошедшего в феврале 2001 г., и его последствий Правительством Турции была

обнародована новая Программа по реформированию экономики. Среди приоритетов Программы были определены оздоровление экономических отношений путем введения новых законов, ускорение процесса приватизации объектов государственной собственности, повышение прозрачности экономического управления, снижение уровня инфляции, а также исправление ошибок.

13. В 2002 г. власти Турции планируют направить кредитные средства, выделенные Международным Валютным Фондом, на реализацию проекта модернизации железнодорожной ветки Анкара-Стамбул, а также строительство железной дороги Каре-Тбилиси. Из внебюджетных источников планируется осуществить проекты возведения моста через Измирский залив вблизи Стамбула, прокладки под проливом Босфор железнодорожного тоннеля, а также провести предпроектные инженерные работы, связанные со строительством третьего на-весного моста через Босфор. Также планируется приступить к строительству трубопроводов для распределения природного газа в рамках соответствующих соглашений с Ираном и Россией.

14. Наблюдающиеся в Турции положительные изменения еще не свидетельствуют об окончании кризиса. В обозримом будущем нормальному развитию экономики этой страны угрожает целый ряд факторов: неустойчивость действующего коалиционного правительства, опасность проведения новой амери-канской военной кампании против Ирака – основного торгового партнера Турции, состояние банковского сектора.

15. В 2002 г. Турция намерена проводить жесткую финансовую политику, поддержанную Международным Валютным Фондом. Турецкое правительство возлагает большие надежды на программу контроля над государственными расходами. Строгий контроль за расходами и налоговая дисциплина являются одними из основных положений по восстановлению престижа турецкой экономики внутри страны за рубежом.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

2.1. Роль и значение финансовых инструментов в развитии экономики

Финансовые инструменты – это инструменты, с помощью которых на финансовых рынках происходит движение денежных средств от вкладчиков (с целью получения вознаграждения) к заемщикам (для удовлетворения возникших потребностей в дополнительных денежных средствах).³⁰ В зависимости от сроков обращения финансовые инструменты вращаются на денежных рынках (краткосрочный период – менее 1 года) и рынках капитала (долгосрочный период более 1 года). Таким образом, финансовые инструменты можно разделить по срокам и рынкам обращения на краткосрочные и долгосрочные.

Государство применяет финансовые инструменты для экономического воздействия на общественное воспроизводство, которое выражается в изменении его качественной и количественной структуры, перераспределении финансовых ресурсов на приоритетные направления развития экономики.

Выбор вида финансового инструмента для поддержки предприятий реального сектора экономики основывается на информации о необходимости получения подобной поддержки, о совокупных и чистых расходах государственного бюджета, о возможностях смешанного финансирования с участием частного капитала. В некоторых случаях применение отдельных инструментов является нецелесообразным. В

³⁰ *Shetty, A. Finance: An Integrated Global Approach. Richard D. Irwin, Inc. In a joint venture with the Austen Press. 1995. P. 341-361.*

большинстве же своем финансовые инструменты считаются взаимозаменяемыми.

К финансовым инструментам государственной поддержки реального сектора экономики или к так называемым промышленным субсидиям относят обычный грант, возвратный грант, субсидирование разницы между рыночной и дисконтированной процентными ставками, обычный заем, обусловленный заем, предоставление гарантии, участие в акционерном капитале, налоговые льготы и смешанное финансирование.

В 1989 году с целью обеспечения международной открытости и сравнения трендов и тенденций в сфере государственной поддержки промышленности на международном уровне промышленный комитет Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) инициировал проект под названием "Государственная поддержка промышленности".

В основе анализа изменений в политике государственной поддержки, произошедших в 24 странах ОЭСР в период с 1989 года по 1993 год, находилась количественная и качественная информация о 1.552 программах государственной поддержки, в рамках которых из государственных бюджетов в реальный сектор экономики поступает более 50 млрд. долларов США ежегодно.³¹ В таблице 8 приведены данные о структуре государственной поддержки в странах ОЭСР в зависимости от вида финансового инструмента в период с 1989 по 1993 годы.

Как свидетельствуют данные таблицы 8, обычные гранты, займы и налоговые льготы являются основными финансовыми инструментами, используемыми для предоставления государственной поддержки предприятиям реального сектора экономики. Кроме этого, в настоящее время большинство программ предполагают смешанное финансирование с участием как государственного, так и частного капитала.

³¹ *Pretschker U.* Introduction: Public Support to Industrial R&D Efforts.

Рассмотрим структуру государственной поддержки промышленности отдельных стран-членов ОЭСР, приведенную в таблице 8, в разрезе экономической ситуации того времени. В таблице 9 приведены макроэкономические показатели стран-членов ОЭСР в 1993 году.

Таблица 8. Программы государственной поддержки промышленности в странах ОЭСР в зависимости от вида финансового инструмента, %

Наименование финансового инструмента	Программы, %	1989	1990	1991	1992	1993
Обычный грант	43,3	24,6	24,1	29,0	33,7	37,9
Возвратный грант	3,5	4,0	4,2	2,7	3,0	2,5
Субсидирование процентной ставки	5,3	5,0	4,7	3,6	3,7	2,3
Обычный заем	15,8	3,0	5,2	3,7	3,5	5,2
Обусловленный заем	2,4	0,2	0,4	0,3	1,0	0,2
Гарантии	6,0	10,2	12,3	12,7	8,4	10,0
Вклад в уставный капитал	1,4	1,5	1,5	3,0	3,2	1,2
Налоговые льготы	10,0	35,4	33,4	32,1	30,4	27,3
Смешанные финансовые инструменты	11,4	15,8	13,6	12,5	12,7	12,9
Прочее	1,1	0,3	0,6	0,4	0,5	0,5
Всего	100	100	100	100	100	100
<i>Примечание: Spotlight on Public Support to Industry. OECD. 1998.</i>						

Так, в период с 1989 по 1993 годы экономическая политика Австрии была predeterminedена предполагаемым вступлением в Европейское экономическое пространство, глобализацией экономической деятельности, возрастающей конкуренцией со стороны промышленных предприятий Центральной и Восточной Европы. В промышленности Австрии происхо-

Таблица 9. Макроэкономические показатели по странам-членам ОЭСР за 1993 г.

Показатели	Австрия	Франция	Германия	Венгрия	Япония	Швеция	Турция	Великобритания
Уровень безработицы, %	6,8	11,7	8,9	11,9	2,5	8,2	7,6	10,3
Ставка кооперативного подоходного налога, %	30	33	50 ¹	18 ²	51,38	30	46	34
Государственная ставка заимствования, %	6,64	7,04	6,48	22,3	4,3	8,54	86,3	7,47
Социальные выплаты, % к ВВП	0,01	-	8,54	2,6	-	6,9	1,6	1,55
Расходы на оборону, % к ВВП	0	-	0,31	0,098	0,25	1,08	-	1,56
Государственные программы занятости и переподготовки, % к ВВП	0,015	0,0	0,0	0,0	0,0	0,03	-	0,006
Научно-исследовательские и конструкторские разработки (НИОКР), % к ВВП	0,0	-	-	-	0,03	0,2	0,001	0,24
Финансовая поддержка научно-исследовательским институтам, % к ВВП	0,01	-	0,04	-	-	0,009	0,002	-
Государственные космические программы, % к ВВП	0,01	0,07	-	-	0,02	0,03	-	0,02

Примечания: 1 – 50%-ставка корпоративного подоходного налога; 2 – налог на нераспределенную прибыль, 30% - на распределенную прибыль, 2-23% – налог на дивиденды.

дили адаптационные изменения – ориентация предприятий на горизонтальную интеграцию, существенное снижение корпоративного налога, упрощение и ускорение процедуры регистрации новых промышленных предприятий.³²

В промышленном секторе основное внимание было направлено на реструктурирование и смену инвестиционных приоритетов в направлении инноваций и нематериальных активов, движение финансовой помощи предприятиям малого бизнеса с целью повышения их конкурентоспособности на международном уровне.

В структуре государственной поддержки Австрии преобладают налоговые льготы, однако наблюдается тенденция к снижению их удельного веса. Большая доля затрат на поддержание реального сектора экономики была осуществлена посредством выдачи гарантий и обычных грантов. Вклады в уставный капитал государственных предприятий не осуществлялись, потому что в промышленности Австрии функционируют частные предприятия.

Промышленная политика Франции в последние десятилетия также претерпела коренные изменения. Происходила смена правительств с различными политическими амбициями и взглядами на роль государства в экономике – от прямого государственного вмешательства в экономику (государственная поддержка крупных национальных производителей, государственных предприятий, жесткая промышленная политика и др.) до осуществления так называемой горизонтальной политики, направленной на создание среды наибольшего благоприятствования для отечественных предпринимателей. В последнее время из-за экономических ограничений, связанных с расширением бюджетного дефицита и ростом государственного долга, развитие получил горизонтальный подход.

³² Spotlight on Public Support to Industry. OECD, 1998.

Для увеличения привлекательности Франции как развитого промышленного центра, в последние годы правительства работали над созданием климата, способствующего развитию промышленного сектора. Основной упор был сделан на региональный фактор, предполагающий динамичное развитие территорий, осуществление образовательной политики, направленной на подготовку высококвалифицированного персонала, уменьшение бюрократического бремени в сфере предпринимательства, создание качественной инфраструктуры, стимулирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, использование технологических инноваций, постоянное усовершенствование в сфере коммерческого и налогового законодательства.

Новый подход к осуществлению промышленной политики и так называемая финансовая консолидация, принятые правительством Франции в 90-х годах для того, чтобы соответствовать требованиям Маастритского соглашения и стать членом Европейского экономического союза, оказали существенное влияние на уровень и структуру государственной поддержки промышленности в период с 1989 по 1995 годы. Произошло драматическое снижение объемов государственной поддержки и сдвиг в целях осуществления горизонтальной промышленной политики - обеспечение поддержки НИОКР, региональное развитие, поддержка предприятий малого и среднего бизнеса.

Гранты и налоговые льготы являлись основными финансовыми инструментами, применяемыми во Франции. В среднем более 50 процентов общих расходов финансировалось с помощью данных финансовых инструментов. В то время как роль вкладов в уставный капитал снижается, "мягкие" финансовые инструменты, такие как возвратные гранты, займы и гарантии приобретают большую значимость.

Рост финансирования с помощью мягких финансовых

инструментов является частью стратегии французского правительства по усовершенствованию контроля за расходованием выданных средств и снижением бюджетного влияния на уровень поддержки. Это связано с тем, что возвратные гранты и займы выдаются потенциальным заемщикам на условиях платности, возвратности и срочности, что предполагает уменьшение нагрузки на государственный бюджет. А гарантии вступают в силу только в случае наступления дефолта по выданным банками займам, поэтому данный вид финансовых инструментов также не связан с большими расходами.

Во Франции, в отличие от Австрии, в структуре государственной поддержки представлен достаточно широкий спектр финансовых инструментов. Высокий удельный вес, как уже отмечалось, занимают обычные и возвратные гранты, налоговые льготы, гарантии. Поскольку во Франции самый высокий удельный вес государственных предприятий по сравнению с другими странами Западной Европы, вклады в уставный капитал национальных компаний также являются ощутимой частью расходов, хотя и наблюдается тенденция к их снижению.

В целом же в настоящее время сводный индекс экономической активности Франции, также как и в целом в Западной Европе снижается, а прогноз на среднесрочную перспективу также негативный. Это связано с последствиями наводнений, которые потрясли страны Западной и Восточной Европы в августе-сентябре 2002 года. Кроме того, экономика стран Евросоюза зависит от состояния экономики США, которая в последнее время пережила рецессию.

Воссоединение Германии, произошедшее 3 октября 1990 года, стало событием, установившим соответствующие приоритеты во всех государственных решениях того времени. В то время как промышленная политика Германии была направлена на повышение привлекательности страны как промыш-

ленного центра с помощью создания благоприятного инвестиционного климата и производственных условий, политика после воссоединения Германии была сосредоточена на скорейшей адаптации экономики так называемой новой земли (Восточной Германии) к нуждам рыночной экономики.

Федеральное правительство осуществило три комплекса рыночно ориентированных и структурных мер. Были созданы диверсифицированные и эффективные предприятия малого и среднего бизнеса параллельно с инвестициями с целью открытия новых конкурентоспособных рабочих мест в промышленном секторе и сфере обслуживания. Была осуществлена приватизация национальных компаний с целью реорганизации промышленности в восточной части Германии. Приняты меры социального обеспечения и занятости, необходимых для подготовки периода адаптации и оказания помощи в реструктуризации.

Финансирование данных мер производилось за счет урезания объемов государственной помощи, выделяемой западной части Германии. Очевидно, что в это время были необходимы налоговые льготы и дополнительные заимствования.

Дерегулирование, приватизация и создание конкурентной среды являлись основными приоритетами промышленной политики Германии. Уменьшение субсидий может рассматриваться как дополнительный элемент этой политики. Однако из-за процесса воссоединения объем субсидий был уменьшен лишь в западной части Германии, а в восточной части Германии продолжается их рост. В структуре затрат в зависимости от финансового инструмента, в частности, преобладают обычные гранты, гарантии и налоговые льготы.

Трансформация венгерской экономики от административной к рыночной явилась одним из самых значительных политических событий в период с 1989 по 1995 годы. Процесс экономической трансформации в Венгрии, связанный

со сменой режима в 1989 году, можно разделить на два этапа. Первый этап – кризис переходного периода 1990-1992 годы – характеризовался резким снижением объемов ВВП, ростом безработицы, высоким уровнем инфляции и пониженным уровнем промышленной активности. Второй этап (1993-1995 годы) характеризовался постепенным восстановлением экономической активности и растущим макроэкономическим балансом.

Большинство нерентабельных государственных предприятий обанкротились и были либо реорганизованы, либо ликвидированы. Финансовая помощь на реструктуризацию выделялась только тем предприятиям, которые могли быть реально реструктурированы, а затем приватизированы. В некоторых случаях временной промежуток между началом процесса реструктуризации и приватизацией был дольше, чем ожидалось в основном из-за бюджетных ограничений. По мере проведения приватизации объемы финансовой помощи для реструктуризации предприятий снижались, и в настоящее время данный финансовый инструмент практически не используется.

Подход к проведению промышленной политики в Венгрии также как и во Франции претерпевал существенные изменения по мере смены венгерских правительств: происходило постепенное снижение числа предприятий государственной формы собственности, субсидии из государственного бюджета были значительно уменьшены, начала проводиться горизонтальная промышленная политика, направленная на стимулирование позитивных изменений.

Если в начале 90-х годов создавались условия, способствующие нормальному функционированию рыночной экономики, то к середине 90-х годов промышленное реструктурирование проводилось посредством введения горизонтальной политики стимулирования инвестиций, развития малого и

среднего бизнеса, распространения технологии, продвижения экспорта, регионального развития и т.д. В структуре государственной поддержки промышленности Венгрии доминировало финансирование посредством займов, смешанных финансовых инструментов, грантов, субсидированием процентных ставок. Гарантии используются реже.

Конечной целью промышленной политики Японии является создание рабочих мест и рост национальных доходов посредством обеспечения основы для экономического развития путем развития отраслей промышленности и поднятия жизненных стандартов. Промышленная политика Японии акцентирует внимание на применении рыночных механизмов и принципов так называемой косвенной политики, т.е. предоставлении компаниям стимулов для усиления своей экономической деятельности.

Приоритетными сферами государственной поддержки являются продвижение технологических активов, включая усовершенствованные информационные и телекоммуникационные системы, нематериальные активы, такие как образование и переподготовка. Их финансирование осуществляется с помощью займов, гарантий и налоговых льгот. Гранты не так широко используются в Японии, как в других странах ОЭСР.

Промышленная политика Швеции основывается на принципе, согласно которому распределение продуктивных ресурсов должно осуществляться в соответствии с рыночными законами. Правительство определяет юридическую и административную базу для работы экономических агентов, но воздерживается от прямого вмешательства в промышленность. Целью промышленной политики является улучшение условий для обеспечения стабильного роста и промышленных инноваций.

В связи с этим главная задача шведского правительства –

обеспечение благоприятного климата, способствующего возрастанию деловой активности, который должен основываться на стабильных государственных регулирующих структурах, обеспечивающих эффективное функционирование рынка, и условиях, при которых компаниям будет выгодно осуществлять долгосрочные инвестиции и инновации.

Промышленная политика Швеции направлена на осуществление инвестиций в инфраструктуру и повышение квалификации физических и юридических лиц. Прямая финансовая поддержка, направленная на конкретные компании или специфические отрасли промышленности, также как и в других странах ОЭСР становится менее значимой и постепенно сменяется на горизонтальную политику.

Благодаря структурным реформам, проведенным в середине 90-х годов, многие недостатки шведской экономики были устранены. В частности, были снижены корпоративные подоходные налоги, уровень которых на данный момент является одним из самых низких среди стран-членов ОЭСР. Реструктуризация государственной системы медицинского страхования и страхования от безработицы позволила решить вопрос с созданием новых рабочих мест.

В силу социальной ориентированности шведской экономики, очевидно, что среди финансовых инструментов государственной поддержки реального сектора экономики доминируют обычные гранты.

С 80-х годов Турция осуществляет программу развития, основанную на принципах рыночной экономики. Первоначальные меры были направлены на изменение экономического и законодательного климата для стимулирования расширения и модернизации реального сектора экономики.

Были проведены реформы, направленные на осуществление стратегии экспортоориентированного развития экономики. Главными целями стратегии являлись прекращение

протекционистской экономической политики и уменьшение государственного вмешательства.

В контексте этой стратегии приоритетными направлениями реформ стали создание конкурентной рыночноориентированной структуры; обеспечение стабильного роста экспорта и увеличения разнообразия продукции; оказание влияния на мировые рыночные цены; создание климата, стимулирующего свободную конкуренцию; увеличение роли частного сектора в реальном секторе экономики.

В новое налоговое законодательство были внесены некоторые изменения, влияющие на финансовое положение компаний, в частности, ставка корпоративного подоходного налога была снижена с 46 до 25 процентов.

Программы государственной поддержки в Турции были направлены на обеспечение развития промышленности, привлечение инвестиций и продвижение экспорта. Таким образом, основные меры, предпринятые турецким правительством в этот период, были направлены на осуществление отраслевых программ поддержки, инвестиции и стимулирование экспорта.

Финансирование программ осуществлялось с помощью обычных займов и вкладов в уставный капитал государственных предприятий. Выдавались также обычные займы и налоговые льготы.

В Великобритании широко распространено мнение о том, что распределение ресурсов должно происходить в соответствии с рыночными механизмами. Роль микроэкономической политики или политики предложения видится в усовершенствовании эффективности, с которой действуют рыночные силы. Несмотря на это, существуют случаи, когда так называемые дефекты в рыночных механизмах не могут быть устранены, или когда требуемая степень улучшения может быть достигнута в течение долгого периода времени.

Когда-либо рыночные механизмы, либо какие-то учреждения излишне ограничивают способность экономики процветать и оставаться конкурентоспособной, правительство Великобритании считает свои долгом вмешаться в работу учреждений для предотвращения рыночного кризиса.

Налоговая система относительно нейтральна к инвестициям в различных секторах экономики. Предпочтение не отдается ни одной из отраслей промышленности, ни одной из промышленных компаний, ни одному из типов инвестиций.

В 80-х годах многие государственные промышленные предприятия были приватизированы. К концу 80-х годов некоторые из отраслей промышленности продолжали получать помощь в ограниченном объеме для поддержания процесса адаптации. Так, сталелитейная промышленность и кораблестроение на данном этапе находятся в стабильном и прибыльном положении в частном секторе. Практически отсутствует отраслевая поддержка. Отраслевые программы остались лишь в кораблестроении и космической (оборонной) промышленности, хотя некоторые программы поддержки НИ-ОКР имеют некоторую отраслевую направленность (например, биотехнология).

Региональная политика в Великобритании адресует проблему высокого уровня безработицы, предоставляя помощь на сглаживание неравномерной занятости. Эти регионы, как правило, ассоциируются с традиционными отраслями промышленности, например, Южный Йейл, Северная Англия и Центральная Шотландия. Районы, уполномоченные получать помощь, периодически пересматриваются. После кризиса 1991-1992 годов данные районы наиболее широко разбросаны по всей Великобритании. Финансовая помощь не концентрируется в какой-то конкретной отрасли.

Департамент гарантий для экспортных кредитов предоставляет поддержку для экспорта капитальных товаров,

застраховывая экспортеров от возможности неплатежей в результате коммерческих и политических рисков. Подобные гарантии от неплатежей также выдаются банкам для мобилизации финансовых ресурсов в течение долгих кредитных периодов, типичных для такого рода договоров.

Программы государственной поддержки в Великобритании используют широкий набор финансовых инструментов. В то время как до 1990 года превалирующими финансовыми инструментами являлись гарантии и субсидирование процентных ставок, к концу рассматриваемого периода гранты стали доминирующим финансовым инструментом.

Вопрос о необходимости и обоснованности промышленных субсидий продолжает оставаться одним из самых актуальных и спорных, несмотря на ухудшившуюся в последние годы ситуацию с государственным бюджетом практически во всех странах ОЭСР и соответственно ожидавшееся снижение объема промышленных субсидий, реальное снижение уровня государственной поддержки произошло лишь в нескольких странах. Государственная поддержка реального сектора экономики остается главной составляющей структурной политики всех стран ОЭСР.

На данном этапе широкое распространение получили косвенные формы государственной поддержки, направленные на региональное развитие, оказание помощи научно-исследовательским институтам в проведении НИОКР. Посредством этих финансовых инструментов осуществляется больше программ и расходуются больше средств, чем при выделении непосредственно самим промышленным предприятиям грантов, займов, предоставлении гарантий, налоговых льгот и вкладах в уставный капитал, т.е. при прямых формах финансирования.

Нельзя недооценивать долгосрочный эффект программ государственной поддержки и их влияние на конкурентоспо-

способность производителей: очевидно, что в условиях глобализации мировой экономики государственная поддержка прямо или косвенно влияет на торговлю и инвестиции. Недавнее обсуждение на заседании промышленного комитета ОЭСР роли растущих расходов на проведение НИОКР и стимулирование инвестиций во вновь созданные предприятия и на новые территории свидетельствует о существовании данной проблемы. Рост субсидий в новые технологии и привлечение инвестиций свидетельствуют о необходимости и значимости мониторинга, анализа и оценки программ государственной поддержки промышленности в условиях глобализации и международной конкуренции.

Субсидии долгое время ассоциировались с экономической неэффективностью. Считается, что они препятствуют эффективному размещению ресурсов, ведут к дисбалансу международной торговли и снижению конкуренции. Кроме того, субсидии накладывают дополнительную нагрузку на ограниченный государственный бюджет.

Положение усугубляется и тем, что в настоящее время промышленность в еврозоне балансирует на грани стагнации. Застой в мировой экономике привел к падению внешнего спроса на европейские товары, а наводнение в августе-сентябре 2002 года затруднило торговлю внутри Евросоюза и ударило по платежеспособности потребителей.

В Европе и Северной Америке очень низкий спрос, клиенты сокращают расходы и откладывают закупки нового оборудования. Хуже всего дела обстоят в промышленности Германии, которая производит треть ВВП еврозоны.³³

Европейские компании страдают от сокращения внешнего и внутреннего спроса. Конкурентоспособность европейских товаров, в частности, уменьшилась и в связи с продолжающимся ростом курса евро к доллару. А из-за августовского на-

³³ Оверченко М. Европу лихорадит // Ведомости. - 2002. - 3 сентября.

воднения в центре и на севере Европы многие компании были вынуждены остановить работу, сократился объем внутриевропейской торговли и заказов, упал потребительский спрос.

Низкий спрос и неуверенность в завтрашнем дне вынуждают компании сокращать персонал или воздерживаться от найма новых сотрудников. Растет безработица, а покупательская способность европейцев снижается.

В настоящее время для правительств многих стран-членов ОЭСР приоритетным является снижение количества и объемов промышленных субсидий в силу выполнения международных обязательств и необходимости сокращения бюджетных расходов. В подобных случаях результатом, как правило, становится уменьшение всех видов субсидий по всем направлениям.

2.2. Проблемы и перспективы использования грантов

Финансирование, т.е. безвозвратное предоставление денежных средств подразделяется на виды, определяемые в зависимости от того, на какие цели выделяются деньги. Если деньги выделяются кому-либо в целях восполнения недостатка собственных средств, то такое выделение принято называть дотацией. Дотация, носящая целевой характер, именуется субвенцией или грантом. При нарушении целевого использования денежные средства, выделяемые в порядке субвенции, подлежат возврату.³⁴

Среди грантовых программ большинство из них предполагает выдачу так называемых обычных грантов. Возвратные же гранты выдаются, как правило, на осуществление научно-исследовательских и конструкторских разработок и производство новых товаров. Условием выдачи возвратных грантов является коммерческая прибыльность проекта.

³⁴ Худяков А.И. Финансовое право Республики Казахстан: (Общая часть). – Алматы: Каржы-каражат, 1995. – С. 21-22.

Гранты являлись основным финансовым инструментом практически во всех рассмотренных нами странах ОЭСР, кроме Японии и Турции. В зависимости от экономической ситуации и ориентированности экономики (социальная, рыночная, традиционная, смешанная и др.) преобладают либо возвратные, либо обычные гранты. В США субсидии, как правило, направляются в агропромышленный сектор.

В 2002 году Президент Буш подписал закон об увеличении на 67% субсидий американским сельхозпроизводителям.³⁵ Общий пакет финансовой помощи американским фермерам и владельцам ранчо составит 51,7 млрд. долларов. В будущие 10 лет правительственные ассигнования сельского хозяйства достигнут 190 млрд. долларов. Помимо увеличения субсидий производителям пшеницы, бобов и хлопка, получавшим до этого постоянную помощь от правительства, новым законом предусмотрено увеличение дотаций на производство других видов продукции земледелия и животноводства, включая молоко, мед и арахис. Будут увеличены на 80% и расходы на охрану сельхозугодий, что обеспечит правительственной поддержкой продукцию животноводства, садоводства и овощеводства, которые в прошлом практически не получали централизованную финансовую поддержку.

Ранее о своем негативном отношении к этому закону заявляли Евросоюз, Канада, Австралия и Бразилия. Однако ни одна из этих стран не поставила вопрос об обсуждении новых сельскохозяйственных субсидий в рамках ВТО. Наблюдатели отмечают, что подписание Бушем нового закона означает дальнейший отход от либерализации реформ в сельскохозяйственном секторе страны, начатых еще в 1985 году.

Помимо влияния на международные рынки гранты дают порой неоправданные преимущества одним компаниям пе-

³⁵ Многомиллиардные субсидии фермерам/По сообщениям lenta.ru и Синьхуа. – 2002. – 13 мая. *Митчинер Б.* У BMW и GM отбирают субсидии // Ведомости. – 2002. – 5 апреля.

ред другими. Так, Еврокомиссия начала расследования сразу двух случаев государственного субсидирования Германией и Португалией крупных автомобилестроительных компаний - BMW и General Motors.³⁶

В обоих случаях европейские страны платят автопроизводителям за то, чтобы они создавали рабочие места именно на их территории, а не в Чехии и Польше, где расходы на строительство новых производств и затраты на рабочую силу гораздо ниже. Руководства германской земли Саксония пообещало BMW 418,6 млн. евро (\$368,1 млн.), если компания построит автозавод в Лейпциге, а не в чешском городе Колинне. Одновременно стало известно, что правительство Португалии выделило 41,7 млн. евро General Motors за то, чтобы американская компания создала новое предприятие под Лиссабоном, а не в Польше.

По законам Евросоюза (ЕС) государственная помощь автопроизводителю не может превышать объем издержек, которые бы компания смогла сэкономить, осуществив этот проект в каком-либо "дешевом" месте за пределами ЕС. Законы ЕС позволяют европейскому комиссару по антимонопольной политике заблокировать выделение субсидий и даже потребовать возврата уже выплаченных денег.

Власти Германии настаивают на том, что лейпцигский грант (в размере 35 процентов от инвестиционных затрат) даже не покрывает всех возможных потерь BMW от строительства предприятия в сравнительно дорогой и "депрессивной" Восточной Германии. По данным BMW, завод в Лейпциге, строительство которого уже начато, создаст 10 000 рабочих мест к 2005 году.

Совершенно аналогичная история произошла в Португалии. Здесь комиссариат по антимонопольной политике заин-

³⁶ *Митчинер Б.* У BMW и GM отбирают субсидии // Ведомости. – 2002. – 5 апреля.

тересовал грант, выделенный на расширение завода Opel под Лиссабоном. Эти деньги правительство выдало компании в мае 2001 году, когда выяснилось, что GM рассматривает возможность расширения производства в Польше, а не в Португалии.

В прошлом Еврокомиссия уже предпринимала активные меры против выделения щедрой государственной помощи стран ЕС своим автопроизводителям. Решением комиссии помощь правительства той же самой земли Саксония компании Volkswagen была урезана примерно на 15 процентов. BMW отказалась от многомиллиардных вложений в британского автопроизводителя Rover, после того как комиссары ЕС поставили под вопрос выделение правительством Великобритании субсидий одному из заводов Rover.

Несмотря на все те опасности, которые ассоциируются с выдачей грантов, – создание искусственных преимуществ, условий для коррупции в сфере распределения грантов, ограниченность бюджетных средств – гранты по-прежнему остаются довольно распространенной формой финансовых инструментов.

Проведенный анализ показывает, что гранты в больших объемах, как правило, используются странами с социальной ориентированностью экономики, выступающими за вмешательство государства в экономики, или странами, находящимися в процессе экономического развития, определения и завоевания своей ниши в мировом экономическом пространстве.

Поскольку Казахстан принадлежит к числу таких стран, очевидно, что гранты в перспективе станут довольно популярным финансовым инструментом поддержки нуждающихся отраслей промышленности и сельского хозяйства. На наш взгляд, более перспективными являются возвратные гранты, то есть зависимые от коммерческой прибыльности проекта.

2.3 Применение займов в Казахстане и за рубежом

Среди займов преобладают обычные займы, когда устанавливаются условия возврата. В случае же с обусловленными займами возврат выданных средств осуществляется лишь в случае коммерческой прибыльности проекта. В противном случае обусловленный заем становится грантом и не подлежит возврату. Займы, как правило, выдаются с целью краткосрочного финансирования экспортных программ (выдача экспортного кредита) и долгосрочного кредитования инвестиционных проектов.

Займы, как финансовый инструмент государственной поддержки реального сектора экономики, используются практически всеми странами мира. Так, в Японии, несмотря на то, что программы государственной поддержки используют широкий выбор финансовых инструментов, наиболее значимый удельный вес имеет финансирование с помощью займов. Более 2/3 всех японских программ были профинансированы посредством обусловленных и обычных займов.

Еще одной из разновидностей займов является инвестиционный налоговый кредит, довольно распространенный в регионах Российской Федерации. Основной целью инвестиционного налогового кредита является формирование благоприятных условий по созданию или модернизации объектов основных средств и нематериальных активов предприятий. Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен организациям-претендентам по налогу на прибыль организаций и по налогу на имущество предприятий (в части сумм, зачисляемых в местные бюджеты). Данный финансовый инструмент призван стимулировать инвестиционную активность на основе срочности, платности и возвратности средств, а не на безвозмездной основе, как механизме ранее действовавших налоговых льгот.

По сути, получение кредита означает для организации право уменьшать свои платежи по налогу на прибыль и на имущество с последующей поэтапной уплатой сумм кредита и начисленных процентов.

Налоговый инвестиционный кредит широко используется в Италии для стимулирования развития южных регионов. В Англии компаниям разрешено использовать около 10 процентов корпорационного налога для заранее оговоренных законом инвестиций.

В ряде стран распространена еще одна форма налогового кредита, связанная с уменьшением корпорационного подоходного налога на часть затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Так, во Франции в период 1992-1998 годы разрешено уменьшать корпорационный налог на половину разности между расходами на НИОКР текущего года и средними затратами на научные исследования двух предшествующих. В Испании действует постоянный налоговый кредит в размере 20 процентов расходов предпринимателей на НИОКР.

Особая разновидность налогового инвестиционного кредита – так называемые скидки на истощение недр, уменьшающие налогообложение прибыли отдельных отраслей добывающей промышленности. Подобная льгота сыграла важную роль в развитии добывающей промышленности США – используется она и сейчас. Скидка обуславливается требованием реинвестировать полученные средства в те же отрасли.

В Казахстане предоставление целевого государственно-го кредита осуществляется через центральный банк, банки второго уровня или организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций. Директивные (централизованные) кредиты выдаются на 6 и 9 месяцев под гарантию Минфина Казахстана. Контроль за целевым использованием централизованно выделенных государством кредитных денег

проводится центральным банком, банками либо организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций, если это предусматривается законодательством и соответствующими кредитными договорами. Все операции по доведению денег до конкретного заемщика оформляются путем заключения соответствующих кредитных договоров между центральным банком государства и банками, банками и конкретными заемщиками по льготному (минимальному) вознаграждению за пользование кредитными деньгами.

В настоящее время центральный банк Казахстана не осуществляет прямое кредитование. Это объясняется умеренной монетарной политикой, проводимой Казахстаном в области финансов и изменением принципов деятельности центрального банка.

Примером смешанного вида государственного кредита является централизованное кредитование центральным банком страны сельского хозяйства, которое осуществляется в соответствии с Правилами предоставления аукционных кредитов для проведения весенне-полевых работ и других сельскохозяйственных работ в 1996 году. Данные кредиты Национальный Банк предоставляет на конкурсной основе посредством аукционов. Такие кредиты пролонгации не подлежат и по ним обязательно предоставление залога, оформленного в виде договора залога.³⁷

Правилами предусматривается, что банки до получения кредитов Национального Банка в обязательном порядке определяют круг предполагаемых заемщиков на основании представленных сельхозтоваропроизводителями заявок на получение кредита. При этом ссудозаемщик должен быть из числа платежеспособных. Это определяется проводимым банком анализом ликвидности залогового обеспечения, финансового состояния заемщика, проекта использования кре-

³⁷ Давыдова Л., Райманов Д. Банковское право Республики Казахстан: Учеб. пособие. – Алматы: Жеті жарғы, 2000. – С. 197-204.

дитных денег. Банки также согласовывают с областными управлениями государственного органа, осуществляющего руководство сельским хозяйством РК, перечень ссудозаемщиков и направления использования ими кредитных ресурсов.

Механизм аукционного государственного кредитования в отличие от целевого кредитования позволяет минимизировать риски невозврата кредитных денег и осуществлять кредитование сельского хозяйства на новой рыночной основе. Механизм аукционного кредитования, с одной стороны, позволяет максимально прибыльно использовать кредитные ресурсы Национального Банка и эффективно кредитовать экономику Казахстана, другой – сдерживать инфляционные процессы в экономике, поскольку банки при погашении задолженности по аукционным кредитам Национального банка автоматически сжимают денежную массу, возвращая кредитные деньги с учетом вознаграждения.

Банки определяют заемщиков, имеющих ликвидное залоговое обязательство и нуждающихся в заемных средствах, и после этого представляют в Национальный Банк заявку на участие в аукционе, с указанием запрашиваемого размера суммы кредитов и величину вознаграждения по ним. Максимальная сумма кредита, которую банк может купить на очередном аукционе, лимитируется на основе пруденциальных нормативов Национального Банка и исходя из общей задолженности банка по аукционным кредитам Национального Банка.

Наряду с центральным банком государства государственное кредитование осуществляется и другими организациями, имеющими соответствующие лицензии центрального банка Казахстана. Так, в 1998 году был создан Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства со 100-процентным участием государства в уставном капитале, государственный пакет акций которого передан во владение, пользование и управление Министерству сельского хозяйства Республики Казахстан.

Основными направлениями деятельности данного фонда являются участие в разработке и реализации государственных программ кредитования и финансовой поддержки сельского хозяйства Казахстана; выполнение функций кредитора, включая взыскания по финансовым обязательствам сельскохозяйственных товаропроизводителей по централизованным, отсроченным и другим задолженностям перед фондом и обеспечение их возврата; выполнение функций агента уполномоченного государственного органа по сельскому хозяйству при осуществлении безвозмездной финансовой поддержки структурных преобразований, проводимых в сельском хозяйстве; кредитования организаций, занятых в сфере производства и переработки сельскохозяйственной продукции. Средства, предусмотренные в республиканском бюджете на оказание безвозмездной финансовой поддержки сельским товаропроизводителям, выделяются Министерством финансов Республики Казахстан через Фонд Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан.

Еще одной формой государственного кредита является кредитование развития малого и среднего бизнеса, фермерских хозяйств. В 1998 году был создан Фонд развития малого предпринимательства в целях кредитования развития малого и среднего бизнеса, фермерских хозяйств, создания рабочих мест. Фонд обеспечивает выдачу кредитов в общей сумме, эквивалентной 100 миллионам долларов США за счет кредитных линий Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР) и Азиатского Банка Развития (АБР). Вышеназванный Фонд выступает в роли заемщика по данным кредитным линиям и агентом Министерства финансов РК по их реализации, который обеспечивает целевое использование привлеченных средств на кредитование субъектов предпринимательства и проводит отбор уполномоченных банков второго уровня.

2.4. Роль вкладов в уставный капитал и дивидендной политики компаний в осуществлении политики государственной поддержки

Среди программ государственной поддержки реального сектора экономики выделяются программы по пополнению акционерного капитала национальных компаний, к числу которых относятся республиканские государственные предприятия и акционерные общества с долей государства. В прошлом вклады государства в уставный капитал государственных предприятий являлись основной формой прямого финансирования.

В настоящее же время происходит снижение объемов прямого финансирования национальных компаний, осуществляемого государством. Результатом продолжающейся приватизации в странах-членах ОЭСР стало снижение удельного веса государственных предприятий. И сейчас только 13 из 30 стран продолжают прямое инвестирование государственных предприятий.

Ни в одной другой стране Западной Европы государственный сектор в экономике так не развит, как во Франции. Первая и вторая волна национализации затронули только "общественные службы": транспорт, электричество, уголь, газ, телекоммуникации. Несмотря на это удельный вес государственных предприятий не был велик во всефранцузском масштабе: 20-25 процентов промышленно-финансового потенциала. Все остальное оставалось частным.³⁸

Исключением из правила является фирма Renault. Renault превратился в госпредприятие после конфискации его у владельцев, активно сотрудничавших с гитлеровцами во время войны. Фирма Renault стала примером опрометчивости

³⁸ Здравый смысл требует приватизации // Время новостей. – 2002. – 11 февраля.

национализации крупных промышленных предприятий. Во Франции долго существовало ложное представление о том, что в государственном секторе индустрии больше средств вкладывается в расширение производства. В доказательство обычно показывали на Renault. Однако в действительности автогигант переживал трудные дни до тех пор, пока не превратился в частное акционерное предприятие в конце 1996 года.

Целью прямого государственного инвестирования может быть получение дивидендов, то есть в данном случае интересы государства такие же, как и у любого частного инвестора. Однако часто подобные вливания капитала в государственные предприятия преследуют исключительно поддерживающую цель.

В Казахстане остро стоит вопрос о невыплате дивидендов национальными компаниями и акционерными обществами с государственной долей участия. Несмотря на то, что в целом проблема низкой рентабельности казахстанских предприятий все еще остается актуальной, фактические данные о чистых доходах национальных компаний, занятых в энергетической отрасли, свидетельствуют о наличии высоких прибылей, часть которых в форме дивидендов должна направляться в бюджет для покрытия расходов на осуществление социальных, образовательных, здравоохранительных, культурных программ, различных отраслевых программ, требующих крупных вложений денежных средств.

Деятельность национальных компаний и республиканских государственных предприятий регулируется Законами РК об акционерных обществах и государственном предприятии. Согласно закону РК “Об акционерных обществах” принятие решения о выплате дивидендов по всем типам акций является правом, а не обязанностью акционерного общества. Однако если такое решение уже было принято и дивиденды

объявлены, то их выплата в установленном размере – это обязанность акционерного общества.³⁹

Тот факт, что выплата дивидендов является правом, а не обязательством, объясняется тем, что получение дохода компанией ничем не гарантировано и зависит от прибыли акционерного общества и от решения по ее распределению. Это решение принимает общее собрание акционеров, но в пределах суммы, рекомендованной советом директоров компании, состав которого также избирается общим собранием.

Защита акционера в данном случае подразумевает его право продать акции, если его не устраивают размер или отсутствие дивидендов. К сожалению, большинство казахстанских акционерных обществ с долей государства в уставном капитале предпочитают пользоваться данным им правом и не выплачивают дивиденды, несмотря на высокие прибыли, получаемые некоторыми из них.

Кроме того, положение усугубляется и недостаточно высокой эффективностью работы представителей государства в составе Совета директоров. Имеют место случаи, когда некоторые представители государства идут на поводу у менеджеров акционерных обществ, нарушают полученные инструкции, порядок согласования своих действий в органах управления акционерных обществ, формально относятся к работе в акционерных обществах и т. д. Представители государства отчитываются либо нерегулярно, либо вообще не представляют никакой информации.

В этой связи необходимо отработать вопросы контроля за деятельностью представителей государства. Наиболее актуальной является разработка и нормативное закрепление системы критериев оценки эффективности деятельности представителей государства, определение меры ответственности за несоблюдение интересов государства в акционерных об-

³⁹ Закон Республики Казахстан "Об акционерных обществах" № 281 от 10 июля 1998 г.

ществах и разработка системы поощрения в случае динамичного роста отчислений дивидендов в бюджет республики.

Работа государственных представителей становится ключевой в вопросах повышения эффективности использования государственного имущества. По их инициативе советами директоров рассматриваются важнейшие вопросы стратегического развития предприятий, одновременно в их компетенции и защита прав мелких акционеров: дивидендная политика, соблюдение законности при подготовке и проведении общих собраний акционеров.

Таким образом, для того чтобы национальные компании производили отчисления дивидендов в бюджет, необходимо обеспечить действенность существующих законов об акционерных обществах, государственных предприятиях, внести поправки в соответствующие законодательные акты, принять закон о национальных компаниях, регулирующий взаимоотношения государства с национальными компаниями, определить критерий выплаты дивидендов (в зависимости от периода рентабельности, ликвидности предприятия, от того, в какой отрасли функционирует данное предприятие).

Еще одним из альтернативных решений может стать дальнейшая приватизация государственной собственности. Очевидно, что в условиях тотального государственного монополизма, подавляющего конкурентную борьбу, экономика может оказаться на грани стагнации. Однако должны существовать пределы денационализации. Во Франции считается, что железнодорожный транспорт, почта, телекоммуникации, электричество, частично медицина должны быть общественными.⁴⁰

⁴⁰ Здравый смысл требует приватизации // Время новостей. - 2002. -11 февраля.

2.5. Покупка акций компаний как альтернативный финансовый инструмент государственной поддержки реального сектора экономики

Альтернативным финансовым инструментом государственной поддержки Японии явилась скупка акций японских компаний. Японские власти объявили, что готовы принять экстренные меры по спасению экономики, покупая на бюджетные деньги акции компаний, чтобы искусственно поднять их курс.

Положение дел в японской экономике сейчас таково. Потребительские цены падают уже 34 месяца подряд. Компании жалуются, что падение цен лишает их прибыли. Инвесторы разочаровались в неприбыльных компаниях и продают их акции: на прошлой неделе индекс Nikkei упал ниже 9000 пунктов – так дешево акции не стоили 19 лет.⁴¹

Банки не заинтересованы в выдаче ссуд компаниям с низким курсом акций. Так, в августе 2002 года банковское кредитование сократилось на 4,5 процента в годовом исчислении. Физические лица, в свою очередь, снимают денежные средства с вкладов, считая наличные более надежными.

В результате падения цен, приведшего к снижению прибыли японских компаний, они не заинтересованы в наращивании производства. В США с целью стимулирования роста прибегают к снижению процентной ставки. В Японии это сделать нельзя, потому что ставка по традиции там равна нулю или близка к этому. Власти заявили, что в ближайшее время утвердят план аварийных мер. В числе этих мер будет покупка за бюджетный счет акций на японском фондовом рынке.

Предполагается, что это вызовет рост курса, приведет к росту банковских кредитов и наращиванию объемов про-

⁴¹ *Минаев С.* Япония поднимет курс акций // Коммерсантъ. – 2002. – 10 сентября.

изводства японскими компаниями. Как сообщают японские средства массовой информации, премьер-министр Дзюньитиро Коидзуми готов потратить на покупку акций \$25,3 млрд. Подобная операция является достаточно необычной: американские власти, например, не станут за бюджетные деньги покупать акции на Нью-Йоркской фондовой бирже с целью вызвать рост индекса Dow Jones.

Но, по сообщению западных информационных агентств, японские биржевые спекулянты не увидели здесь ничего необычного и отметили, что власти уже десять лет искусственно поддерживают курс японских акций, покупая их за государственные пенсионные деньги. Возможность операции с акциями представилась всем настолько реальной, что индекс Nikkei после сделанных заявлений заметно вырос.

Против подобного использования пенсионных средств выступил министр экономики, торговли и промышленности Японии Хэйдзо Такенака. По его мнению, государственные пенсионные фонды должны сами управлять своими инвестиционными портфелями. С ним согласен глава Японской федерации бизнеса Хироси Окуда, считающий скупку ETF на госсредства формой ценового манипулирования.

Для Казахстана подобная практика, на наш взгляд, неприемлема, поскольку она символизирует своего рода возврат к административной экономике и отход от рыночных законов свободной конкуренции. Кроме того, в силу неразвитости рынка корпоративных ценных бумаг в республике вопросы котировки акций отечественных компаний не являются столь актуальными как в Японии.

2.6. Применение в Республике Казахстан финансовых инструментов как проводников государственной поддержки предприятий реального сектора

Основными задачами индустриальной стратегии Казахстана, разработанной Агентством РК по стратегическому планированию, являются целенаправленное влияние на определенные группы субъектов рынка, имеющих стратегическое значение для развития государства, предоставление им воспроизводственных ресурсов для решения задач промышленного развития.⁴² Селективные меры включают в себя субсидии и протекционистские меры.

Осуществление государственных закупок представляет собой своего рода обеспечение спроса на производимую продукцию. Данный механизм особенно эффективен для поддержки нерентабельных, сезонных или стратегических отраслей экономики. Так, например, в настоящее время производство животноводческой продукции ориентировано в основном на внутренний рынок и его объемы примерно соответствуют сложившемуся платежеспособному спросу населения. Вместе с тем наблюдается тенденция ежегодного увеличения удельного веса, соответственно и объемов импорта животноводческой продукции.

На этом фоне продолжается сокращение экспорта животноводческой продукции. В этих условиях дальнейшее развитие животноводства невозможно без вытеснения имеющегося объема импорта с внутреннего рынка и выхода на внешние рынки. Республика располагает достаточно большими площадями пастбищных угодий, где можно производить дешевую и экологически чистую продукцию животноводства.

⁴² Стратегический план развития Республики Казахстан до 2010 года. Раздел III. Индустриальная стратегия. – Алматы: Изд. Агентством РК по стратегическому планированию, 2001.

Решение этой задачи неразрывно связано с повышением конкурентоспособности продукции, которого можно достичь посредством увеличения продуктивности животных путем улучшения их породных и племенных качеств, а также совершенствования технологии переработки сырья. В этой связи Министерством сельского хозяйства признано целесообразным отказаться от старой схемы поддержки племенного животноводства, когда методом уравниловки одинаково поддерживались все породы племенных животных. Вместо него предложено поддерживать породы племенных животных дифференцированно, в зависимости от их перспективности и потенциала.

Для продвижения отечественной животноводческой продукции на внешние рынки признано необходимым создать специализированную государственную компанию, которая должна будет заниматься централизованной закупкой конкурентоспособной продукции у казахстанских товаропроизводителей, ее переработкой и продажей на экспорт.⁴³ Вопрос создания подобной компании не решен по сей день.

Большое внимание уделяется осуществлению государственных закупок в сфере малого и среднего бизнеса. По данным комитета по госзакупкам Министерства финансов, в 2000 году у субъектов малого предпринимательства государство закупило товаров, работ и услуг на 25 процентов общего объема госзакупок, а в первом квартале 2001 года - 17,3 процентов.⁴⁴

Правительство Казахстана принимает меры по либерализации процедуры участия субъектов малого и среднего бизнеса в государственных закупках. В настоящий момент

⁴³ *Издибаев Т.* Для продвижения животноводческой продукции на внешние рынки МСХ считает необходимым создать специализированную госкомпанию // Панорама. – 2001. – 29 июня. – № 25 (442). – С. 2.

⁴⁴ Госзакупки - через Интернет // Деловое обозрение "Республика". – 2001. – 12 июля. – № 27 (94). – С. 2.

остаётся очень сложной процедура подготовки конкурсной документации и система конкурсного обеспечения. Так, для участия в конкурсе субъекты малого бизнеса по закону должны внести в качестве обеспечения 5 процентов от суммы, заявленной на конкурсе. Комитет по госзакупкам Министерства финансов предложил отменить залоговое обеспечение для участия в конкурсах, если сумма закупаемых товаров и услуг не превышает 25 тысяч долларов. Однако победитель конкурса все же должен будет внести залоговое обеспечение в названном объеме - уже для исполнения договора.

К числу протекционистских мер относятся также государственные заказы научно-исследовательским учреждениям, субсидирование отдельных отраслей и науки, предоставление государственных гарантий по негосударственным займам, предоставление налоговых льгот и преференций, понижающие и повышающие коэффициенты по тарифам на услуги, работы (товары) субъектов естественных монополий.

Кроме того, государственными кредитными организациями развития предоставляются средне- и долгосрочные кредиты, гарантии по займам и кредитам, предоставляемым другими кредитными институтами, осуществляется финансирование и используются другие инструменты разделения рисков. Примером подобной организации может служить ЗАО "Банк развития Казахстана" со стопроцентным участием государства.

В задачу Банка развития входит среднесрочное (на срок пять лет и более) и долгосрочное (на срок десять лет и более – до двадцати лет) кредитование инвестиционных проектов; кредитование экспортных операций резидентов Республики Казахстан с целью стимулирования экспорта продукции, выпускаемой на территории Республики Казахстан; стимулирование кредитования производственного сектора экономики Республики Казахстан путем выдачи гарантийных

обязательств по займам и кредитам, предоставляемым другими кредитными институтами, а также софинансирования; совершенствование механизмов финансирования инвестиционных проектов, реализуемых Правительством Республики Казахстан; и иные задачи в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан.⁴⁵

В ближайшее время в Казахстане, на наш взгляд, будет происходить рост объемов государственной поддержки реального сектора экономики для обеспечения приоритетов развития отдельных отраслей экономики. В странах же ОЭСР в большинстве своем наблюдается тенденция к снижению объемов государственной поддержки.

Так, Франция и Великобритания, например, принадлежат к числу стран-членов ОЭСР, в которых государственные расходы на поддержку промышленности снижаются, и уровень государственной поддержки промышленности ниже среднего уровня по странам-членам ОЭСР.

В Швеции государственная поддержка реального сектора экономики в последнее время также существенно снизилась, однако уровень государственной поддержки промышленности остался выше среднего уровня поддержки в других странах ОЭСР. Это связано с успешными попытками шведского правительства воздерживаться от финансового вмешательства в промышленность. В частности, снижение связано с уменьшением субсидий на кораблестроение и изменением схемы предоставления скидок на энергетический налог.

В Австрии, напротив, наблюдается тенденция к увеличению (без учета инфляции) объемов государственной поддержки, оказываемой реальному сектору экономики. В целом уровень государственной поддержки реального сектора экономики в Австрии выше среднего уровня, наблюдаемого в

⁴⁵ Закон Республики Казахстан "О Банке развития" № 178-П ЗРК от 25 апреля 2001 г.

странах-членах Организации Экономического Сотрудничества и Развития.

Воссоединение Германии предопределило развитие государственной поддержки промышленности, объемы которой имели тенденцию к росту. Уровень государственной поддержки промышленности Германии близок к среднему уровню стран ОЭСР.

Несмотря на то, что объемы государственной поддержки в Японии растут, уровень государственной поддержки по отношению к объему ВВП ниже среднего уровня по другим странам ОЭСР.

В Турции уровень государственной поддержки промышленности также существенно возрос.

Мы предполагаем, что в Казахстане будет происходить постепенный рост объемов государственной поддержки. Это связано с продолжающимся экономическим ростом, предполагающим наличие у государства ресурсов, снижением дефицита бюджета (а в 2000 году существовал профицит) и необходимостью поддержки нерентабельных, но либо потенциально прибыльных, либо стратегически важных отраслей промышленности и сельского хозяйства.

К казахстанским отраслевым программам, требующим крупных вложений денежных средств, относятся программы сегментации простаивающих предприятий и малоэффективных производств, разработки нефтяных месторождений, импортозамещения, инновационного развития, строительства городов, железнодорожных путей, автомобильных дорог, развития обрабатывающей промышленности и др.

В странах ОЭСР, напротив, происходит снижение отраслевой помощи. Во Франции снижение отраслевой поддержки промышленности, которая включает в себя пополнение капитала государственных предприятий, стало результатом приватизации.

Отраслевая поддержка в Японии составляла только 1-1,5 процента от всего объема расходов, что свидетельствует о переходе к горизонтальной политике поддержки НИОКР, технологий, инноваций и регионального развития.

Нефтехимическая отрасль, компьютерные технологии, кораблестроение являлись основными объектами японских отраслевых программ государственной поддержки.

Все еще крупные объемы шведской отраслевой поддержки направлялись в полиграфическую индустрию, в то время как текстильная промышленность и кораблестроение получили минимальную финансовую помощь.

В Турции в среднем 93 процента всех затрат были осуществлены в рамках отраслевой поддержки, стимулирования экспорта и привлечения инвестиций, хотя объемы отраслевой поддержки существенно увеличились за счет программ, направленных на увеличение экспорта и инвестиций.

Турция - одна из немногих стран-членов ОЭСР, в которой продолжается рост отраслевой поддержки. Растущее значение отраслевой поддержки как в абсолютном, так и относительном выражении стало результатом возрастающих затрат на государственные промышленные предприятия. В среднем этот вид затрат составляет около 40 процентов объемов общей государственной поддержки. Финансовая помощь государственным промышленным предприятиям составляла высокую долю в общем объеме отраслевой поддержки. В частности, оборонная промышленность и строительство были приоритетными направлениями в рамках программ отраслевой поддержки.

Снижение отраслевой поддержки в Великобритании может быть связано с прекращением поддержки кораблестроения и самолетостроения в отдельных регионах и в целом в Великобритании.

Таким образом, в целом в странах ОЭСР наблюдается тенденция к снижению уровня отраслевой поддержки и по-

вышению значимости программ горизонтальной поддержки, к которым относятся региональное развитие, НИОКР, поддержка малого и среднего бизнеса и др.

В то время как анализ структуры государственной поддержки во всех странах-членах ОЭСР свидетельствует о значительной роли регионального развития, в Австрии, напротив, государственная поддержка на эти цели снижена. Это связано с определением программ регионального развития в Австрии. Лишь небольшое количество программ в Австрии идентифицируется как региональные, в то время как многие природоохранные или инвестиционные программы могут рассматриваться как региональные.

В рамках регионального развития государственная поддержка промышленности Франции оказывалась как правительством, так и муниципалитетами. Большая доля затрат была направлена на привлечение инвестиций предпринимателей в неблагополучные районы.

Номинальный рост объемов государственной поддержки Германии связан с дополнительными расходами на региональное развитие, кризисную помощь, экспорт, внешнюю торговлю и НИОКР.

Меры, предпринятые немецким правительством для облегчения бремени адаптации, роста промышленных инвестиций и создания нового бизнеса в восточной части страны, усилили роль региональных инвестиций. Кроме того, эти меры предполагали применение уже существующих финансовых инструментов, а не создание новых.

Тенденции изменения количественной и качественной структуры государственной поддержки промышленности Германии во многом схожи с другими странами-членами ОЭСР: приоритет отдан региональному развитию, НИОКР, предприятиям малого и среднего бизнеса, экспорту и внешней торговле, в то время как происходит снижение расходов по отраслевым программам.

Государственная поддержка реального сектора экономики в Японии в рамках регионального развития оставалась ниже 5 процентов общих объемов поддержки. Муниципалитеты и государственные учреждения занимались обеспечением данной поддержки.

В Великобритании увеличиваются расходы на региональное развитие: они составляют 84 процента всех расходов. Значение расходов на осуществление регионального развития и НИОКР увеличилось, в то время как объемы расходов на продвижение экспорта и отраслевая поддержка были снижены.

В Казахстане программы регионального развития имеют большую перспективу в силу неравномерной развитости регионов страны. Депрессивной, в частности, считается Южно-Казахстанская область республики, в которой при наличии государственной поддержки может развиваться легкая промышленность.

Программы НИОКР получили широкое распространение практически во всех странах ОЭСР. Так, в структуре государственной поддержки промышленности Австрии преобладают программы, направленные на проведение НИОКР и технологические инновации. Они концентрируются на приобретении научно-исследовательского оборудования и покупке новых технологий. По затратам высок удельный вес программ, ориентированных на привлечение инвестиций и продвижение экспорта.

В рамках политики поддержки НИОКР и технологических инноваций, французское правительство продолжало свои попытки стимулировать отечественный бизнес, инвестировать в исследования. По структуре затрат поддержка НИОКР составляла основную долю государственной поддержки промышленности во Франции. Затраты в основном производились на исследования в микроэлектронике и в промышленных предприятиях малого и среднего бизнеса.

Государственная поддержка промышленных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок в Германии включает в себя непосредственно стимулирование выбранных технологий.

Большое внимание, которое уделяется стимулированию инвестиций, проведению НИОКР, оказанию финансовой помощи предприятиям малого и среднего бизнеса, отражает приоритеты промышленной политики Венгрии.

В рамках программ поддержки НИОКР и технологических инноваций Японии расходы оставались стабильными в течение всего периода. Программы так называемой горизонтальной поддержки технологического развития составили более чем 70 процентов затрат на проведение НИОКР. Энергетические технологии являлись основным направлением технологической поддержки НИОКР.

Приоритетами государственной поддержки в Швеции являлись меры горизонтальной политики, такие как стимулирование НИОКР и региональное развитие. По данным о государственной поддержке может сложиться впечатление, что основными направлениями поддержки в Швеции были осуществление отраслевой политики и привлечение инвестиций. Однако в действительности большинство отраслевой помощи представляет собой субсидии низкорентабельным ежедневным газетам. Данная программа была нацелена на обеспечение плюрализма и поддержку политических дебатов в Швеции.

Среди шведских программ поддержки НИОКР и технологических инноваций три программы акцентируют свое внимание на приобретении оборудования для проведения научных исследований и новых технологий и составляют 80 процентов всех расходов. Шесть программ посвящены продвижению конкретных технологий, и их удельный вес в общем объеме затрат равен 15 процентам.

Удельный вес горизонтальной поддержки НИОКР, малого и среднего бизнеса, регионального развития в Турции увеличивается. Несмотря на рост горизонтальной поддержки, ее доля в общем объеме затрат остается довольно низкой.

Объемы государственной поддержки промышленных НИОКР в Великобритании увеличиваются. Увеличение стало результатом повышенного внимания к НИОКР, в особенности, предприятий малого и среднего бизнеса.

В Казахстане в области малого предпринимательства действует Государственная программа развития и поддержки малого предпринимательства на 2001-2002 годы. Одним из основных направлений государственной поддержки малого бизнеса является установление правового режима благоприятствования для субъектов малого предпринимательства, включающий в себя льготный режим налогообложения, уплаты таможенных пошлин (налоговые каникулы, имущественные гранты, налоговые кредиты, снижение ставок налогов, льгот по таможенным пошлинам согласно спецификации).

Несмотря на то, что во Франции программы поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в чистом виде составляют менее 5 процентов от общего объема расходов, основным фокусом программ по стимулированию НИОКР и региональному развитию является именно поддержка предприятий малого и среднего бизнеса. Если суммировать все расходы, включая НИОКР, направленные на поддержку малого и среднего предпринимательства, можно наблюдать постепенное увеличение соответствующих расходов.

Несмотря на то, что программы поддержки малого и среднего бизнеса в Германии составляют почти одну треть всех программ, на них приходится менее 4 процентов всех расходов. Это связано с тем, что в качестве финансовых инструментов государственной поддержки малого и среднего пред-

принимательства используются мягкие займы и гарантии, не требующие высоких денежных затрат.

Основной целью программ поддержки малого и среднего бизнеса в Венгрии является улучшение финансовой ситуации на предприятиях малого и среднего бизнеса. Финансирование вновь созданного бизнеса и создание работающей системы финансирования венчурного капитала – основные цели поддержки малого и среднего бизнеса.

В Японии удельный вес расходов на программы развития малого и среднего бизнеса, НИОКР и продвижения экспорта составлял 88 процентов в 1989 году и 87 процентов в 1993 году. Ни объемы финансовой помощи, ни направленность государственной поддержки не претерпели существенных изменений в течение всего периода.

60 процентов японских программ были направлены на финансовую поддержку предприятий малого и среднего бизнеса. Финансовые вопросы, консалтинговые услуги и модернизация производства являются приоритетными целями поддержки малого и среднего бизнеса в Японии. Правительственные программы во многих случаях дополнялись комплексом соответствующих муниципальных программ.

Данные за 1994-1995 годы показывают, что объемы государственной поддержки в Швеции сократились по всем направлениям. Продолжали расти расходы на развитие малого и среднего бизнеса.

Актуальными остаются программы, направленные на продвижение экспорта. Финансовая поддержка в области экспорта и внешней торговли во Франции осуществлялась через страхование экспортных кредитов и субсидирование процентных ставок экспортных кредитов. Наблюдающееся снижение данного вида поддержки отражает попытки французского правительства упростить процедуру выдачи и ужесточить процедуру отбора кредитоспособных заемщиков с целью снижения риска потерь. Новым направлением стало

оказание финансовой помощи предприятиям малого и среднего бизнеса, выходящим на международный рынок.

В рамках программ стимулирования экспорта и внешней торговли государственная поддержка в Турции была направлена на ценовую поддержку экспортируемых товаров. Экспортные кредиты и гарантии для получения экспортных кредитов – в отличие от других стран-членов ОЭСР – составляли небольшую долю затрат. Стимулирование экспорта являлось вторым приоритетным направлением политики государственной поддержки реального сектора экономики.

В Великобритании продвижение экспорта, региональное развитие и отраслевая помощь составляют около 97 процентов всех расходов. Отсутствуют какие-либо расходы на оказание кризисной помощи, осуществление мер по охране окружающей среды и привлечение инвестиций. Концентрация государственной поддержки на трех направлениях является отличительной чертой государственной политики поддержки Великобритании. В большинстве стран-членов ОЭСР расходы осуществляются по всем 9 программам.

В Великобритании, как и во многих странах ОЭСР, 1990-1991 годы были отмечены ростом объемов экспортных кредитов и гарантий. Со временем их значение снижается.

Выделяются также программы, направленные на привлечение инвестиций. Так, одна треть программ государственной поддержки промышленности Венгрии направлена на стимулирование инвестиций. Действуют программы на проведение НИОКР и технологических инноваций, поддержку малого и среднего бизнеса. Часть программ ориентирована на выход предприятий из кризиса, региональное развитие, продвижение экспорта, сохранение энергии, природоохранные мероприятия.

При стимулировании инвестиций венгерское правительство большую значимость придает привлечению прямых

иностранных инвестиций, реинвестированию дивидендов иностранных держателей акций. Налоговые льготы используются для привлечения отечественных и иностранных инвесторов.

Более 40 процентов турецких программ предоставляли финансовую помощь на привлечение производственных инвестиций. Несмотря на то, что наблюдается снижение данного вида расходов в реальном выражении, в целом стимулирование производственных инвестиций в Турции получило существенную поддержку.

Все программы государственной поддержки являются средне- и долгосрочными. Продолжительность которых варьирует от 5 до 8 и более лет. Так, срок действия более 50 процентов программ государственной поддержки в Австрии и 45 процентов в Германии составляет более 5 лет. Срок действия же большинства французских, турецких и британских программ поддержки составляет 8 лет и более.

Уровень доступа к программам государственной поддержки является своего рода показателем прогрессивности программ. Так, если программы доступны только национальным компаниям, это свидетельствует о недостаточном уровне развития программ поддержки.

Среди австрийских программ только 2 процента ограничивают доступ к ресурсам лишь национальными компаниями. Таким образом, более широкий доступ к источникам финансирования отечественных компаний и предприятий, находящихся в иностранном владении, делают программу государственной поддержки реального сектора экономики Австрии более прогрессивной, чем в других странах-членах ОЭСР.

Доступ к государственной поддержке во Франции имеют все отечественные предприятия. В этом отношении политика государственной поддержки во Франции также является более прогрессивной, чем в других странах-членах ОЭСР.

Немногим более 2 процентов программ государственной поддержки Германии ограничивают доступ к государственной поддержке национальными предприятиями. В этом отношении открытие программ поддержки для отечественных компаний, предприятий в иностранном владении, иностранных фирм может рассматриваться как наиболее прогрессивное по сравнению с другими странами-членами ОЭСР.

В Японии из всех программ государственной поддержки только 2 процента ограничивали доступ к ресурсам национальными предприятиями. 83 процента программ были доступны предприятиям, зарегистрированным в Японии, и 11 процентов – зарубежным фирмам. В этом отношении система поддержки в Японии является более открытой.

Из приведенных государственных программ поддержки промышленности в Швеции ни одна не ограничивает доступа к ресурсам для не отечественных компаний. В этом отношении политика Швеции является наиболее прогрессивной, чем в других странах-членах ОЭСР в целом.

Среди 31 программы государственной поддержки в Турции 3 программы ограничивали доступ к государственным источникам финансирования лишь национальными компаниями. Оставшиеся 28 программ доступны всем зарегистрированным в Турции компаниям. В этом отношении программы поддержки в Турции являются менее прогрессивными по сравнению со средним уровнем стран ОЭСР. Однако ограничения или дискриминирующие меры против компаний с участием иностранного капитала отсутствуют. Они получают такие же льготы, как и национальные компании.

В Великобритании из 78 программ 4 доступны даже зарубежным компаниям, 73 – компаниям, зарегистрированным в Великобритании. И только 1 программа ограничивает доступ к государственной поддержке национальными компаниями. В этом отношении программы поддержки в Великоб-

ритании являются более прогрессивными, чем в среднем в других странах ОЭСР.

В Казахстане доступ к программам государственной поддержки имеют все компании, зарегистрированные в республике. В этом отношении, на наш взгляд, республика может считаться достаточно прогрессивной.

Управление программами государственной поддержки в странах ОЭСР происходит, как правило, на муниципальном уровне. Однако финансируются они в большинстве своем правительством.

Большинство программ в Австрии финансируется и управляется муниципалитетами. Однако с точки зрения расходов они представляют собой лишь 9 процентов от общих объемов поддержки, в то время как правительственные программы и программы, администрируемые государственными и частными учреждениями, составляют около 80 процентов всех расходов.

Государственная поддержка промышленному сектору Франции является прерогативой правительства. Менее чем 10 процентов всех расходов приходится на региональный уровень. Однако доля муниципалитетов постоянно растет.

В Германии более чем половина программ управляется и финансируется муниципалитетами. С точки зрения расходов региональные расходы составляют около 6 процентов. Объемы федеральной финансовой поддержки, которые оперируются как государственными, так и частными финансовыми институтами, постепенно снижаются.

В Японии большинство программ администрируется и финансируется муниципалитетами. Существование поддержки на региональном и национальном уровнях свидетельствует о разделении ответственности за выделение средств между различными структурами власти. Однако в отношении расходов правительственные программы, включая программы, администрируемые государственными учреждениями

и префектурами, в среднем составляют около 90 процентов всех расходов.

Период с 1989 по 1995 годы в Великобритании характеризовался централизованным администрированием программ государственной поддержки и финансированием из правительственных источников.

С точки зрения затрат региональное администрирование программ стало более значительным в 90-х годах.

В Казахстане и финансирование, и администрирование программ государственной поддержки осуществляется, как правило, на правительственном уровне, хотя со временем, на наш взгляд, управление будет переведено на муниципальный уровень.

2.7. Перспективы государственной поддержки реального сектора экономики Казахстана

Государственная поддержка промышленно-технологического сектора в Казахстане расширится по мере концентрации государственных инвестиционных ресурсов.

На первом этапе основной формой поддержки останется предоставление налоговых льгот и преференций приоритетным отраслям, средне- и долгосрочное кредитование отдельных инвестиционных проектов, понижающих коэффициентов по тарифам естественных монополий с постепенной их отменой по мере улучшения конъюнктуры рынков.

Однако со временем правительство должно будет отказаться от налоговых льгот, поскольку они накладывают нагрузку либо на других налогоплательщиков, для которых увеличивается налоговая ставка, либо на государственный бюджет, в котором снижается доходная часть.

Страны ОЭСР идут по пути не полного отказа от налоговых льгот, а ужесточения выбора объектов налоговых льгот. Так, австрийское правительство намечается и в дальней-

шем проводить более жесткую политику в области налоговых исключений в пользу отдельных предприятий и физических лиц. Что касается будущей роли налоговых льгот в Германии, то предполагается введение налоговой реформы, которая будет включать в себя закрытие налоговых луков.

Основными критериями выделения объектов для селективной государственной поддержки избранных блоков индустрии в Казахстане являются наличие и надежные перспективы роста платежеспособного спроса, наличие конкурентных преимуществ, рентабельность объектов государственной поддержки, мультипликативное воздействие развития избираемого вида производства на сопряженные отрасли – поставщиков сырья, полуфабрикатов и комплектующих.

Под государственные гарантии в Казахстане будут преимущественно привлекаться иностранные займы для реализации первоочередных капиталоемких проектов.

Прямое государственное инвестирование сосредоточится на финансировании разработки наукоемких технологий и их внедрении.

На втором этапе с расширением возможностей бюджета развития страны начнется более масштабное применение всего арсенала селективных мер поддержки промышленного сектора. Для этого в первую очередь необходимо сформировать так называемый бюджет развития страны на основе консолидации части внешних займов, доходов от приватизации, части налоговых поступлений, привлечения средств пенсионных фондов и других институциональных инвесторов.

После того, как будут удовлетворены потребности реального сектора в инвестициях, и он приобретет финансовую состоятельность, республика будет поставлена перед необходимостью более жесткого расходования бюджетных средств. Именно таковой в настоящее время является ситуация в странах ОЭСР. Бюджетные ограничения на всех уровнях правительства Австрии требуют более жесткого расходования де-

нежных средств в будущем. Следовательно, существенного увеличения объемов государственной поддержки в будущем не планируется.

Дальнейшее уменьшение объемов субсидий остается одной из задач государственной политики Германии по поддержке промышленности. Постепенно будут отменяться финансовые инструменты для поддержки неконкурентных отраслей промышленности. Будут снижаться сроки действия программ поддержки промышленности западной части страны, и наоборот, увеличиваться сроки действия программ в восточной части.

Бюджетные ограничения сдерживают намерения венгерского правительства повысить расходы на осуществление программ государственной поддержки промышленности, в частности, стимулирование инвестиций, развитие малого и среднего бизнеса, региональное развитие, проведение НИОКР, образование и переподготовка.

Программы государственной поддержки реального сектора экономики Японии будут меняться в соответствии с более жесткой рыночной ориентацией и ограничениями бюджета.

Актуальной для Казахстана остается разработка технологических прогнозов, определяющих уровень научно-технологических разработок и возможность их коммерциализации.

Государственная поддержка промышленности Австрии основывается на продвижении нематериальных инвестиций в форме тренинговых и консалтинговых программ. Поддержка НИОКР и технологических инноваций станет более интенсивной.

Доля государственной поддержки НИОКР и технологических инноваций, включая поддержку НИИ, предприятий малого и среднего бизнеса и инвестиций в инфраструктуру, в Турции вырастет в последующие годы.

В Венгрии произошли изменения в программах поддержки НИОКР. Было сокращено много программ, поддержи-

вавших совместные проекты. Число же программ, финансирующих обмен технологиями, напротив, возросло. В целом же каких-либо существенных изменений в объемах государственной поддержки промышленных НИОКР не произошло.

Помимо поддержки НИОКР промышленная политика стран ОЭСР направлена на создание условий для развития бизнеса. Так, в Австрии дерегулирование государственных монополий в сфере обслуживания и оказания коммунальных услуг, большая гибкость рынков труда, модернизация администрации государственных промышленных проектов останутся основными приоритетами для создания благоприятной атмосферы для развития промышленности и создания новых рабочих мест.

Среднесрочная концепция немецкой государственной поддержки экономического развития восточных федеральных штатов предлагает новую схему стимулирования экономического развития, рассчитанную на 1998-2004 годы. Концепция, в частности, сосредотачивает свое внимание на привлечении инвестиций, оказании финансовой помощи вновь созданным предприятиям, усилении управления рисками на предприятиях малого и среднего бизнеса, стимулировании промышленных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, продвижении экспорта и проведении маркетинговых исследований.

В 1996 году венгерское правительство внедрило первый комплекс мер, нацеленных на продвижение капитала в промышленности. Приоритеты отданы развитию малого и среднего бизнеса. Что касается программы регионального развития, то она будет переориентирована на оказание финансовой помощи неблагополучным районам. Расходы на НИОКР, образование и переподготовку также будут увеличены в зависимости от конкурентоспособности отрасли, нуждающейся в финансировании.

В период с 1996 по 2000 годы индустриализация была

поставлена в Турции в ранг приоритетов развития турецкой экономики. В связи с этим были поставлены цели улучшения продуктивности, качества и стандартизации, распространения современных производственных технологий, усиления роли промышленных предприятий малого и среднего бизнеса, увеличения доли товаров с высокой добавленной стоимостью в валовом объеме.

Осуществление этих целей, изложенных в пятилетнем плане развития на период с 1996 по 2000 годы, предполагает сдвиг в направлении горизонтальной ориентации промышленной политики Турции. Данный сдвиг будет осуществлен в двух этапах: во-первых, роль государственной поддержки как финансового инструмента государственной политики будет снижаться, а во-вторых, финансовая поддержка будет ориентирована на обеспечение горизонтальных целей, таких как НИОКР, развитие малого и среднего бизнеса и региональное развитие.

Главным новшеством в программе государственной поддержки Венгрии стало создание бизнес-центров на местах, в функции которых входит консультирование компаний, нуждающихся в финансовой помощи. Их создание помогло упростить процедуру получения государственной поддержки и сделать ее более доступной.

В Венгрии был создан новый консультативный орган - Экспортный Форум – состоящий из представителей частных и государственных структур. Экспортный Форум занимается исследованием сильных и слабых сторон в продвижении экспорта. Одним из выводов Форума является то, что государство должно сосредоточить свое внимание на тех проблемах, которыми не будет заниматься частный сектор.

Отдельным элементом политики государственной поддержки реального сектора экономики является финансовая помощь предприятиям малого и среднего бизнеса.

Государственная поддержка промышленных инноваций

и развития предприятий малого и среднего бизнеса в будущем будут по-прежнему являться приоритетом политики государственной поддержки во Франции. Правительство недавно предприняло несколько инициатив – теперь основное внимание уделяется не введению новых финансовых инструментов, а повышению эффективности существующих. Кроме того, правительство подготавливает основу для мультимедиа.

Финансово-кредитная и инвестиционная поддержка малого предпринимательства в Казахстане будет осуществляться в направлении увеличения доли долгосрочного и среднесрочного кредитования приоритетных проектов с применением льготных процентных ставок, создания на региональных уровнях залоговых фондов и кредитных товариществ; развития системы венчурного финансирования; поощрения создания субъектами малого бизнеса кредитных товариществ, обществ взаимного страхования; активного вовлечения страховых компаний в процессы поддержки малого бизнеса.

Постепенному и последовательному вовлечению субъектов малого предпринимательства в сферу легальной экономики на начальном этапе будет способствовать уменьшение уровня налогообложения в рамках действующего налогового законодательства, включая регулирование стоимости патентов и лицензий. Упрощенный механизм налогообложения субъектов малого предпринимательства предполагает разумный и справедливый порядок определения дохода предпринимателя в целях налогообложения.

Важное значение приобретают налоговые стимулы для организаций, обеспечивающих общие условия функционирования и развития малого предпринимательства, включая содействие в организации собственного дела, обеспечении информацией в области маркетинга, инжиниринга и менеджмента, поддержку в обеспечении малого предпринимательства материально-техническими, финансовыми и другими ресурсами. В этой связи налоговым законодательством предусмат-

ривается уменьшение доходов учебных и исследовательских центров на сумму расходов по обучению, подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров для малого предпринимательства, специализированных консалтинговых и юридических организаций на сумму оказанных услуг.

Для субъектов малого предпринимательства, направляющих средства на развитие производства и приобретение новой техники и технологий, направленной на расширение выпуска конкурентоспособной экспортоориентированной или импортозамещающей продукции необходимо предусмотреть уменьшение налогооблагаемого дохода на сумму этих средств для исчисления подоходного налога.

В целом же в сфере управления программами государственной поддержки в странах ОЭСР определены следующие перспективы. Более эффективное управление программами государственной поддержки и внедрение научно обоснованной оценки должно способствовать росту эффективности будущих программ государственной поддержки реального сектора экономики Австрии.

Основной особенностью системы государственной поддержки во Франции в настоящее время и в будущем останется постоянное давление на обоснование необходимости финансирования. Основным условием финансирования является максимально эффективное использование выделенных средств.

В новом контексте приоритетом является оценка правительственной политики. Все существующие программы и новые коммерческие предложения подвергаются детальному анализу для определения схем назначения выделяемых денежных средств и лимита финансирования, при котором программа способна достичь максимальной эффективности.

Больше внимания будет уделено повышению эффективности венгерских программ поддержки, что планируется достичь посредством ужесточения надзора (как предвари-

тельного, так и последующего) программ, введения региональных программ. Распределение ресурсов для достижения различных целей будет пересматриваться, оцениваться и, если понадобится, меняться для того, чтобы соответствовать избранным приоритетам.

Шведское правительство заявляет, что использование государственных ресурсов в качестве финансовой поддержки предприятий станет более эффективным, в частности, в отношении их влияния на экономический рост и создание новых рабочих мест. Для обеспечения эффективности использования средств правительство намеревается усовершенствовать методы оценки проектов, более детально анализировать выбранные программы.

Финансовая поддержка реального сектора экономики требует значительных затрат, а возможности государственного бюджета, как известно, ограничены. В этих условиях необходим и важен переход к коммерческим механизмам использования бюджетных средств.

Выводы и предложения

1. Государство применяет финансовые инструменты для экономического воздействия на общественное воспроизводство, которое выражается в изменении его качественной и количественной структуры, перераспределении финансовых ресурсов на приоритетные направления развития экономики.

2. В ближайшее время в Казахстане будет происходить рост объемов государственной поддержки реального сектора экономики для обеспечения приоритетов развития отдельных отраслей экономики. Это связано с продолжающимся экономическим ростом, предполагающим наличие у государства ресурсов, снижением дефицита бюджета и необходимостью поддержки нерентабельных, но либо потенциально прибыль-

ных, либо стратегически важных отраслей промышленности и сельского хозяйства. Однако после того как будут удовлетворены потребности реального сектора в инвестициях, и он приобретет финансовую состоятельность, республика будет поставлена перед необходимостью более жесткого расходования бюджетных средств.

3. В Турции намечается сдвиг в направлении горизонтальной ориентации промышленной политики. Данный сдвиг будет осуществлен в двух этапах: во-первых, роль государственной поддержки как финансового инструмента государственной политики будет снижаться, а во-вторых, финансовая поддержка будет ориентирована на обеспечение горизонтальных целей, таких как НИОКР, развитие малого и среднего бизнеса и региональное развитие.

4. В Казахстане остро стоит вопрос о невыплате дивидендов национальными компаниями и акционерными обществами с государственной долей участия. Для того чтобы национальные компании производили отчисления дивидендов в бюджет, необходимо обеспечить действенность существующих законов об акционерных обществах, государственных предприятиях, внести поправки в соответствующие законодательные акты, принять закон о национальных компаниях, регулирующий взаимоотношения государства с национальными компаниями, определить критерий выплаты дивидендов (в зависимости от периода рентабельности, ликвидности предприятия, от того, в какой отрасли функционирует данное предприятие).

ГЛАВА 3. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КАЗАХСТАНЕ И ТУРЦИИ

3.1. Сравнительная характеристика схемы и принципов налогообложения предприятий в Казахстане и Турции

В Турции реорганизация налоговой системы имела место во второй половине 80-х годов XX-го столетия. Целью реформирования в налоговой сфере являлось приведение ее в соответствие налоговой системе стран Европейского сообщества. Так, важным новшеством было введение в существующую налоговую систему нового налога на добавленную стоимость.⁴⁶ В Казахстане данный налог был введен в начале 90-х годов.

Для Казахстана может быть интересен опыт Турции в части адаптации общепринятой системы возврата налогов согласно налоговой справке. Однако на данном этапе, на наш взгляд, введение подобной системы в Казахстане может привести к росту коррупции в налоговых органах.

В рамках налоговой реформы 80-х годов XX века в Турции была введена льготная система налогообложения при финансировании жилищного строительства и капиталовложений, предназначенных для развития отсталых районов.

С приходом к власти правительства Тургута Озала стала стремительно расширяться система фондов, предназначенных для прямого финансирования, некоторых программ с участием государственного и частного капитала, в том числе оборонных, жилищных, поощрения экспорта, развития горной промышленности и т.д. Преимущество системы фондов заключается в адресной направленности денежных средств.

⁴⁶ Экономика Турции для предпринимателей / АО "Восток Коммерс". – 1994.

Однако поскольку финансирование осуществляется властями помимо бюджета и избавлено от постоянного парламентского контроля, формирование фондов, их регулирование в отличие от налогообложения носит менее четкий характер, подвержено колебаниям, частым изменениям в размерах фондовых отчислений и перечне товаров, подвергаемых фондовым наценкам. В результате реальные размеры суммарного финансового обложения предпринимателя, промышленника, импортера и экспортера оказываются несколько выше налогового, однако подсчет этого дополнительного фондового "налога" на достаточно продолжительном отрезке времени затруднен ввиду "неуловимости" текущих изменений в соответствующих инструкциях.

В Казахстане, начиная с 1999 года, все внебюджетные фонды были упразднены, а их доходы и расходы были консолидированы в государственный бюджет.

Основными налогами в Казахстане и Турции являются подоходный налог, налог на корпорации, налог на добавленную стоимость, налоги на имущество, таможенные сборы и др. Вся система налогов на данном этапе базируется на трех главных налогах - подоходном, на корпорации и на добавленную стоимость. Поступления от них составляют приблизительно 80% всех налоговых поступлений.

Ставки налога на добавленную стоимость в Турции к началу 1991 г. были установлены в зависимости от принадлежности к конкретной группе товаров - 1% с каждой сделки для необработанной сельскохозяйственной продукции, 5% - для основных продовольственных товаров, 20% от каждой продажи для так называемых предметов роскоши: икра, парфюмерия, меха, драгоценные камни, украшения, хрусталь, бытовая радиоэлектроника, легковые автомобили, прогулочные катера, яхты. Доля налога на добавленную стоимость стремительно росла и ныне составляет 30% налоговых поступлений.

Налог на корпорации в Турции обеспечивает 15% налоговых поступлений, им облагается чистая прибыль государственных и частных компаний, кооперативов и т.д. Ставка корпоративного налога составляет 46%.

В Казахстане основными источниками доходов государственного бюджета являются корпоративный подоходный налог (29% в общей сумме доходов), налог на добавленную стоимость (22,1 %), социальный налог (16,2 %), индивидуальный подоходный налог (9,6 %).⁴⁷ Сравним эти данные с показателями, представленными в таблице 10.

Таблица 10. Доля основных налогов в общих налоговых поступлениях развитых стран (1992 г., %)

Страна	Налог на прибыль	Подоходный налог	Налоги на потребление
Франция	3,4	13,8	26,8
Германия	4,1	28,0	26,8
Италия	11,6	27,1	26,9
Великобритания	7,7	28,4	34,4
США	7,0	36,2	7,3
Канада	7,1	41,0	14,2
Япония	20,3	25,4	5,1
В среднем	6,6	31,4	28,3
<i>Примечание:</i> Никитин С., Никитин А. Налог на прибыль: опыт развитых стран // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 2.			

Как свидетельствуют данные, приведенные в таблице 10, налогообложение прибыли в развитых странах составляет незначительную часть в выполнении фискальной функции. Это объясняется тем, что в последние годы налоговая политика,

⁴⁷ *Ибраимова С.Ж.* Трансформация системы налогообложения и повышение эффективности развития промышленного производства / Приоритеты экономической политики на рубеже тысячелетий: Материалы международной научно-практической конференции. Сб. научных трудов. - Алматы: Изд. АГУ им. Абая, 2001. - С. 71-74.

при которой в распоряжении компаний остается 60-70% их прибыли (а в отдельных странах, например, в Италии – не менее 50%), стала устойчивым и действенным стимулом научно-технической и инвестиционной деятельности.

Единственное исключение представляет Япония. Здесь главенство фискального начала в налогообложении прибыли проявляется и в высоких ставках соответствующих налогов, относительно малом значении налоговых льгот и существенной доле налоговых поступлений от прибыли (около 1/5). Причина – в использовании Японией более активной промышленной политики, включая и административные методы, что нейтрализует отрицательное влияние чрезмерного налогообложения прибыли.

Альтернативными источниками налоговых поступлений служат косвенные налоги на потребление и индивидуальный подоходный налог, что стало возможным в условиях устойчивого роста жизненного уровня населения в последние десятилетия. В этой общей картине видны два отклонения. Одно из них характерно для США и Канады. В обеих странах при высокой доле индивидуального подоходного налога в общих налоговых поступлениях доля налогов на потребление весьма умеренна. В США вообще отсутствует налог на добавленную стоимость, а в Канаде он занимает относительно скромное место. Другое отклонение характерно для Франции и Греции. Здесь основная фискальная нагрузка падает на налоги на потребление, в то время как налогу на прибыль и индивидуальному подоходному налогу принадлежит более скромное место. В решении своих фискальных задач многие развитые страны ориентируются на такой косвенный налог, как акцизы, а ряд стран (США, Канада, Англия, Франция и некоторые другие) на налоги с физических лиц.⁴⁸

⁴⁸ *Никитин С., Никитин А.* Налог на прибыль: опыт развитых стран // Мировая экономика и международные отношения. - 1998. – № 2.

Турецкая налоговая система основывается на давно сложившейся иерархии законов и подзаконных актов, всякое изменение в ней согласно меняющейся налоговой политике оформляется новыми актами, обязательно публикуемыми в "Официальной газете". Эта иерархия покоится на серии законов, обновляемых старых и принимаемых новых, посвященных отдельно каждому виду налога. Таким образом, действуют Закон на корпорации, Закон о налоге на добавленную стоимость, Закон о гербовых сборах и т.д.⁴⁹

Для сравнения, в Казахстане налоговое законодательство состоит из кодекса о налогах и других обязательных платежах в бюджет, регулирующего властные отношения по установлению, введению и порядку исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет, а также отношения между государством и налогоплательщиком, связанные с исполнением налоговых обязательств, и нормативных правовых актов, принятие которых предусмотрено кодексом.

Изменения основ налоговой политики и в Казахстане, и в Турции первоначально провозглашаются в правительственных программах, их систематизация прослеживается затем наиболее четко в текстах среднесрочных (в Казахстане) или пятилетних (Турция) планов развития, коррективы вносятся в тексты годовых программ развития. Так, в турецком пятилетнем плане развития (1990-1994 гг.) в разделе "Финансовая политика" подчеркивается важная функция налогов в обеспечении источников развития экономики, перечисляются задачи по дальнейшему совершенствованию налоговой системы. Подчеркивается ориентация Турции на вступление в Европейское сообщество, на создание открытой экономики, привлечение иностранного капитала, передовой технологии, поощрение турецких предпринимателей к выходу на внеш-

⁴⁹ Экономика Турции для предпринимателей / АО "Восток Коммерс". 1994

ние рынки и в этих условиях – на сближение с налоговыми системами развитых стран, устранение двойного обложения и пр.

Вместо учреждения новых налогов, расширения сферы деятельности действующих предполагается применять принципы горизонтального и вертикального усовершенствования налоговой системы. Подчеркивается необходимость реорганизации налоговой системы с большим учетом интересов муниципалитетов.

В действующей программе развития Турции в разделе, касающемся финансовой политики, отмечается необходимость мер по предупреждению уклонения от налогов и создания в этих целях так называемой ”налоговой информационной службы (архива)”. Говорится также о расширении контрольных мер при сборе подоходного, корпоративного налога и налога на добавленную стоимость. Вместе с тем в разделе говорится об усовершенствовании системы льготного налогообложения, освобождения от налогов, учитывая экономическую и социальную значимость этих мер.

Основными стратегическими задачами Казахстана на период 2001-2010 годы в области налогово-бюджетной политики станут обеспечение стабильности налоговой системы; обеспечение роста налоговых поступлений в бюджет до уровня 30% ВВП; совершенствование налогового законодательства; систематизация налоговых льгот.⁵⁰

Выше отмечалось, что создание обширной системы фондов и соответственно фондовых наценок в Турции привело к появлению некой ”полутеневой”, точнее параллельной системы финансового обложения предпринимателя, а, в конечном счете, и потребителя. Оценить долю этой системы в суммарном финансовом обложении населения затруднительно – она

⁵⁰ Стратегический план развития Республики Казахстан до 2010 года. Раздел VIII. Налогово-бюджетная политика. – Алматы: Изд. Агентством РК по стратегическому планированию, 2001.

еще более неуловима, нежели косвенное налогообложение, слабо представлена в статистике и в проектах бюджета. Речь идет о различных источниках – о наценках на импорт товаров (особенно высоки они на потребительские товары, относящиеся к предметам роскоши, на продажу "монопольных" товаров, нефтепродуктов, отчислений от экспортной прибыли, наценках на закупочные цены, на доходы с туризма, на участие в деятельности в "свободных зонах", отчисления в фонд земельной реформы, налоговые отчисления и пр.).

Специализированными фондами, как правило, ведает соответствующее ведомство, а двумя крупнейшими гражданскими фондами (есть еще оборонные) - Фондом жилищного строительства (ФЖС) и Фондом общественного акционирования (ФОА) – ведает соответствующий совет – по делам жилищного строительства и общественного акционирования – СЖСОА. По названиям фондов очевидно, что первый финансирует жилищное строительство, второй – представляет из себя, по сути, финансовый орган с крупными средствами, который финансирует всю вновь созданную систему привлечения частного сектора к эксплуатации госпредприятий, их приватизации.

По неофициальным данным, действует до 100 фондов, накопивших на своих счетах, главным образом в Центральном, либо Сельскохозяйственном банках, несколько триллионов лир. В литературе специально подчеркивается, что официальных публикаций об этих фондах, расходах, доходах, сферах использования не имеется. Экономисты не без основания считают отчисления в эти фонды своего рода косвенными налогами.

Называя фонды "любимым детищем правительства", представители частного сектора, экономисты подсчитали, что уже на начало 1987 г. в двух крупнейших упомянутых фондах было накоплено около 1,5 трлн. лир, т.е. подавляю-

щая часть всех фондовых накоплений. Накопления в фонде общественного акционирования достигали 738,7 млрд.лир, в Фонде жилищного строительства - 675,9 млрд.лир.⁵¹

Расходы ФОА составили 734,3 млрд.лир, они предназначались главным образом для финансирования инфраструктурного строительства. Из этого фонда ассигнуются средства для финансирования строящихся гидроузлов, на сооружение шоссейных дорог, на снабжение Анкары и Стамбула питьевой водой, на сооружение инфраструктурных объектов в свободных зонах, на капиталовложения в районах предпочтительного поощрения. Самыми крупными поступлениями в ФЖС были отчисления от наценок на продажу табачных изделий и напитков, на продажу нефтепродуктов, на сборы при оформлении выезда за границу. Все расходы этого фонда целенаправленны - кредитование жилищного строительства.

Экономические мероприятия новых властей Турции коснулись и оборонной промышленности, традиционно патронируемой государством. В ноябре 1985 г. вышел закон, который фактически предусматривал ликвидацию в оборонной промышленности сложившейся монополии государства, открытие ее частному сектору, в том числе иностранному капиталу.

Данный опыт для Казахстана неприемлем. На наш взгляд, оборонная промышленность должна оставаться в руках государства, поскольку Казахстан представляет собой многонациональное государство, в котором вполне реален конфликт интересов.

В Турции учрежден также "Фонд поддержки оборонной промышленности". Далее под председательством премьер-министра учреждались в составе начальника Генштаба и министра обороны Исполнительный комитет по оборонной промышленности и Управление по развитию и поддержке

⁵¹ Экономика Турции для предпринимателей / АО "Восток Коммерс". 1994.

оборонной промышленности. Первая организация определяет условия производства, закупок, экспорта современных оборонных средств, принципы использования фонда. Вторая организация отвечает за исполнение этих решений. Источники формирования Фонда – бюджетные отчисления, наценки на табачные изделия, напитки; переводы из общественных фондов поддержки вооруженных сил, отчисления от доходов по лотереям; отчисления от других фондов; отчисления от оборонных ассигнований и т.п.

3.1.1. Схема изъятия индивидуального подоходного налога

Взимание главного налога в Турции – подоходного – регулируется "Законом о подоходном налоге", принятым в 1960 г. и более чем за 40 лет прошедшим многие редакции. Он распространяется на конкретные лица – на физические лица, получающие доходы от всех видов трудовой деятельности в качестве работников наемного труда, лиц свободных профессий, предпринимателей, ремесленников, кустарей, кооператоров и т.д. В Казахстане этот вид налога называется индивидуальный подоходный налог.

Наемные работники выплачивают подоходный налог, как правило, ежемесячно, другие категории в течение календарного года в марте, июне, сентябре тремя равными взносами. В Турции действующая ставка колеблется от 25 до 50% годового заработка, прибыли, ренты и т.п., в Казахстане – от 5 до 25%. Эти виды дохода, получаемые физическим лицом в течение календарного года из одного или нескольких источников, подсчитываются, суммируются и включаются налогоплательщиком в годовую декларацию о налоге. Речь идет о чистых доходах, получаемых в итоге коммерческой, торговой, аграрной деятельности; заработной плате; чистых доходах от занятий свободными профессиями, чистой ренте,

получаемой от движимого или недвижимого имущества.

При определении чистого дохода физического лица от коммерческой (т.е. предпринимательской, включая в промышленную) деятельности за основу берется фактически обеспеченный чистый доход. При подсчете чистого дохода с недвижимости имеется в виду доход как в денежном, так и в материальном выражении. Отдельно в законе выделены доходы, получаемые в результате деятельности за границей.

Особый раздел закона Турции о подоходном налоге устанавливает случаи полного либо частичного освобождения от него. Речь идет о налоговых льготах для ремесленников, мелких крестьян, мелких торговцев и т.д.

Под коммерческой (включая промышленную) деятельность понимается деятельность, обеспечивающая экономический результат, являющаяся независимой формой деятельности, имеющая непрерывный характер, ставящая задачу получить прибыль, участвующая в общехозяйственных связях (участие в рынке), не являющаяся аграрной формой либо сферой деятельности лиц свободной профессии.

Турецкие специалисты отмечают, что правительственные решения, предусматривающие создание различных фондов поддержки и финансирования часто увязывают фондовые отчисления с системой взимания налогов. Так, при учреждении в 1985 г. Фонда поддержки оборонной промышленности было обусловлено, что выплаты в Фонд увязываются с выплатами налога на корпорации. По мере создания других фондов отчисления в их пользу предусматривались, как выплаты части подоходного налога, а поскольку решения о размере этой доли часто меняли долю отчислений, общая сумма налога могла возрасти на 2-3% в сравнении с установленной нормой.

3.1.2. Специфика взимания налогов с юридических и физических лиц

Согласно законодательству о порядке сбора налогов, налогоплательщиком в Турции может быть физическое либо юридическое лицо. Как выше отмечалось, налогоплательщиками при уплате основного налога в стране – подоходного – являются только физические лица, главным образом только юридические лица выплачивают налог на корпорации – третий по значимости налог в стране. Корпоративный подоходный налог в Казахстане является самым важным как по сумме поступлений в бюджет, так и по степени воздействия на экономику.

Налоги на доходы корпораций в США имеют большое количество льгот. Из чистого дохода вычитаются штатные и местные налоги на доходы, 100% дивидендов от находящихся в полной собственности местных дочерних компаний, 70-80% дивидендов, полученных от облагаемых налогом местных корпораций, проценты по ценным бумагам местных властей и штатов, взносы в благотворительные фонды. Применяются налоговые льготы в рамках системы ускоренного возмещения стоимости основного капитала (амортизации), льгота на инвестиции, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Действуют налоговые скидки, стимулирующие использование альтернативных видов энергии. Компаниям предоставляется "налоговый кредит" в размере 50% стоимости оборудования, использующего солнечную энергию или энергию ветра в ходе производственного процесса.⁵²

Второй по значимости налог в Турции – на добавленную стоимость – выплачивается физическими либо юриди-

⁵² Налоги: Учебное пособие /Под ред. Д.Г. Черника. - М.: Финансы и статистика, 1995.

ческими лицами на каждом этапе производства товаров и услуг и их распределения. При этом на каждом этапе облагается налогом вновь добавляемая доля стоимости продукта или услуги и на промежуточных этапах, как правило, налогоплательщиками оказываются чаще всего юридические лица, на завершающем этапе, при покупке продукта и услуг как потребляемого товара платят и физические лица.

Очевидно, что выплата налогов физическими лицами чаще осуществляется при их непосредственном участии либо с привлечением ограниченного числа доверенных лиц, родственников. Выплата налогов юридическими лицами представляет собой важный раздел финансовой деятельности предприятия, фирмы и осуществляется, как правило, специально уполномоченным и ответственным подразделением юридического лица. Например, во многих обществах, в акционерных компаниях вопросами выплаты налогов ведает административный совет общества, фирмы.

Интересен прецедент в законодательстве Турции, согласно которому полная или частичная неуплата налогов уполномоченными на то ответственными представителями фирмы грозит им соответствующими штрафами и вычетами из личных средств. Специально оговаривается, что обязательность подобных выплат распространяется только на уполномоченных для подобных операций работников компании и не касается средств акционеров. В случае ликвидации фирмы прежние задолженности по налогам не отменяются, ответственность уполномоченных фирмой лиц остается в силе.

При письменном уведомлении налогового управления о необходимости выплаты налогов (вслед за первоначальными обращениями к налогоплательщику) оно (уведомление) направляется непосредственно физическому лицу. Если речь идет о юридическом лице, уведомление направляется главе фирмы (общества и т.п.) либо уполномоченному лицу.

Законодательство по налогообложению строго классифицирует систему штрафов и наказаний за нарушение налогового законодательства. Эта система представлена шестью уровнями наказаний: первые три уровня включают фирмы и компании, а также лица свободных профессий. К этой группе применяются наиболее высокие штрафы. Вторая группа налогоплательщиков (четвертого, пятого и шестого уровней) -плательщики лишь подоходного налога, как правило, физические лица. Штрафы для этой группы - в несколько раз ниже, нежели для первой.

3.1.3. Налогообложение международных операций

По мере расширения внешнеэкономической деятельности зарегистрированных в Турции физических и юридических лиц, контроль за их деятельностью с точки зрения налогообложения все более усложняется. Предусмотрен тщательный контроль за деятельностью иностранных компаний. Законодательство о защите турецкой лиры требует от иностранных инвесторов в Турции постоянно информировать власти о своей коммерческой, финансовой деятельности, приобретении имущества, покупках, продажах и т.д. Специально оговаривается, что действующие в стране агентства и представительства компаний и лиц, проживающих вне Турции, свои доходы, полученные в Турции, могут переводить через банки и специализированные финансовые компании только после выполнения своих налоговых обязательств, т.е. вычета из указанных доходов сумм налогов и сборов.

Согласно ст. 9 "Закона о налоге с корпораций", в тех случаях, когда штаб-квартира, предприятие, официальное бюро, деловой центр и т.д. не находятся в Турции, однако должны выплатить властям указанный налог, Министерство финансов и таможни, с целью гарантированного обеспечения вы-

платы названного налога, может обязать произвести оплату тех лиц, которые имеют отношение к данной выплате.⁵³

3.1.4. Механизм взимания налогов

Исполнительными государственными учреждениями в налоговой системе Турции являются местные финансовые инспекции и налоговые управления, учреждаемые Генеральным управлением государственных доходов Министерства финансов и таможни в количестве, определяемом числом налогоплательщиков. Деятельность их регулируется "Законом о порядке сбора налогов", в котором основополагающим принципом налогообложения является регулярная выплата налоговой суммы, размер которой основывается, в принципе, на поданной налогоплательщиком в налоговое управление в письменном виде налоговой декларации.

В Казахстане деятельность налоговой службы и таможенных органов регулируется Кодексом о налогах и других обязательных платежах в бюджет.

Механизм сбора налогов более всего налажен и распространен в крупных городах страны, где действует основной контингент налогоплательщиков. Как правило, в ведение местного налогового управления входит сбор подоходного налога; налога на корпорации; налога на добавленную стоимость; на наследование имущества; на транспортные средства; гербового налога, сбора при оформлении документов.

В дополнение к этим традиционным видам налогов и сборов налоговые управления ныне обязаны следить за отчислениями в Фонд развития и поддержки оборонной промышленности, Фонд поощрения социальной взаимопомощи и солидарности, Фонд поддержки подмастерьев и др. Налоговые управления занимаются также вопросами возврата нало-

⁵³ Экономика Турции для предпринимателей / АО "Восток Коммерс". 1994

га лицам наемного труда, налога на добавленную стоимость и т.д. В крупных городах на одно налоговое управление приходится примерно 25 тыс. плательщиков налогов.

В Турции работа налоговых управлений заметно затруднена ввиду частых изменений в налоговом законодательстве. Это обстоятельство создает трудности и для налогоплательщиков, поскольку вносит неуверенность при определении размеров накоплений и капиталовложений. Например, в подоходный налог в течение 1980-1989 гг. вносились законодательные поправки 15 раз, в ”Закон о налоге на добавленную стоимость” – 7 раз.

3.2. Система льготного налогообложения

Изучение мирового опыта, в том числе и опыта развивающихся стран, показывает, что формирование системы фискальных привилегий связано с огромной ролью государства в воспроизводственном процессе, с использованием мер налогового регулирования как средства подключения частного капитала к решению проблем индустриализации, структурной перестройки, модернизации экономики, занятости и т.п.

Государство применяет налоговый механизм для экономического воздействия на общественное воспроизводство, которое выражается в изменении его качественной и количественной структуры, перераспределении финансовых ресурсов на приоритетные направления развития экономики. В условиях современной рыночной экономики, для эффективного функционирования хозяйствующих субъектов и республики в целом необходимо активное использование налогового стимулирования.

В то же время нельзя забывать опыт первых лет становления налоговой системы Казахстана, когда были широко распространены налоговые льготы. В то время были практи-

чески утеряны механизмы государственного регулирования, координирования и контроля. Все субъекты хозяйствования всеми правдами и неправдами старались попасть в сферу этих льгот, что нанесло значительный ущерб государственному бюджету. Так было с малыми предприятиями, для которых существовали определенные льготы.⁵⁴

На данном этапе представляется целесообразным оставить только один вид льгот – льготы для субъектов хозяйствования, занятых в непосредственном производстве, для той прибыли, которая инвестируется в производство. Налоговые стимулы могут включать различные формы фискальных льгот, направленных на подключение частного капитала к решению проблем индустриализации, структурной перестройки, модернизации экономики, занятости и т. п.

Функции налоговой политики направлены на решение общенациональных задач. Поскольку генеральным направлением экономической стратегии Казахстана является импортозамещение, то и сферой применения фискальных льгот должны быть импортозамещающие производства. В индустриально развитых регионах на передний план выдвигается стратегия экспортоориентированного производства, что и предопределяет дифференциацию и соответствующую отраслевую направленность налоговых льгот.

Стимулирующее воздействие налоговых льгот можно рассматривать как форму косвенного субсидирования прогрессивных отраслей промышленности. Однако нельзя забывать о том, что льготное налогообложение – это лишь одна из форм финансовой поддержки реального сектора экономики. Она не является панацеей и в единственном числе не способна помочь в достижении конечной цели – улучшение состояния реального сектора страны и обеспечение устойчивого

⁵⁴ *Карагусова Г.Д.* Налоги: сущность и практика использования. – Алматы: Каржы-Каражат, 1994. - С. 45.

экономического роста. Кроме того, одним из ключевых является решение вопроса о целесообразности предоставления, эффективности и целенаправленности использования льгот, действенности контроля за их применением.

В основе налоговой политики и практики стимулирования частных инвестиций в странах АСЕАН лежит концептуальное положение о том, что налог уменьшает доходы, направляемые в инвестиции, и поэтому частный сектор не следует облагать высокими налогами. За счет налоговых преференций цена на инвестиционные товары уменьшается, а норма прибыли на частный капитал после уплаты налога возрастает, в результате растут и капитальные вложения.

Данное концептуальное положение характеризует эволюционный аспект. Постулат о том, что налогообложение доходов предпринимательства не должно быть высоким, был сформулирован еще в XVIII в. классиками экономической мысли А. Смитом, Д. Рикардо и др. Основной принцип налогообложения заключается в том, чтобы налоги не мешали развитию производства.⁵⁵ Избежать отрицательных последствий для экономики поможет "гибкая" налоговая система. В ней налоговые ставки должны быть настолько высокими, чтобы предотвратить инфляцию и наполнить бюджет, но в то же время настолько низкими, чтобы стимулировать вложение капитала, экономическую активность участников общественного производства.

Важнейшее условие формирования налогового климата в Республике Казахстан, способствующего развитию отечественного производства, заключается в адаптации структуры налогов к стратегическим и тактическим целям государства в

⁵⁵ *Васильченко В.А.* Стимулирующая роль налогов в развитии предпринимательства: эволюционные аспекты / Приоритеты экономической политики на рубеже тысячелетий: Материалы международной научно-практической конференции. Сб. научных трудов. – Алматы: Изд. АГУ им. Абая, 2001. –С. 67-71.

сфере реального сектора экономики. Существуют различные варианты механизма регулирования экономики с помощью налога на прибыль. Первый: высокие, дифференцированные налоговые ставки сочетаются с многочисленными целевыми льготами, которые значительно уменьшают базу обложения в зависимости от отраслей экономики и государственных приоритетов их развития, позволяют регулировать структурные изменения экономики, рост производства, уровень сбережений и инвестиций. Второй: средние и низкие налоговые ставки сочетаются с ограничением и умеренным использованием целевых льгот, чтобы при снижении ставок расширить налогооблагаемую базу и обеспечить необходимый объем налоговых поступлений в бюджет.⁵⁶

Действующие льготы по налогообложению прибыли предприятий можно разделить по выполняемым ими функциональным задачам. Устойчивый характер носят налоговые льготы, направленные на стимулирование инвестиционной и научно-технической деятельности предпринимательства в национальном и региональном масштабах и по отдельным сферам деятельности (включая льготы по зарубежным инвестициям, отечественным инвестициям, направленным на стимулирование финансирования затрат на развитие производств и непроизводственное строительство; малых форм предпринимательства). Ряд льгот направлен на помощь компаниям для сохранения их экономической устойчивости (льготы по отчислениям в резервные и родственные фонды компаний и пр.). Используются также льготы социального характера (например, на отчисления в благотворительные

⁵⁶ *Ибраимова С.Ж.* Трансформация системы налогообложения и повышение эффективности развития промышленного производства / Приоритеты экономической политики на рубеже тысячелетий: Материалы международной научно-практической конференции. Сб. научных трудов. – Алматы: Изд. АГУ им. Абая, 2001. – С. 71-74.

фонды в социально-культурной и природоохранной сферах; льготы, направленные на стимулирование занятости инвалидов и пенсионеров). Льготы различаются и по способам их реализации: уменьшение налогооблагаемой прибыли, ставок налога, вычет из самой величины налога, отсрочка или полное освобождение от выплаты налога.

В налоговом законодательстве предусмотрены следующие виды льгот по способам реализации: необлагаемый минимум объекта, изъятие из обложения определенных элементов объекта, освобождение от уплаты налогов отдельных лиц или категорий плательщиков, понижение налоговых ставок, целевые налоговые льготы, включая налоговые кредиты (отсрочки взимания налогов), вычет из налогового оклада (налогового платежа за расчетный период).⁵⁷

Необлагаемый минимум объекта определяется при налогообложении доходов физических лиц и соответствует одному минимальному расчетному показателю.

Изъятие из обложения определенных элементов объекта широко распространено в США, где из чистого дохода корпораций вычитаются штатные и местные налоги на доходы, 100% дивидендов от находящихся в полной собственности местных дочерних компаний, 70-80% дивидендов, полученных от облагаемых налогом местных корпораций, проценты по ценным бумагам местных властей и штатов, взносы в благотворительные фонды.⁵⁸

Налоговым законодательством Казахстана также предусмотрены инвестиционные налоговые преференции по корпоративному подоходному налогу. Они дают налогоплательщику, осуществляющему инвестиции в основные средства с целью создания новых, расширения и обновления действующих

⁵⁷ Налоги: Учебное пособие /Под ред. Д.Г. Черника. – М.: Финансы и статистика, 1995. – С. 3, 31-32,43, 48-49, 247-249, 259.

⁵⁸ *Никитин С, Никитин А.* Налог на прибыль: опыт развитых стран // Мировая экономика и международные отношения. –1998. – № 2.

производств, относить на вычеты из совокупного годового дохода стоимость вводимых в эксплуатацию основных средств равными долями в зависимости от срока действия преференций.⁵⁹

Освобождение от уплаты налогов отдельных лиц или категорий плательщиков или отсрочка их оплаты распространены во многих странах мира. В Италии новые предприятия в некоторых отсталых регионах освобождаются от корпорационного и местного налогов на предпринимательский доход в течение 10 лет. В Финляндии периодическое освобождение от налога, наряду с инвестиционным кредитом, используется для стимулирования судостроения и судоходства. В Бельгии на шесть лет освобождаются от корпорационного налога те компании, которые добиваются роста производительности труда при одновременном увеличении занятости и улучшении использования производственных мощностей.⁶⁰

Помимо налогового кодекса в Казахстане вопросы предоставления льгот и преференций инвесторам, осуществляющим инвестиционную деятельность в приоритетных секторах экономики, регулируются Законом РК от 28.02.1997 г. "О государственной поддержке прямых инвестиций", Указом Президента РК от 06.03.2000 г. "Об утверждении Правил предоставления льгот и преференций при заключении контрактов с инвесторами" и выработанной на их основе инструкцией "О размерах и порядке предоставления льгот и преференций при заключении контрактов с инвесторами, осуществляющими инвестиционную деятельность в приори-

⁵⁹ Инструкция "О размерах и порядке предоставления льгот и преференций при заключении контрактов с инвесторами, осуществляющими инвестиционную деятельность в приоритетных секторах экономики" / Государственная программа развития и государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан на 1999-2000 годы

⁶⁰ Налоги: Учебное пособие /Под ред. Д.Г. Черника. – М.: Финансы и статистика, 1995. – С. 3, 31-32,43, 48-49, 247-249, 259.

тетных секторах экономики”. В таблице 11 показаны предоставляемые налоговые льготы на сроки в зависимости от сферы направления инвестиционных вложений, объема инвестиций, продолжительности и количества видов деятельности инвестора.

Таблица 11. Сроки действия налоговых льгот по секторам экономики

№№ пп	Наименование приоритетного сектора экономики	Срок действия налоговых льгот, лет		
		по подоходному налогу	по налогу на имущество	по земельному налогу
1.	Производственная инфраструктура	4-5	5	4-5
2.	Обрабатывающая промышленность	2-5	3-5	3-5
3.	Объекты города Астаны	3-5	4-5	4-5
4.	Жилье, объекты социальной сферы и туризма	2-5	3-5	3-5
5.	Сельское хозяйство	3-5	4-5	5
<p><i>Примечания:</i> 1. Срок действия налоговых льгот зависит от общего объема инвестиций в основные средства (основной капитал).</p> <p>2. Освобождение от уплаты подоходного налога предоставляется на срок до 5 лет с момента получения облагаемого дохода, но не более 8 лет с момента заключения контракта.</p> <p>3. Составлено по материалам инструкции ”О размерах и порядке предоставления льгот и преференций при заключении контрактов с инвесторами, осуществляющими инвестиционную деятельность в приоритетных секторах экономики”.</p>				

Для вновь созданной организации или вновь зарегистрированного индивидуального предпринимателя от налогообложения освобождается получаемый облагаемый доход от инвестиционной деятельности, определенной в контракте,

для действующей организации или действующего индивидуального предпринимателя – прирост облагаемого дохода от инвестиционной деятельности, определенной в контракте.

На наш взгляд, полное освобождение от налогов, предоставляемое на основании соответствующего положения, разработанного на базе Закона РК "О государственной поддержке инвестиций", и налогового кодекса, является нецелесообразным. По-прежнему нерешенным остается вопрос о том, насколько эффективен и действенен контроль за использованием инвестиционных средств. Вполне возможно, что в "инвестиционные" заносятся и те средства, которые не имеют отношения к инвестиционному проекту. Исполнение положения о предоставлении преференций дается на откуп грамотным бухгалтерам, способным манипулировать финансовой отчетностью.

Кроме того, есть шанс того, что инвесторы могут принять решение о функционировании в течение срока действия налоговых преференций, а потом просто "свернуть" дело и начать новое, требуя тех же преференций. В результате налоги так и не будут выплачены. Причины сворачивания дела могут быть как объективными, так и субъективными.

В современных условиях ненадлежащего исполнения законов дисконтирование налогов (понижение налоговых ставок), а не полное освобождение от них является, на наш взгляд, более целесообразным. Так, в России для предприятий и организаций, осуществляющих реализацию инвестиционного проекта, устанавливается пониженная ставка налога на прибыль, полученную в результате эксплуатации так называемых объектов производственных инвестиций.

Прибыль, на которую распространяется пониженная ставка налога на прибыль, не отражает результаты основной хозяйственной деятельности предприятия или организации в полном объеме, а является ее частью и отражает результат

деятельности предприятия или организации по эксплуатации объектов производственных инвестиций. Под объектом производственных инвестиций понимаются созданные за счет собственных и (или) привлеченных средств основные фонды в результате реализации инвестиционного проекта.

По российскому налоговому законодательству различают 4 типа реализуемых инвестиционных проектов: (1) инвестиционный проект, предполагающий увеличение объемов производства существующего ассортимента продукции (пополнение оборотных средств); (2) инвестиционный проект, предусматривающий модернизацию производства, направленную на улучшение потребительских качеств продукции и связанную с приобретением дополнительного оборудования в виде отдельных станков; (3) инвестиционный проект, предусматривающий техническое переоснащение предприятия, направленный на выпуск новых видов изделий и связанный с приобретением новой технологической линии; (4) инвестиционный проект, предусматривающий создание новых производств и предполагающий строительство новых зданий, сооружений.⁶¹

Для предприятий и организаций, осуществляющих реализацию инвестиционных проектов 1 типа, часть прибыли, облагаемая по льготной ставке, определяется в соответствии с темпом прироста физического объема реализованной продукции по формуле (1):

$$\Pi_1 = \Pi \times (i-1):i, \quad (1)$$

где Π_1 – часть прибыли, облагаемая по льготной ставке; Π – прибыль отчетного периода; i – индекс физического объема реализованной продукции отчетного периода к соответствующему периоду прошлого года.

⁶¹ Налоги: Учебное пособие /Под ред. Д.Г. Черника. – М.: Финансы и статистика, 1995. – С. 3, 31-32, 43, 48-49, 247-249, 259.

Для предприятий и организаций, осуществляющих реализацию инвестиционных проектов 2 типа, часть прибыли, облагаемая по льготной ставке, определяется пропорционально доле продукции с улучшенными потребительскими качествами (в денежном выражении) в общем объеме реализованной продукции по формуле (2):

$$\Pi_1 = \Pi \times (V_1/V), \quad (2)$$

где Π_1 – часть прибыли, облагаемая по льготной ставке; Π – прибыль отчетного периода; V – общий объем реализованной продукции; V_1 – объем реализованной продукции с улучшенными потребительскими качествами.

Для предприятий и организаций, осуществляющих реализацию инвестиционных проектов 3 типа, часть прибыли, облагаемая по льготной ставке, определяется пропорционально доле новых видов продукции (в денежном выражении) в общем объеме реализованной продукции по формуле:

$$\Pi_1 = \Pi \times (V_1/V), \quad (3)$$

где Π_1 – часть прибыли, облагаемая по льготной ставке; Π – прибыль отчетного периода; V – общий объем реализованной продукции; V_1 – объем реализованной продукции новых видов.

Для предприятий и организаций, осуществляющих реализацию инвестиционных проектов 4 типа, прибыль, облагаемой по льготной ставке, является вся прибыль нового производства.

Предприятия и организации, осуществляющие реализацию инвестиционных проектов, имеющих статус "инвестиционный проект", а также банки и кредитные учреждения, предоставляющие кредиты на эти инвестиционные проекты, представляют налоговым органам по месту своего нахож-

дения бухгалтерские отчеты и балансы в порядке и сроки, установленные в соответствии с законодательством, и расчеты налога от фактической прибыли по установленной форме с приложением расчета доли прибыли, на которую распространяется пониженная ставка налога.⁶²

Начиная со второй половины 80-х годов во многих странах практикуется использование целевой налоговой льготы с целью стимулирования создания новых высокотехнологичных производств в старых промышленных районах.⁶³ Старые промышленные районы зачастую имеют устаревшую индустриальную структуру хозяйства. В прошлые годы они относились к числу высокоразвитых, но под воздействием научно-технической революции бывшие ранее передовыми отрасли пришли в упадок и не могут более определять экономический рост регионов.

Например, в Великобритании – это такие страны, как Уэльс, Шотландия, Северный район Англии, Северная Ирландия, Корнуолл, Мерсейсайд. В Бельгии – это районы каменноугольной и металлургической промышленности. В США – некоторые штаты Новой Англии на северо-востоке страны, где была развита текстильная промышленность. Во второй половине XX в. в этих районах встала задача переориентации промышленности на развитие новых передовых производств, сопровождаемой модернизацией инфраструктуры и переквалификацией рабочей силы. Это можно было сделать лишь при активном участии государств, применивших широкие налоговые льготы и другие методы финансового воздействия.

⁶² Положение о порядке применения льгот по налогообложению предприятий, осуществляющих реализацию инвестиционных проектов / Постановление главы администрации Астраханской области № 173 от 05.05.99.

⁶³ Налоги: Учебное пособие / Под ред. Д.Г. Черника. - М.: Финансы и статистика, 1995.

Наиболее распространен, особенно в прошлом, налоговый кредит, который, как и всякий кредит, предоставляется на условиях возвратности и платности, оформляется соответствующим договором между предприятием и региональным налоговым органом. Налоговый инвестиционный кредит представляет собой вычет из налогового оклада (налогового платежа за расчетный период) части инвестиционных расходов компании. Например, в Англии компаниям разрешено использовать около 10% корпорационного налога для заранее оговоренных законом инвестиций. Налоговый инвестиционный кредит широко используется в Италии для стимулирования развития южных регионов.

В ряде стран распространена еще одна форма налогового кредита, связанная с уменьшением корпорационного подоходного налога на часть затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Так, во Франции в период 1992-1998 гг. было разрешено уменьшать корпорационный налог на половину разности между расходами на НИОКР текущего года и средними затратами на научные исследования двух предшествующих. В Испании действует постоянный налоговый кредит в размере 20% расходов предпринимателей на НИОКР.

Особая разновидность налогового инвестиционного кредита – так называемые скидки на истощение недр, уменьшающие налогообложение прибыли отдельных отраслей добывающей промышленности. Подобная льгота сыграла важную роль в развитии добывающей промышленности США; используется она и сейчас. Скидка обуславливается требованием реинвестировать полученные средства в те же отрасли.

Во всех развитых странах, хотя и в разной степени, действует особая льгота – ускоренное возмещение стоимости основного капитала (амортизация). С ее помощью расчетная величина амортизационных издержек, вычитаемая из нало-

гооблагаемой прибыли, заметно превышает величину экономически обоснованной амортизации; за счет этого часть прибыли попадает в издержки производства и тем освобождается от налогообложения. Так, в Германии в качестве исходного используется линейный метод равномерных списаний, но одновременно германское законодательство предоставляет компаниям право использовать к активам ускоренную амортизацию. Чаще всего применяется метод допущения для первых лет службы резко завышенных по сравнению с линейным методом норм амортизации и резко заниженных норм для последующих лет.⁶⁴

Значение налоговых льгот является весомым для обеспечения устойчивого роста предприятий реального сектора экономики, поскольку от размеров и количества льгот зависит способность предприятий осуществлять капитальные вложения. Кроме того, наличие льгот не помешает выполнению фискальной функции налогов, поскольку в развитых странах налогообложение прибыли составляет незначительную часть в общем объеме налоговых поступлений и других обязательных платежей в бюджет. Налоговая политика, при которой в распоряжении компаний остается 60-70 процентов их прибыли, стала устойчивым и действенным стимулом научно-технической и инвестиционной деятельности.

Любым реформам, направленным на предоставление налоговых льгот и преференций, должно сопутствовать усиление системы контроля за соблюдением налогового законодательства и ужесточение экономических санкций и административных мер по отношению к тем, кто его нарушает, поскольку существует множество способов укрытия от налогообложения: использование налоговых льгот к той части прибыли, которая не подпадает под эти льготы; завышение

⁶⁴ *Никитин С, Никитин А.* Налог на прибыль: опыт развитых стран // Мировая экономика и международные отношения. 1998. - № 2.

издержек производства; манипуляция с формами собственности; использование страновых различий в налогообложении, особенно огромных налоговых льгот в так называемых оффшорных зонах и др. В связи с этим мы выступаем за усиление административной ответственности за неуплату налогов (вплоть до введения уголовной ответственности руководителя предприятия за систематическую неуплату налогов), за большую транспарентность объектов и субъектов налоговых льгот.

Чтобы избежать взяточничества и коррупции на почве предоставления и возобновления льгот, на наш взгляд, необходимо поручить разрешение вопросов о пересмотре налогового режима конкретного субъекта льготного налогообложения какому-нибудь "беспристрастному" законодательному органу. Так, в парламенте страны может быть создан специальный подкомитет, который бы контролировал вопросы целесообразности предоставления налоговых льгот, адресности их использования и производил периодический отчет перед парламентом о принятых решениях.

3.3. Опыт налогообложения малых предприятий в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ)

Одной из стратегически важных задач современной экономики Казахстана является стимулирование среднего и малого бизнеса как основы создания "среднего класса". В этой связи необходим ряд мер, принятие которых поможет существенно активизировать предпринимательскую деятельность, дать новый импульс для создания малых и средних предприятий, будет способствовать формированию в республике класса предпринимателей.

В российском парламенте на данном этапе широко обсуждаются вопросы снижения налогового бремени для пред-

приятный малого и среднего бизнеса. Для Казахстана данный вопрос никогда не терял своей актуальности, поскольку новый налоговый кодекс напротив ужесточил экономическое положение малых и средних предприятий, которые теперь платят налоги с выручки от реализации продукции (товаров, услуг), а не с прибыли (как было раньше).

Таким образом, условия налогообложения предпринимательства в Казахстане стали более жесткими с принятием нового кодекса, а это входит в противоречие с основным принципом налогообложения, согласно которому налоги не должны мешать развитию производства. Малые предприятия действуют в очень неблагоприятной для них внешней среде. Согласно ряду оценок, они буквально задавлены произволом государственных чиновников. Существует множество различных учреждений, чиновники которых одним росчерком пера могут закрыть такое предприятие. Несмотря на то, что на государственном уровне принимаются программы содействия малому бизнесу, выделенные по ним средства, не доходя до предприятий, часто растворяются в различных структурах, занимающихся помощью малому бизнесу.

Согласно результатам опросов, проводившихся в ряде стран Центральной и Восточной Европы (Венгрия, Польша, Чехия), наличие стабильной и приемлемой налоговой среды для малого бизнеса важнее, чем программы его поддержки. Казахстан в данном отношении тоже не может быть исключением. Под давлением налогов и других негативных условий малый бизнес страны в значительной мере уходит в тень. Опять, как и до 90-х годов, появляются подпольные цеха.⁶⁵

Положение усугубляется еще и тем, что сфера малого бизнеса относится к числу тех сфер предпринимательской деятельности, которые наименее поддаются налоговому контролю. Если финансовые потоки организации, являю-

⁶⁵ Поддержка малого предпринимательства в странах Центральной и Восточной Европы // Сегодня. – 2001. – 21 февраля.

щейся крупным налогоплательщиком, всегда находятся под пристальным вниманием налоговых органов, а текущие налоговые платежи являются объектом постоянного мониторинга, то в отношении малых предприятий налоговый контроль объективно не может носить столь глобального и всеобъемлющего характера.

Вместе с тем, такое положение отнюдь не преуменьшает важность проблемы налогового контроля в отношении малых предприятий, так как, во-первых, малые предприятия, составляя подавляющее большинство налогоплательщиков-организаций, играют решающую роль в формировании общего уровня налоговой дисциплины в стране; во-вторых, данная сфера предпринимательской деятельности сосредотачивает в себе огромный налоговый потенциал, в значительной части не использованный в настоящее время.

Как показывает анализ, именно предприятия сферы малого предпринимательства наиболее подвержены налоговым правонарушениям, в том числе в таких формах, как непостановка на учет в налоговых органах, уклонение от сдачи налоговой отчетности, неоприходование денежной выручки, фальсификация данных бухгалтерского учета или его полное отсутствие. Усиление налогового контроля в этой сфере деятельности будет способствовать обеспечению дополнительного притока налоговых поступлений в бюджет, в том числе со стороны крупнейших налогоплательщиков, некоторые из которых применяют сложные схемы ухода от налогов посредством создания подставных фирм - малых предприятий, через которые посредством механизма манипулирования ценами и иных схем уводятся из-под налогообложения многие миллиарды тенге налогооблагаемой прибыли.

Действующая система налогообложения малого бизнеса в Казахстане заключается главным образом в следующем. Базой налога служит реальный доход. В принципе налог взимается по обычной ставке. Для предприятий ряда категорий

малого бизнеса установлены значительные льготы. Налог подвергается довольно резкой критике со стороны его противников. Указывается на то, что в нем мало учитываются интересы и мнение представителей малого бизнеса. В нестабильных общих условиях работы предприятий получение ими заранее намеченного ожидаемого дохода становится для многих из них проблематичным. Кроме того, в казахстанских условиях порядок определения базы этого налога и коэффициентов ее корректировок может служить почвой для процветания произвола и коррумпированности налоговых чиновников.

В свете дискуссий о налогообложении малого бизнеса представляется заслуживающим внимания соответствующий опыт ряда стран ЦВЕ, особенно Венгрии, Польши, Чехии и Словении.

Роль малого бизнеса в этих странах (кроме Чехии) была довольно значительной еще до начала современных рыночных преобразований. В Венгрии, например, в 1987 г. около 20% производства национального дохода страны давали хозяйства малых форм. С переходом к рыночной экономике развитию малого бизнеса в этих странах были приданы новые импульсы. Введены в действие законодательные акты о свободе и защите частного предпринимательства, определены и действуют правила его налогообложения. Малому бизнесу оказывается большая моральная и финансовая поддержка не только внутри страны, но и по линии ряда специальных программ соответствующих международных организаций. В Венгрии количество только индивидуальных предпринимателей увеличилось с 196,8 тыс. в 1988 г. до 671,4 тыс. в июле 1993 г.

К налогообложению средних и мелких предприятий в названных странах ЦВЕ в целом применяются общие рыночные требования и подходы, но при этом учитывается и свойственная им специфика. Обложению налогом подлежит

хотя и расчетный, но только реальный, а не вмененный доход. Структура общего дохода в случае малого бизнеса часто бывает неоднородной. Она зависит от набора функций, выполняемых его субъектом. Последний может совмещать в своем лице функции собственника (доход на капитал), работника (зарплата) и управляющего (предпринимательский доход). Соотношения долей каждого из этих элементов в общем доходе может быть самым различным. Поэтому налогоплательщику предоставляется возможность выбора той схемы налогообложения, которая для него больше подходит.

В Венгрии для целей стимулирования сбережений и инвестиций установлены относительно высокие налоги на потребление (НДС, акцизы) и относительно низкие на доходы. Координируется и приблизительно уравнивается распределение бремени налогов на доходы физических лиц и субъектов хозяйства. Малому бизнесу предоставлено право выбора схемы налогообложения: платить налог на прибыль или налог на личный доход. База и ставки налогов часто меняются. С 1997 г. действует ставка налога на прибыль юридических лиц в 18% и шкала ставок от 20% до 42% на прибыль физических лиц. По налогу на доходы от капитала (дивиденды) применяется ставка в 20%. Характерно большое число льгот при расчетах базы налогов (по инвестициям, амортизации, погашению убытков прошлых лет, социальному характеру и др.). Базы налогов считаются узкими и в тенденции несколько расширяются.

В Польше с 1994 г. для индивидуального бизнеса с годовым оборотом до 1,2 млрд. (старых) злотых (около 46 тыс. долл. США) действует налог с суммы годового оборота по ставкам 7,5% для услуг (кроме услуг по строительству); 5% для производства, строительных и транспортных услуг; 2,5% для коммерческих и некоторых специфических видов услуг. Налог подлежит ежемесячной уплате авансом. Для плательщиков некорпорационного бизнеса с занятостью до 5 работ-

ников предоставлена возможность выбора платить или налог с оборота, или (с 1998 г.) по ставкам 19%—30%—40% налог на личные доходы. Юридические лица, не относящиеся к малому бизнесу, платят налог на прибыль по ставке (с 1997 г.) 38%.

Налогообложение в Чехии оценивается экспертами как достаточно жесткое. Редко допускаются, например, льготы для малого бизнеса и иностранцев. Субъекты малого бизнеса и физические лица платят налоги по схемам, которые зависят от размеров налоговой повинности за предыдущий год. Если последняя составляет от 10 тыс. до 1 млн. крон (примерно от 3,6 до 360 тыс. долларов), то платить полагается ежеквартально в суммах, равных налоговым обязательствам предыдущего года. Если она превышает 1 млн. крон, то соответствующие платежи должны быть ежемесячными. Окончательный перерасчет по итогам данного года делается в следующем году. На доходы физических лиц в 1997 г. действовали ставки от 15% до 40% (на прибыль юридических лиц -линейная ставка 39%). Установлены четкие правила расчета базы налога. Допускаются такие вычеты из нее, как необлагаемый минимум (в 1996 г. 26400 крон за год, или примерно 973 доллара); расходы, связанные с ускоренной амортизацией, погашением убытков прошлых лет, содержанием супруга и детей и др.

Во многом схожая система применяется и в Словении. Здесь в базу налога на доходы физических лиц включаются доходы: типа зарплаты; пенсии; от некорпорационного бизнеса и другой профессиональной деятельности; от занятий сельским хозяйством; от капитала (проценты по кредитам, дивиденды); роялти; от недвижимости и акций. База авансовых платежей от корпорационного бизнеса рассчитывается по разнице доходов и расходов примерно так, как в Чехии. Допускаются платежи раз в месяц, квартал и полугодие. Самозанятые могут принимать за базу 60% от суммы заработан-

ного ими общего дохода. Установленные нормы стандартных (на детей, инвалидов и т.д.) и нестандартных (страхование жизни, улучшение жилищных условий, благотворительность и т.д.) расходов, вычитаемых из базы налога. Вычет нестандартных расходов, в целом, допускается не более 3% от базы налога.

Ставки налога на доходы физических лиц определены на уровне 17, 35, 37, 40, 45 и 50 процентов в зависимости от величины дохода. Основная часть (в 1995 г. 90%) плательщиков подпадают под категории первых двух ставок (17% и 35%). По налогу на прибыль юридических лиц применяется линейная ставка 25%.

Таким образом, малый бизнес в странах ЦВЕ пользуется многосторонней поддержкой со стороны государства и общества. Он оказывает значительное влияние на развитие рыночных отношений, накопление доходов и капиталов. Этому способствуют наряду с другим законодательно установленные для него налоговые правила, которые органично включаются в действующую рыночную систему налогообложения. Налоговые правила в целом строятся так, чтобы малый бизнес был достаточно конкурентоспособным, давал доходы и его субъекту, и государству. Как правило, налогом облагается реально полученный, а не вмененный доход. Только в Польше для небольшой части малого бизнеса применяется налог с оборота, три ставки которого дифференцированы по сферам деятельности.

В ряде случаев малому бизнесу предоставляется право выбора схемы налогообложения получаемого им дохода. Можно принять схему налога на прибыль юридического или физического лица. В последнем случае прибыль от предпринимательства включается в облагаемый налогом общий доход плательщика. При расчетах базы налога установлены четкие правила калькуляции и вычета из базы налога расходов, потраченных на получение прибыли, необлагаемых

налогом минимумов дохода, расходов самой прибыли, включая расходы на погашение убытков прошлых лет, благотворительность и другие. Доходы от капитала и в малом бизнесе, и в ряде случаев облагаются налогом особо.

Представляется, что опыт указанных стран ЦВЕ по поддержке и налогообложению малого бизнеса заслуживает внимания и для Казахстана. Возможности данного сектора экономики вообще и особенно возможности по относительно быстрому накоплению, хотя и малыми дозами, доходов и капиталов используются в Казахстане далеко не полностью.

Выводы и предложения

1. Создание обширной системы фондов и соответственно фондовых наценок в Турции привело к появлению параллельной системы финансового обложения предпринимателя, а, в конечном счете, и потребителя. В результате реальные размеры суммарного финансового обложения предпринимателя, промышленника, импортера и экспортера оказываются несколько выше налогового, однако подсчет этого дополнительного фондового “налога” на достаточно продолжительном отрезке времени затруднен ввиду “неуловимости” текущих изменений в соответствующих инструкциях.

2. Интересен прецедент в законодательстве Турции, согласно которому полная или частичная неуплата налогов уполномоченными на то ответственными представителями фирмы грозит им соответствующими штрафами и вычетами из личных средств. Специально оговаривается, что обязательность подобных выплат распространяется только на уполномоченных для подобных операций работников компании и не касается средств акционеров. В случае ликвидации фирмы прежние задолженности по налогам не отменяются, ответственность уполномоченных фирмой лиц остается в силе.

3. На наш взгляд, существуют следующие пути

усовершенствования системы льготного налогообложения прибыли предприятий реального сектора экономики. Во-первых, сфера применения налоговых льгот должна быть привязана к решению общенациональных задач, осуществлению экономической стратегии страны. Во-вторых, наиболее целесообразным в сегодняшних условиях видится не полное освобождение от налогов, предоставляемое в соответствии с соответствующим казахстанским законодательством, а понижение налоговых ставок. В-третьих, необходима более детальная дифференциация типов инвестиционных проектов на примере российского опыта и соответственно более адаптированная система применения налоговых льгот. В-четвертых, с целью стимулирования капитальных вложений на реконструкцию и модернизацию производства целесообразным видится ускоренное возмещение стоимости основного капитала и уменьшение корпорационного подоходного налога на часть затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. В-пятых, необходимо более активное вовлечение комитетов и подкомитетов парламента для решения вопросов о целесообразности предоставления льгот и осуществления текущего и последующего контроля за использованием предоставляемых налоговых льгот.

ГЛАВА 4. СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ КАК ОСНОВА ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ КРЕДИТНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

4.1. Обоснование необходимости государственного гарантирования кредитных рисков в РК

Правительственные гарантии – это обязательства правительства Республики Казахстан перед кредитором частично или полностью погасить задолженность в случае неуплаты заемщиков причитающейся с него суммы в установленный срок. Они вступают в силу только в случае наступления дефолта по выданным займам, поэтому данный вид финансовых инструментов не связан с большими расходами.

Кредитные гарантии государства (гарантии государства по возврату выданных ссуд) получили широкое применение в сфере кредитования экспортных сделок, технологических программ, реструктурирования бывших социалистических производств. Департамент гарантий для экспортных кредитов в Великобритании предоставляет поддержку для экспорта капитальных товаров, застраховывая экспортеров от возможности неплатежей в результате коммерческих и политических рисков. Подобные гарантии от неплатежей также выдаются банкам для мобилизации финансовых ресурсов в течение долгих кредитных периодов, типичных для такого рода договоров.

Многие страны Организации Экономического Сотрудничества и Развития также используют данный вид финансовых инструментов. Так, правительство Казахстана решило предоставить государственные гарантии ННК "Казахойл" для привлечения негосударственного внешнего займа. В связи с этим было принято специальное постановление, предписывающее Министерству финансов Казахстана в установленном законодательством порядке предоставить кредитору госу-

дарственную гарантию в качестве обеспечения ННК "Казахойл" обязательств по привлекаемому негосударственному займу на сумму, включающую основной долг в размере 24,8 млрд. японских йен, а также проценты и иные платежи, подлежащие выплате гарантом.

В феврале 2002 года Кабинетом Министров Республики Татарстан (РТ) было принято постановление, касающееся предоставления государственных гарантий РТ по заимствованиям субъектов малого предпринимательства. В нем оговаривалось, что государственная гарантия обеспечивает не более 75 процентов суммы обязательства заемщика. Сам заемщик должен представить обеспечение кредита не менее 25 процентов от его размера. Банки, которые могут кредитовать под госгарантии, определяются решением комиссии, в которую входят представители Министерства финансов, Агентства по развитию предпринимательства, Нацбанка РТ и Управления Министерства по налогам и сборам РФ по РТ.

Помимо гарантирования внутренних заимствований широко распространена система выдачи государственных гарантий по внешним займам. Интересы нашей республики и иностранных инвесторов не всегда совпадают при выборе объектов и видов деятельности для приложения иностранного капитала. Иностранные инвесторы обычно стремятся вкладывать свой капитал исключительно в экспортный сектор, быстро окупаемые производства, причем, главным образом, в создание новых предприятий.

Перспективы многих наших действующих предприятий не представляются благоприятными, их гигантский размер, монопольное положение на рынке, устаревшее оборудование и технология, затратоемкость продукции не привлекают внимания частных иностранных инвесторов. Заинтересовать их можно пока лишь использованием их кредитов под правительственные гарантии.

Посредством гарантирования Казахстан будет способствовать притоку основной части иностранного капитала в энергетику, нефтяную и газовую промышленность, черную и цветную металлургию, производство прогрессивных видов продукции химической и нефтехимической промышленности, конверсионный сектор машиностроения, выпускающий наукоемкую продукцию, транспорт и связь, имеющие главным образом значение для развития международных экономических отношений, перерабатывающий сектор агропромышленного комплекса, жилье, науку и образование.

Однако государство будет содействовать притоку инвестиций не в любое производство в этих отраслях и сферах деятельности, а только тем проектам, которые экспортоориентированы, направлены на внедрение высоких технологий, имеют высокую эффективность, обеспечивают быструю окупаемость, направлены на поддержку тех производств, которые являются потенциально перспективными и могут стать рентабельными и конкурентоспособными на внутреннем и внешнем рынках, но сегодня не имеют средств для развития, а государство не в состоянии поддерживать их за счет внутренних инвестиций, являются социально значимыми с учетом того, что затраты на сохранение действующих или создание новых рабочих мест сопоставимы с затратами на ликвидацию действующих предприятий, выплату пособий по безработице и другими расходами, создаются вынужденно для обеспечения нормального функционирования перспективных предприятий из-за разрыва сложившихся хозяйственных связей и невозможности организации новых высокоэффективных и безрисковых связей.

Среди всего спектра финансовых инструментов кредитные гарантии являются, на наш взгляд, наиболее перспективными, потому что с одной стороны, гарантии представляют собой пример финансовой помощи нуждающимся секторам экономики, а с другой стороны, не накладывают

дополнительной нагрузки на бюджет, поскольку вступают в действие только в случае наступления дефолта по кредитным обязательствам.

Несмотря на улучшение экономической ситуации в республике, которое можно наблюдать в последние годы (начиная с 1996 г.), состояние реального сектора экономики все еще остается одной из крупнейших проблем современной экономики Казахстана. Сегодня уже не стоит вопрос о недостатке источников для расширения воспроизводственного процесса – внутреннего капитала и сбережений в республике и иностранных инвестиций.

Стимулирование внутренних сбережений было обеспечено за счет последовательного принятия соответствующих правил обязательного страхования вкладов физических лиц, законов о банковской тайне, амнистии капиталов и др. На сегодняшний день Казахстан также является самым крупным реципиентом иностранных инвестиций среди стран СНГ. Основным на данном этапе является вопрос инвестирования имеющихся денежных средств в важные для экономики Казахстана отрасли.

Несмотря на то, что сегодня уже можно с уверенностью говорить о сформировавшейся системе жизнеспособных банковских институтов, способных эффективно и устойчиво функционировать в современной рыночной экономике, отечественные банки еще не готовы к активному размещению своих средств в форме ссуд предприятиям реального сектора экономики. Это связано с наличием высокого кредитного риска, то есть риска, связанного с опасностью невозврата, неполного возврата или несвоевременного возврата кредитов низкорентабельными в большинстве своем предприятиями.

Низкая рентабельность или в большинстве случаев полное отсутствие рентабельности отечественных товаропроизводителей предполагает финансовую несостоятельность предприятий и их неспособность самостоятельно расширять

воспроизводственный процесс, выходить на новые рынки сбыта, создавать новые товары, способные конкурировать в цене и качестве с зарубежными аналогами.

В такой ситуации риски невозврата кредитов могли бы страховаться, но страховой рынок в стране еще не получил должного развития. Уровень капитализации страховых организаций недостаточен для оказания ими таких услуг в необходимых объемах. Однако негативные последствия возможного невозврата кредитов, особенно крупных, диктуют необходимость расширения этого вида услуг. Кредитные операции банков можно страховать или перестраховывать в крупных международных страховых компаниях. Тем более, что многие крупные банки уже создали собственные страховые компании или являются держателями части акций страховых компаний.

Поскольку страховые компании еще не в состоянии предоставить ощутимую помощь в решении вопроса с кредитованием, ключевой остается финансово-кредитная помощь со стороны государства и частных структур в лице банков второго уровня РК. При условии, что государство предоставит гарантии и режим наибольшего благоприятствования банкам второго уровня, кредитующим отечественные предприятия, в форме компенсации разницы между рыночной и льготной процентными ставками и страхования кредитных рисков, от банков, в свою очередь, можно ожидать и, возможно, требовать осуществления проектного финансирования как существующего, так и вновь созданного отечественного бизнеса, выдачи средне- и долгосрочных ссуд предприятиям реального сектора экономики.

Создание фонда государственного страхования кредитных рисков, которые берут на себя банки, кредитующие реальный сектор экономики, на наш взгляд, позволит решить проблему гарантирования банков второго уровня от невозврата ссудных средств, выданных низкорентабельным предпри-

ятиям. Поскольку на данном этапе отсутствует приемлемый механизм коммерческого стимулирования банков в создании подобного фонда, то единственным возможным вариантом видится именно государственное страхование кредитных рисков банков. В случае создания в ноябре 1999 г. Фонда страхования депозитов физических лиц банки сами были заинтересованы в его существовании, поскольку гарантирование вкладов напрямую связано с ростом уровня внутренних сбережений, а, следовательно, и ресурсной базы банков.

Банки также могут быть заинтересованы в гарантировании кредитных рисков, потому что в этом случае они смогут расширить свою кредитную базу, т.е. повысить уровень процентных доходов за счет роста объемов выдаваемых ссуд, и хеджировать кредитный риск. Однако, очевидно, что банки не могут выступать учредителями данного Фонда или единственными его участниками. Основная доля уставного капитала и последующих взносов должна обеспечиваться не из банковских источников.

Именно по аналогии с созданным в ноябре 1999 г. Фондом страхования депозитов физических лиц⁶⁶ целесообразным видится создание "Государственного фонда страхования кредитных рисков банков" в форме закрытого акционерного общества, уполномоченного Правительством РК предоставлять государственные гарантии банкам второго уровня, осуществляющим кредитование предприятий реального сектора экономики Республики Казахстан, с использованием существующих государственных структур и накопленного опыта.

Прежде чем создавать Фонд страхования кредитных рисков банков, кредитующих реальный сектор экономики, необходимо осуществить ряд мер, способствующих восстановле-

⁶⁶ Правила обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц в банках второго уровня Республики Казахстан // Казахстанская правда. – 1999. – 14 декабря. – № 288(23005).

нию нормального функционирования предприятий реального сектора. Так, на наш взгляд, на основе инвентаризации взаимной просроченной задолженности предприятий необходимо провести многостороннее погашение их задолженности и поэтапный клиринг неплатежей на основании отраслевого, регионального, а затем и межотраслевого и межрегионального урегулирования и списания взаимопогашенной задолженности. Целесообразно также предусмотреть единовременную реструктуризацию-консолидированной просроченной задолженности предприятий в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды (без учета пеней и штрафов) при условии своевременного осуществления ими текущих платежей.

Исключительно принципиальное решение проблем с неплатежами способно стать основой для создания Фонда страхования кредитных рисков банков. Только предприятия, прошедшие процедуру клиринга, могут стать потенциальными заемщиками по системе государственного гарантирования кредитных рисков. Клиринг позволит уточнить фактические объемы ссуд, в которых нуждаются предприятия, и разрешить проблемы предприятий по задолженности, прежде чем позволять им аккумулировать задолженность по выплате основного долга и процентов перед коммерческими банками.

В России вопрос о необходимости создания института страхования кредитных рисков поднимался еще в 2000 г. В частности, создание Российского государственного агентства по страхованию и гарантированию кредитных и инвестиционных рисков и Банка развития должно сопутствовать принятию Бюджета развития.

В 2000 году Государственная дума поручила Правительству Российской Федерации (РФ) создать Российское государственное агентство по страхованию и гарантированию кредитных и инвестиционных рисков (которое пока не образовано), в том числе за счет средств Бюджета развития,

и наделить его необходимыми функциями. Российское государственное агентство по страхованию и гарантированию кредитных и инвестиционных рисков уполномочивается Правительством РФ предоставлять государственные гарантии резидентам и нерезидентам РФ для привлечения средств на реализацию инвестиционных проектов, а также для страховой и гарантийной поддержки российского экспорта.

В рамках закона о Бюджете развития Правительству РФ было предоставлено право выделить 200 миллионов рублей (около 8 млн. долларов США) на имущественные взносы в это агентство и 200 миллионов рублей – в резервный фонд агентства. В Казахстане в рамках индустриальной стратегии Стратегического плана развития республики до 2010 года планируется формирование бюджета развития страны на основе консолидации части внешних займов, доходов от приватизации, части налоговых поступлений, привлечения средств пенсионных фондов и других институциональных инвесторов.⁶⁷

На наш взгляд, в рамках данного бюджета развития также можно предусмотреть создание Фонда страхования кредитных рисков коммерческих банков, кредитующих предприятия реального сектора экономики. Первые шаги в направлении создания бюджета развития уже делаются. Так, внесены изменения и дополнения в Закон "О бюджетной системе", в котором предусмотрено разделение бюджета на бюджетные программы развития и текущие бюджетные программы. Расходная часть республиканского бюджета на 2002 г. сформирована по принципу разделения бюджета на бюджетные программы развития и текущие бюджетные программы.⁶⁸

⁶⁷ Первоочередные меры Правительства и Центрального банка Российской Федерации по стабилизации социально-экономического положения в стране. – М.: Национальная электронная библиотека, 1998.

⁶⁸ Стратегический план развития Республики Казахстан до 2010 года. Раздел VIII. Налогово-бюджетная политика. – Алматы: Изд. Агентством РК по стратегическому планированию, 2001.

4.2. Ресурсная база и механизм действия Фонда государственного страхования кредитных рисков банков

Стратегической целью деятельности Фонда должно являться обеспечение воспроизводственного процесса и его расширения предприятиями республики. В условиях, когда банки второго уровня не заинтересованы в кредитовании низкорентабельного рискованного реального сектора экономики, единственным выходом является гарантирование возврата выданных денежных средств государством. Тактической же целью деятельности Фонда является обеспечение возврата ссуд, выданных банками второго уровня предприятиям реального сектора РК в порядке, установленном специальными нормативными документами.

Объектом страхования должны быть все ссуды независимо от размеров и сроков, выданные предприятиями реального сектора на осуществление капитальных вложений (инвестиционной деятельности). Причем принципиальным является цель капитальных вложений. В последнее время наблюдается тенденция к повышению расходов на капитальный ремонт, а не приобретение нового оборудования или технологий.

Так, в 2001 г. на приобретение и освоение новых технологий было потрачено лишь 10% всех инвестиций в капитальное строительство.⁶⁹ Для выхода на качественно новый уровень деятельности предприятий реального сектора экономики необходимо обновить активную часть основных фондов, повысить технологический уровень производства, повысить его эффективность.

Основными заемщиками должны быть непосредственно товаропроизводители, чья продукция рассчитана на экспорт или же производится в рамках программы импортозамещения. Средства Фонда должны использоваться только в случае

⁶⁹ *Есенов Б., Тажияз Ж, Джангараев С.* Анализ и оценка инвестиционных процессов в Республике Казахстан. – Алматы: Изд. Институтом экономических исследований, 2001.

полного расходования той части средств банковского резерва на покрытие убытков, которая была вложена для обеспечения данной конкретной ссуды.

Резерв на покрытие убытков формируется в зависимости от классификации кредитного портфеля банка, которая, в свою очередь, проводится по всем кредитам, выданным банками второго уровня (ссудам, лизингу, овердрафту, факторингу, форфетингу и др.), задолженность по которым не погашена на момент проведения классификации.⁷⁰

Кредиты, предоставляемые банками, подразделяются по качеству в зависимости от соблюдения заемщиком сроков платежей по кредиту, финансового положения заемщика, взаимоотношений банка с заемщиком, кредитной истории, обеспечения кредита и степени его надежности и ликвидности. Различают стандартные, сомнительные (субстандартные, неудовлетворительные и сомнительные кредиты с повышенным риском) и безнадежные кредиты.

В зависимости от классификации формируется резерв на покрытие убытков, состоящий из соответствующих провизий по классифицированным активам и условным обязательствам банка, расчет которых приведен в таблице 12.

Основной задачей Фонда должно быть оказание помощи на условиях возврата страховщикам в тех случаях, когда у них будет не хватать собственных средств для выплаты страхового возмещения по закрепленным за ними рискам из резерва на покрытие убытков.

Расчет лимита кредитования и страхования потенциального заемщика должен производиться на основе данных баланса предприятия, поскольку именно в нем отражен основной источник погашения задолженности – ликвидные активы. В зависимости от общей оценки заемщика и его отраслевой принадлежности для каждой группы активов должны применяться индивидуальные коэффициенты.

⁷⁰ Положение о классификации активов банка и условных обязательств и расчете провизий по ним банками второго уровня Республики Казахстан №218 от 23.05.1997 г.

Таблица 12. Размер провизий по классифицированным активам и условным обязательствам банка

Размер резервирования (в % от суммы основного долга)	Условия резервирования
Субстандартные активы и условные обязательства	
5	при своевременной оплате процентов
10	при задержке оплаты процентов
Неудовлетворительные активы и условные обязательства	
20	при полной оплате процентов
25	при задержке оплаты
Сомнительные с повышенным риском активы и условные обязательства	
50	во всех случаях
Безнадежные активы и условные обязательства	
100	во всех случаях
<i>Примечание:</i> Положение о классификации активов банка и условных обязательств и расчете провизий по ним банками второго уровня Республики Казахстан № 218 от 23.05.1997 г.	

Необходимо установить определенные ограничения на сроки выдачи ссуд в зависимости от расчетной окупаемости проекта, но не более 3-х лет для предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, 5-ти лет – для производственных объектов сельского и рыбного хозяйства, 4-х-5-ти лет – для объектов производственной инфраструктуры, 2-х-5-ти лет – для предприятий обрабатывающей промышленности и др. Предложенные сроки приблизительно соответствуют срокам, определенным для льготного налогообложения соответствующих объектов.⁷¹ Есть все основания полагать, что период, в течение которого действует наибольший режим благоприятствования для предприятий реального

⁷¹ Инструкция "О размерах и порядке предоставления льгот и преференций при заключении контрактов с инвесторами, осуществляющими инвестиционную деятельность в приоритетных секторах экономики" / Государственная программа развития и государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан на 1999-2000 годы.

сектора, является средним сроком окупаемости капитальных вложений данных объектов. В целом же сроки должны зависеть от сферы направления инвестиционных вложений, объема инвестиций, продолжительности и количества видов деятельности предприятия-инвестора.

Кроме того, средства Фонда могут идти на покрытие разницы между рыночной и дисконтированной процентной ставкой, по которой банки будут выдавать ссуды предприятиям реального сектора. Как уже отмечалось, казахстанские предприятия в большинстве своем являются низкорентабельными, поэтому кредиты должны выдаваться по дисконтированной (льготной) ставке.

По мнению председателя правления Сбербанка Российской Федерации А.Казьмина, дотирование государством процентных ставок по кредитам является более действенной мерой, чем налоговые льготы. Такие действия со стороны государства окажут на банки и заемщиков не только ощутимый психологический эффект, но и позволят уменьшить риски.

В Российской Федерации субсидирование процентных ставок по привлеченным кредитам и займам осуществляется за счет средств областных бюджетов. Так, в Ростовской области воспользоваться льготными кредитами с субсидированной ставкой в 2002 году могут не только сельхозпроизводители и промышленники, но и животноводы, пищевики, заготовители и переработчики овощной продукции, организации потребительской кооперации, предприятия транспорта и связи, строительные фирмы, ведущие жилищное строительство, а также предприятия малого бизнеса. Не менее 20% средств, предусмотренных областным бюджетом на субсидирование, направляется на возмещение процентной ставки по инвестиционным кредитам. Льготные кредиты на пополнение оборотных средств предприятия могут оформить на срок до 11 месяцев, а на инвестиционные цели – на срок до 35 месяцев.

В Ставропольском крае схема субсидирования процен-

тных ставок по кредитам, привлекаемым предприятиями на реконструкцию и обновление производственных мощностей, предусматривает субсидирование $3/4$ суммы процентов за пользование кредитом в течение 12 месяцев. Это позволяет организации, реализующей инвестиционный проект, привлечь кредитные ресурсы на обновление оборудования под приемлемый процент – 6,25 процентов годовых, в то время как нынешняя стоимость кредитов составляет 25 процентов годовых.

Средства Фонда могут быть также использованы в качестве обеспечения кредитов для реализации так называемой "компенсационной схемы", широко используемой в России. Суть этой схемы заключается в следующем.

Отечественное предприятие получает от иностранной компании кредит в виде оборудования "под ключ" (инжиниринг, лицензии, собственно оборудование), которое позволит увеличить выпуск экспортной продукции. В настоящее время в Казахстане имеются предприятия, производящие конкурентоспособный экспортный товар, в частности, некоторые заводы химической отрасли. Однако имеющиеся на заводах производственные мощности изношены более чем на 50%, т.е. требуется скорейшая модернизация производства. А необходимое оборудование можно относительно дешево приобрести из Японии.

Возврат кредита и процентов по нему осуществляется встречной поставкой части дополнительно произведенной продукции по согласованному графику. Учитывая, что товар биржевой, а качество гарантируется самим поставщиком оборудования, то вопрос ликвидности товара отпадает. В качестве обеспечения кредитор (поставщик) получает страховой полис предприятия, в котором он является выгодоприобретателем. Гарантом в данном случае может выступать Фонд.

Применение данного "компенсационного механизма" позволит заинтересовать зарубежные фирмы поставлять

необходимое оборудование в кредит с оплатой из прибыли, получаемой за счет продажи дополнительно полученного экспортного товара. Для того чтобы предложенный механизм начал работать, необходимы гарантии, которые могут быть предоставлены Фондом государственного страхования кредитных рисков.

Поскольку Фонд обеспечивает кредитные риски банков, кредитующих товаропроизводителей, необходимо проведение конкурса между кредитными учреждениями по обслуживанию предприятий реального сектора под гарантии Фонда. Конкурс позволит создать конкурентные условия в использовании средств этого фонда, будет способствовать снижению размера банковской маржи между рыночной и дисконтированной процентными ставками, повышению оперативности в использовании кредитных ресурсов.

Необходимо также предусмотреть все принципы и механизмы государственного регулирования, то есть воздействия государства в лице Национального банка на мероприятия по выплате возмещения банкам второго уровня в случае наступления страхового случая и участвующих в них лиц. Государственное регулирование должно осуществляться для того, чтобы придать процессам организованный характер, упорядочить действия экономических субъектов, обеспечить соблюдение законов, отстаивать государственные и общественные интересы.

Для регулирования деятельности Фонда необходимо принятие специальных правил страхования кредитных рисков банков, которые бы четко оговаривали общие положения, порядок создания Фонда, функции, права и обязанности Фонда и его Правления, обязанности банков второго уровня, кредитующих предприятия реального сектора экономики, порядок формирования резерва для возмещения убытков банков второго уровня при кредитовании предприятий реального сектора, порядок и условия выплаты возмещения по невозвращенным ссудам.

Фонд выплачивает кредитору возмещение по ссуде в случае дефолта по кредитным обязательствам (в частности, переводе ссуды в разряд убыточных). В случае погашения части долга погашенная сумма должна быть компенсирована Фонду. Кроме того, механизм оплаты должен вступать в действие лишь в случае банкротства предприятия и максимального погашения задолженности перед банком, т.е. когда исчерпаны все возможности покрытия задолженности посредством продажи активов.

Так как именно средства Фонда являются источником страховых выплат, решение о выдаче ссуды, ее размере, сроке и других условиях выплаты должны приниматься специально созданным экспертным советом, состоящим из представителей Фонда и банков второго уровня. На этот же совет должен быть возложен контроль за деятельностью предприятий-заемщиков. Действия этого контролирующего органа должны быть согласованы с кредитными отделами банков для того, чтобы не накладывать дополнительного бремени всевозможных бюрократических проволочек на предприятия реального сектора экономики.

Экспертный совет должен быть наделен правом принимать решение о включении банков в систему государственного страхования кредитных рисков; принимать решение об исключении участника из системы гарантирования кредитных рисков; определять размер резерва для возмещения по кредитам, находящегося в распоряжении Фонда на праве собственности и предназначенного для выплаты возмещения по кредитам (ссудам) принимать решение о выплате возмещения коммерческим банкам в случае наступления дефолта; выбирать агента, осуществляющего мероприятия по выплате возмещения банкам-кредиторам на основании агентского соглашения с Фондом; ежегодно утверждать сметы доходов и расходов Фонда.

На экспертный совет также должна быть возложена фун-

кция определения ставок и сроков внесения участниками обязательных календарных взносов, регулярно перечисляемых участниками в Фонд. Ставка обязательного календарного взноса должна устанавливаться индивидуально для каждого участника в зависимости от его финансового состояния в соответствии с методикой, утверждаемой Национальным банком. Поскольку основная доля страхования кредитных рисков возлагается на государство, ставка взноса для банков должна быть минимальной и зависеть не только от его финансового состояния, а, в первую очередь, от состояния его кредитного портфеля.

Для целей страхования принципиально важным является способность экспертного совета верно классифицировать заемщика по вероятности дефолта. Члены совета (в числе которых и представители банков второго уровня) могут разработать свою собственную систему управления рисками. Альтернативным созданию собственной системы является оценка риска клиента, исходя из оценки его кредитоспособности, которая даются рейтинговыми агентствами.

Достоверно оценить кредитоспособность потенциально заемщика, несмотря на все многообразие схем и методик, применяемых в банковской практике, к сожалению, удается не многим специалистам. Решение о долгосрочном кредитовании предприятия в коммерческом банке формируется на основе случайного набора выводов, а результаты кредитного анализа, как правило, не позволяют точно определить основные параметры кредита, и уж, тем более, невозможно просчитать уровень кредитного риска.

Как уже отмечалось, коммерческие банки считают, что кредитование реального сектора экономики есть операция повышенного риска, но обоснованно отстаивать данную точку зрения не может никто, даже когда речь идет не об отрасли в целом, а о конкретном предприятии.

Как правило, для оценки кредитоспособности заемщика в банках проводится анализ показателей и расчетов, которые могут в той или иной мере характеризовать устойчивость финансового состояния клиента. При этом каждый коммерческий банк вырабатывает свой набор показателей, по которым и производится оценка. Набор показателей может быть шире или уже, охватывать отчетные данные за год или за несколько лет, включать поквартальные или помесечные данные балансов предприятий. При всем разнообразии возможных вариантов выбранные показатели можно разделить на четыре основные группы: достаточность собственных ресурсов, ликвидность активов, рентабельность производства, оборачиваемость средств.

Рассчитываемые коэффициенты позволяют получить о заемщике информацию, однако сам анализ финансового состояния клиента не может рассматриваться как часть кредитного анализа. Для того чтобы анализ финансового положения клиента стал элементом кредитного анализа, необходимо не только сформировать систему показателей, но и сравнить полученные значения с некими стандартными нормативами. Такие можно "привязать" к "идеальному" заемщику, обладающему общим набором признаков с потенциальным заемщиком: отрасль, сфера деятельности, оборудование производства, динамика и структура баланса, и прочее. В этой связи большое значение приобретает проблема наличия информации, дающей представление о финансово-экономическом положении в отраслях промышленности. Данная информация отсутствует в готовом виде, но Агентство РК по статистике располагает показателями балансов всех отраслей и отчетностью по распределению прибыли.

Таким образом, назрела острая необходимость рационализации действующих моделей расчета. При формировании кредитной политики банки должны расширить круг рассматриваемых показателей, более углубленно анализировать ка-

чество выпускаемой продукции данной отрасли, ее менеджмента, конкурентоспособности и т. д., что, несомненно, более достоверно даст возможность провести оценку лимитов риска при кредитовании предприятий и страховании кредитных рисков банков, их кредитующих.

Помимо регулирования механизма выбора потенциальных заемщиков и выдачи страховых выплат в случае дефолта необходимо законодательное обеспечение возврата выданных ссуд и их взыскания Фондом. Для этих целей при Фонде, на наш взгляд, должен быть создан Комитет по Управлению Активами Фонда, в функции которого могут войти взыскание задолженности с заемщиков, реструктурирование долгов, оказание финансовых консультаций заемщикам.

При создании Фонда страхования кредитных рисков главным вопросом является формирование уставного капитала. Очевидно, что данный Фонд должен быть если не со 100, то, как минимум, с 80-ти процентным участием государства. Банки второго уровня уже хеджируют свои кредитные риски путем создания резерва на покрытие убытков от кредитной деятельности. Фонд выступает в роли своего рода перестраховщика.

Источниками денежных средств фонда могут являться средства Национального Фонда РК, обязательные резервы банков второго уровня, хранящиеся в Национальном Банке, государственные ценные бумаги Нацбанка, часть бюджетных средств, денежные средства, полученные по линии международных финансовых организаций.

Размещение денег Фонда обязательного страхования вкладов физических лиц производится в государственные ценные бумаги в размере не менее 80% от активов Фонда и во вклады (депозиты) в Национальном банке. На наш взгляд, в случае с Государственным фондом страхования кредитных рисков, для обеспечения доходности своей деятельности должно быть дано право осуществления операций на откры-

том рынке не только с государственными ценными бумагами, но и с корпоративными ценными бумагами категории А. Это позволит, с одной стороны, решить вопросы, связанные с размещением средств фонда, а, с другой стороны, стимулировать развитие рынка корпоративных ценных бумаг.

Поскольку спрос на финансовую поддержку очень высок, один государственный или частный орган (в лице правительства или банка) не в состоянии справиться с удовлетворением финансовых нужд всех предприятий. Консолидация и государственной, и частной финансовой помощи способна привести к желаемым результатам – укреплению технического и финансового статуса отечественных предприятий.

Выводы и предложения

1. Среди всего спектра финансовых инструментов кредитные гарантии являются, на наш взгляд, наиболее перспективными, потому что, с одной стороны, гарантии представляют собой пример финансовой помощи нуждающимся секторам экономики, а, с другой стороны, не накладывают дополнительной нагрузки на бюджет, поскольку вступают в действие только в случае наступления дефолта по кредитным обязательствам.

2. В Казахстане в рамках индустриальной стратегии Стратегического плана развития республики до 2010 года планируется формирование бюджета развития страны на основе консолидации части внешних займов, доходов от приватизации, части налоговых поступлений, привлечения средств пенсионных фондов и других институциональных инвесторов. На наш взгляд, в рамках данного бюджета развития также можно предусмотреть создание фонда страхования кредитных рисков коммерческих банков, кредитующих предприятия реального сектора экономики, что позволит

решить проблему гарантирования банков второго уровня от невозврата ссудных средств, выданных низкорентабельным предприятиям.

3. Объектом страхования должны быть все ссуды независимо от размеров и сроков, выданные предприятиями реального сектора на осуществление капитальных вложений (инвестиционной деятельности). Причем принципиальным является цель капитальных вложений. В последнее время наблюдается тенденция к повышению расходов на капитальный ремонт, а не приобретение нового оборудования или технологий.

4. Основными заемщиками должны быть непосредственно товаропроизводители, чья продукция рассчитана на экспорт или же производится в рамках программы импортозамещения. Средства Фонда должны использоваться только в случае полного расходования той части средств банковского резерва на покрытие убытков, которая была вложена для обеспечения данной конкретной ссуды.

5. Необходимо установить определенные ограничения на сроки выдачи ссуд в зависимости от расчетной окупаемости проекта, но не более 3-х лет для предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, 5-ти лет – для производственных объектов сельского и рыбного хозяйства, 4-х-5-ти лет – для объектов производственной инфраструктуры, 2-х-5-ти лет – для предприятий обрабатывающей промышленности и др.

6. Поскольку Фонд обеспечивает кредитные риски банков, кредитующих товаропроизводителей, необходимо проведение конкурса между кредитными учреждениями по обслуживанию предприятий реального сектора под гарантии Фонда. Конкурс позволит создать конкурентные условия в использовании средств этого фонда, будет способствовать снижению размера банковской маржи между рыночной и

дисконтированной процентными ставками, повышению оперативности в использовании кредитных ресурсов.

7. Так как именно средства Фонда являются источником страховых выплат, решение о выдаче ссуды, ее размере, сроке и других условиях выплаты должны приниматься специально созданным экспертным советом, состоящим из представителей Фонда и банков второго уровня. На этот же совет должен быть возложен контроль за деятельностью предприятий-заемщиков. Действия этого контролирующего органа должны быть согласованы с кредитными отделами банков для того, чтобы не накладывать дополнительного бремени всевозможных бюрократических проволочек на предприятия реального сектора экономики.

8. Помимо регулирования механизма выбора потенциальных заемщиков и выдачи страховых выплат в случае дефолта необходимо законодательное обеспечение возврата выданных ссуд и их взыскания Фондом. Для этих целей при Фонде, на наш взгляд, должен быть создан Комитет по Управлению Активами Фонда, в функции которого могут войти взыскание задолженности с заемщиков, реструктурирование долгов, оказание финансовых консультаций заемщикам.

ГЛАВА 5. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

5.1. Особенности кредитования воспроизводственного сектора в плановой экономике

Плановая экономика представляет собой "рынок продавца". Условия постоянно сохраняющегося ненасыщенного спроса позволяют предприятию-производителю оказывать давление на потребителей, выпускать (сбывать) ненужную им продукцию, не заботясь о качестве, использовании достижений НТР и т.д. Функционирование плановой экономики связано с системой напряженных планов, то есть планов-заданий, предполагающих заранее дефицит ресурсов у производителей и их соответствующий напряженный поиск. Напряженный план, создающий иллюзию рационального хозяйствования, на самом деле, есть форма функционирования дефицитной экономики, ведущая в итоге к нарастанию дефицита вследствие увеличения на предприятиях немобилизуемых резервов ("омертвление" средств).⁷²

Особую роль в углублении дефицитности ресурсов играет инвестиционный процесс. Механизм постоянно сохраняющейся инвестиционной напряженности определен рядом факторов плановой системы. Во-первых, мягкое бюджетное ограничение приводит к тому, что сумма заявок с мест на инвестиции намного превосходит имеющиеся у центра лимиты. Во-вторых, инвестиционные программы, как правило, нереализуемы в полной мере. В-третьих, ресурсов не хватает даже на осуществление первоначального этапа.

Несмотря на то, что принципами кредитования в плано-

⁷² Радаева В.В., Бузгалина А.В. Экономика переходного периода. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – С. 71-72.

вой экономике являются плановость и целевое направление ссуды, обеспеченность, возвратность, срочность, дифференцированный подход, опосредование кредитом платежного оборота, эффективность, в действительности, кредиты предоставлялись без должного экономического обоснования. В основном они использовались для покрытия убытков от длительного финансового неблагополучия предприятий воспроизводственного сектора.

Низкая эффективность кредитования во многом стала следствием крупных недостатков в работе Госбанка. Долгие годы он в основном дублировал решения плановых и отраслевых органов управления, обеспечивал практически любой спрос на кредиты, что нередко нарушало принцип возвратности ссудного фонда. Банки списывали кредиты или на длительные сроки отодвигали их погашение, тем самым нарушая основные принципы кредитования.⁷³

До конца 80-х годов банки не несли какой-либо ощутимой материальной ответственности за эффективность использования имеющихся в их распоряжении ресурсов, так как фактически они были административными, а не экономическими учреждениями. Кредитные и другие операции во многом проводились не в зависимости от их экономической выгоды и эффективности, а по прямым указаниям вышестоящих административных органов. Это привело к размыванию границ между безвозмездным финансированием и банковским кредитом.

Средства банков зачастую использовались для дотаций отстающим, плохо работающим предприятиям или для почти принудительной покупки колхозами техники, в которой они не были заинтересованы. За счет кредитных средств фактически безвозмездно передаваемых предприятиям, рос-

⁷³ Финансирование и кредитование капитальных вложений / Под редакцией проф. П.Д.Подшиваленко. – М: Финансы и статистика, 1983.

ло количество неустановленного оборудования, материальных запасов на предприятиях. Ежегодно полностью за счет долгосрочного кредита или с его привлечением сооружалось, перевооружалось и реконструировалось примерно 15 тысяч предприятий производств и объектов.

Положение усугублялось доступностью и дешевизной кредита. Так, за пользование кредитом предприятия уплачивали 1% годовых по срочным ссудам. При завершении технического перевооружения, реконструкции и расширения действующего и строительства нового предприятия ранее установленного срока процентная ставка снижалась наполовину. Если сроки ввода в действие производственных мощностей и основных фондов нарушались, то за период до фактической сдачи их в эксплуатацию предприятия уплачивали за пользование кредитом 2% годовых. За просроченную задолженность по ссуде банк взыскивал 5 % годовых.

В результате либеральной выдачи кредитов в 1971-1985 гг. объем кредитования увеличивался втрое быстрее, чем росло производство. Рост основных производственных фондов вдвое опережал увеличение объемов производства. Из сказанного ясно, что деятельность банков не только не способствовала росту эффективности и сбалансированности развития воспроизводственного сектора, а напротив, снижала стимулы к эффективной работе, вела к выпуску в обращение избыточных денежных средств в виде просроченной задолженности по кредитам.

В конце 80-х годов в связи с переходом банковской системы на принципы хозяйственного расчета и самофинансирования банки стали наделяться фондом средств. Величина средств, которыми банк распоряжался в этих условиях, зависела от качества обслуживания предприятий, а также от размера процента по вкладам и ссудам. Возникающие при этом дополнительные затраты банк покрывал главным образом за счет процентов по кредитам.

Однако отсутствие опыта самостоятельного ведения дел без указания сверху, отсутствие четкой границы между бюджетными и банковскими средствами, неэффективное использование предприятиями заемных средств, зачастую коррумпированность некоторых руководящих должностных лиц, пользовавшихся средствами на свое усмотрение, делали невозможным не только получение прибыли банками в виде процентов, но и возврат ссужаемых средств. Кроме того, зачастую для покрытия своих расходов бюджет безвозмездно изымал часть хранящихся в банках ссудных средств, необоснованно увеличивая количество денег в обращении.

Положение усугублялось еще и тем, что расходы по уплате процентов за пользование кредитом часто выделялись из ведомственных источников. Так, по вновь строящимся предприятиям данные расходы производились из централизованных фондов и резервов всесоюзных (республиканских) объединений или других органов хозяйственного управления, а при их отсутствии или недостаточности – за счет централизованных фондов и резервов министерств и ведомств.

Проценты за пользование банковским кредитом, предоставляемым на затраты при перевыполнении плана капитального строительства в текущем году вновь строящимся и действующим предприятиям, уплачивались за счет указанных выше фондов и резервов объединений или других соответствующих органов хозяйственного управления, а при их отсутствии или недостаточности — за счет фондов и резервов министерств и ведомств.⁷⁴

На новое строительство долгосрочный кредит предоставлялся, как правило, в размере полной сметной стоимости строительства предприятия. При использовании на новое строительство централизованных собственных финансовых

⁷⁴ Денежное обращение и кредит СССР. Учеб. пособие. – М: Финансы и статистика, 1976. – С. 198.

ресурсов отрасли (подотрасли) общая потребность в кредите и годовой его размер определялись в виде разницы между сметной стоимостью строительства и суммой средств, выделенных вышестоящими организациями.

Если проектно-сметная документация на строительство, реконструкцию или расширение предприятия предусматривала сооружение жилых домов и других объектов производственного назначения, то при определении потребности в кредите затраты на указанные объекты исключались, поскольку они осуществлялись за счет собственных средств предприятий и отраслей (подотраслей), а при их недостатке – за счет бюджетных ассигнований. Поэтому в источниках финансирования капитальных вложений, предусмотренных в планах финансирования, по таким стройкам и предприятиям наряду с собственными источниками и кредитом банка могли участвовать средства государственного бюджета. Для получения кредита заказчики представляли учреждению банка расчет сроков погашения кредита и кредитное соглашение, заключаемое между ссудозаемщиком и банком. Эти документы поступали в банк непосредственно от действующих предприятий, а по новостройкам – от дирекций строящихся предприятий.

Особое значение придавалось финансированию и кредитованию капитальных вложений в агропромышленный комплекс. Государство каждый год увеличивало лимит капитальных вложений в развитие отраслей АПК, входящих в его состав – совхозы, колхозы, предприятия промышленности, организации, занятые заготовкой, хранением и переработкой сельхозпродукции и др. В программах пятилетки были предусмотрены большие капитальные вложения, примерно 33-35% всех капитальных вложений страны.

Однако выделенные колхозам и совхозам средства для повышения эффективности производства не всегда рацио-

нально использовались. Слабый финансово-банковский контроль за использованием бюджетных ассигнований и банковских ссуд приводил к тому, что многие совхозы и колхозы допускали непроизводительные потери от бесхозяйственности и убытки, мало заботились об отдаче. В этих условиях правительство пыталось повышать закупочные цены, осуществляло ряд мероприятий по повышению эффективности производства. Однако ситуация с нецелевым использованием бюджетных средств продолжала иметь место. Многие совхозы дополнительно полученные доходы направляли в фонд потребления, а не накопления. В результате рост средней заработной платы опережал рост производительности труда.

5.2. Краткосрочное кредитование малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан

5.2.1. Анализ динамики объемов кредитования малого и среднего бизнеса

Активно проходившие в стране в начале 90-х годов приватизационные процессы создали базу для становления и развития малого бизнеса и индивидуального предпринимательства. Роль малого бизнеса, как ключевого фактора экономической активности, подтверждается его значительным местом в экономике большинства развитых стран: доля малых и средних предприятий в объеме произведенного ВВП в среднем составляет более 50%. Преимуществом малого предпринимательства является быстрая окупаемость капитальных вложений, ориентация производителей преимущественно на региональный рынок, гибкое реагирование на изменение спроса, рост занятости (являющийся одной из основных задач развития предпринимательства).

По расчетным данным численность занятых на предпри-

ятях малого бизнеса республики по состоянию на 1.02.2002 г. составила 428,8 тыс. человек. Каждый третий работник был занят на предприятиях, относящихся к сфере торговли, ремонта автомобилей и изделий домашнего пользования, каждый шестой – на предприятиях промышленности. В региональном разрезе наибольшее количество занятых приходилось на предприятия малого бизнеса, находящихся в городе Алматы (24,5% от общего числа занятых по республике), Восточно-Казахстанской (8,8%) и Карагандинской (8,6%) областях.⁷⁵

По состоянию на 1.01.2002 г. в республике количество зарегистрированных юридических лиц (малых предприятий) составило 102,2 тысяч предприятий, из них действующих – 75,7 тысяч, то есть осуществляли или потенциально могли осуществлять экономическую деятельность. Малые предприятия в Казахстане создаются в форме: кооперативов (производственных), полных товариществ, командитных товариществ, товариществ с ограниченной ответственностью и товариществ с дополнительной ответственностью. Наиболее распространенной организационно-правовой формой малого бизнеса в республике является индивидуальное предпринимательство, на долю которого приходится свыше 70% всех субъектов малого бизнеса.

Наибольшее количество активных предприятий приходится на сферу торговли, ремонта автомобилей и изделий домашнего пользования (43,5%), промышленность (13,6%) и операции с недвижимым имуществом, аренду и услуги предприятиям (10,7%). Более 61,2% общего дохода предприятий малого бизнеса (41.993,6 млн. тенге) приходится на предприятия, осуществляющие свою деятельность в сфере торговли, ремонта автомобилей и изделий домашнего пользования, 11,7% – на предприятия промышленности.

Каждое восьмое предприятие занято промышленной

⁷⁵ Статистическое обозрение РК. – 2002. – № 1.

деятельностью. Объемы производства предприятий в этой сфере составляют около 2% в общем объеме промышленного производства. Вместе с тем в последнее время начинает проявляться тенденция роста числа малых промышленных предприятий, в частности, в обрабатывающей промышленности.

В сфере сельского хозяйства малый бизнес характеризуется развитием крестьянских (фермерских) хозяйств. По состоянию на 1 января 2002 г. в республике зарегистрировано более 117,1 тысяч хозяйств. Около 79% крестьянских (фермерских) хозяйств являются действующими. К действующим хозяйствам относятся хозяйства, которые имеют скот или используют посевные земли.

Как свидетельствуют данные таблицы 13, в региональном разрезе наиболее интенсивно предприятия малого бизнеса развиваются в городах Алматы (20,4 предприятия на 1.000 жителей) и Астана (11,7), а также в Мангистауской (6,8) и Павлодарской (5,5) областях.

В декабре 2001 года наблюдалось снижение общего количества активных малых предприятий в Алматинской (5,6%), Восточно-Казахстанской (10,0%), Кызылординской (10,3%) областях. Это связано с актуализацией областных статистических регистров по данным статистической отчетности.

Однако не все субъекты хозяйствования имеют достаточный собственный капитал, чтобы начать дело, расширить производство, финансировать затраты и потребление. В этой связи для обеспечения непрерывного кругооборота основного и оборотного капиталов предпринимательства, продолжения воспроизводственного процесса, внедрения новых технологий в производство большое значение имеет банковское кредитование.

В качестве реализаторов кредитного процесса банки постепенно наращивают объемы кредитных вложений в наиболее привлекательные отрасли экономики Казахстана, все

Таблица 13. **Количество предприятий малого бизнеса на 01.01.2002 г.**

Регионы	зарегистрированные		действующие			
	единиц	в %	единиц	в %	единиц	в %
Республика Казахстан	102.182	100,0	77.398	100,0	39.59-	100,0
Акмола	3.411	3,3	2.872	3,7	2.297	5,8
Актюбинск	4.042	4,0	2.990	3,9	1.386	3,5
Алматы	4.654	4,6	3.853	5,0	1.926	4,9
Атырау	2.172	2,1	1.670	2,2	609	105
Восточный Казахстан	7.473	7,2	5.462	7,0	3.065	7,7
Жамбыл	3.520	3,4	2.701	3,5	1.036	2,6
Западный Казахстан	2.190	2,1	1.831	2,4	967	2,4
Караганда	7.117	7,0	5.797	7,5	2.874	7,3
Костанай	4.681	4,6	3.486	4,5	1.952	4,9
Кызылорда	2.137	2,1	1.711	2,2	989	2,5
Мангистау	2.630	2,6	2.247	2,9	1.021	2,6
Павлодар	5.298	5,3	4.177	5,4	2.234	5,6
Северный Казахстан	2.536	2,5	2.107	2,7	1.176	3,0
Южный Казахстан	9.523	9,3	7.679	9,9	3.044	7,7
г.Астана	6.815	6,7	5.733	7,4	3.188	8,1
г.Алматы	33.883	33,2	23.082	29,8	11.826	29,9
<i>Примечание:</i> Статистическое обозрение. – 2002. – № 1.						

больше связывая перспективу своего дальнейшего развития с будущим процветанием предпринимательства. Динамику роста объемов кредитования можно проследить на основе данных Национального агентства по статистике Республики Казахстан, приведенных в таблице 14.

Как видно из таблицы 14, наблюдается положительный рост кредитных ресурсов, вложенных в реальный сектор экономики. Кредитные вложения банков второго уровня на 1 декабря 2001 года составили 459,5 млрд. тенге (для срав-

Таблица 14. Кредитные вложения банков второго уровня в экономику Республики Казахстан, млн.тенге.

Кредитные вложения	2000г.		ноябрь 2001 г.	
	сумма	уд.вес, %	сумма	уд.вес, %
Всего	276.218	100	459.517	100
в том числе:				
Краткосрочные	143.195	51,84	222.645	48,45
в национальной валюте	69.942	25,32	67.804	14,75
в иностранной валюте	73.253	26,52	154.84	33,70
Средне-, долго-срочные	133.023	48,16	236.872	51,55
в национальной валюте	65.375	23,67	65.342	14,22
в иностранной валюте	67.648	24,49	171.530	37,33
<i>Примечание:</i> Статистическое обозрение Казахстана. – 2002. – № 1.				

нения: на 1.12.2000 г. – 251,7 млрд.тенге) и увеличились по сравнению с данными на 1 ноября 2001 г. на 6 %, из которых 71% (326,4 млрд.тенге) приходится на кредиты в иностранной валюте.

В общем объеме кредитных вложений доля средне-, долгосрочных ссуд составила 51,6% или 236,9 млрд.тенге, темп их роста в сравнении с данными на 1.12.2000 г. (114,8 млрд. тенге) составил 2,1 раза, с предыдущим периодом - на 5,3% (224,9 млрд.тенге). Для сравнения приведем данные американских экономистов по 160 крупнейшим банкам США, сосредоточившим 70% от общей суммы кредитов. Ссуды сроком более одного года составили около 40% всех ссуд, выданных этими банками.

Заметно изменилась длительность банковского кредитования. Приоритетным направлением возвратного инвестирования теперь является долгосрочное и среднесрочное

кредитование, то есть кредитование сроком свыше одного года. Это дает возможность предпринимательству рассчитывать на получение относительно долгосрочных ресурсов для выполнения стратегических планов, направленных на оптимизацию структуры производства, обновление оборудования, внедрение современных технологий. Как свидетельствуют данные таблицы 14, в ноябре 2001 года доля среднесрочных и долгосрочных возвратных ссуд превысила долю краткосрочных и составила соответственно 236,8 млрд.тенге против 222,6 млрд.тенге.

Однако если рассмотреть объемы кредитных вложений в разрезе регионов по таблице 15, то можно увидеть сохраняющуюся тенденцию приоритетности краткосрочного банковского кредитования.

Как свидетельствуют данные таблицы 15, в Карагандинской области в ноябре 2001 года краткосрочные кредиты составили 40,5%, среднесрочные - 5,4 %, долгосрочные - 22,2%. Краткосрочные кредиты продолжают лидировать почти во всех регионах, особенно это заметно в Карагандинской, Алматинской и Актюбинской областях, что неблагоприятно для развития промышленного сектора этих регионов.

Вопрос о соотношении краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных кредитов в процессе кредитования остается весьма актуальным. В короткий период не удастся развернуть производство, необходимо длительное время. Кроме того, многие предприятия не имеют залогового имущества, которое могло бы быть использовано как гарантия возврата ссуды. Поэтому банки не хотят рисковать и выдавать кредиты в больших размерах и на длительные сроки.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что удельный вес краткосрочных кредитов в настоящее время составляет более чем 50% всех кредитных вложений по республике. При этом наибольшую долю занимают кредиты, направленные

Таблица 15. Кредиты экономике в разрезе регионов за ноябрь 2001 г.

Регионы	Всего				Доля кредитов в нац. валюте (в %)						Доля кредитов в ин. валюте (в %)	
	небанк. юр. лицам	физ. лицам	небанк. юр. лицам		физ. лицам		небанк. юр. лицам	физ. лицам	небанк. юр. лицам	физ. лицам	небанк. юр. лицам	физ. лицам
			кратко-срочные	средне-срочные	кратко-срочные	средне-срочные						
Всего	429,294	30,222	14,1	8,2	6,0	24,1	7,6	8,8	71,7	61,5		
Акмولا	4,497	591	15,0	8,0	6,0	26,4	3,9	11,2	71,0	58,5		
Актобе	9,106	1.136	26,7	4,2	0,2	49,3	7,7	4,5	69,0	38,6		
Алматы	288	446	44,0	16,6	1,7	29,1	4,5	9,0	37,7	47,4		
Атырау	2,940	1.378	35,9	1,7	3,2	15,6	6,1	7,1	59,2	71,2		
Восточный Казахстан	21,080	3,212	10,4	1,00	1,1	42,2	8,7	2,9	87,5	46,2		
Жамбыл	1,876	970	40,2	12,3	3,4	50,6	12,5	12,5	44,1	24,4		
Западный Казахстан	2,580	906	35,1	20,4	0,0	40,0	16,6	4,9	44,5	39,6		
Караганда	16,057	2,882	40,5	5,4	22,2	37,4	18,6	2,1	31,8	42,0		
Костанай	10,011	1,224	20,6	3,0	1,2	36,2	2,0	7,4	75,2	54,4		
Кызылорда	1,256	494	73,7	0,9	0,2	62,8	6,1	5,5	25,2	25,5		
Мангистау	3,953	1,005	37,5	18,0	5,9	36,7	5,7	2,9	38,7	54,8		
Павлодар	9,229	2,079	27,1	8,4	6,7	21,7	11,9	7,6	57,8	58,8		
Северный Казахстан	4,080	1,071	24,7	0,4	0,3	34,5	0,9	5,1	74,6	59,3		
Южный Казахстан	5,573	13,5	15,8	7,9	2,9	21,1	8,5	7,0	73,4	63,3		
г.Астана	17,641	1,599	14,0	6,6	2,3	17,2	2,3	9,2	77,1	71,3		
г. Алматы	319,127	9,924	10,8	9,2	6,2	4,6	4,7	8,9	73,8	81,7		

Примечание: Статистическое обозрение Казахстана, № 1. 2002.

ные в торговый сектор экономики – более чем треть от всех кредитных вложений, а в промышленный сектор – четверть. Данная ситуация объясняется тем, что оборачиваемость и прибыльность торговых операций значительно выше, чем в производственной сфере. Кроме того, процент, выплачиваемый за пользование кредитом, зачастую оказывается непосильной ношей для товаропроизводителей. Слишком большой банковский процент не поддается ни включению в себестоимость продукции, ни выплате из прибыли из-за незначительной рентабельности операций в производственной сфере. Поэтому выплачивать такой процент за кредит могут в основном лишь торговые и посреднические фирмы. С точки зрения стабилизации рынка, снижения темпов инфляции и укрепления тенге наиболее предпочтительным и результативным было бы вложение кредитных средств именно в сферу производства.

Рассматривая краткосрочные кредиты по объектам кредитования можно сделать следующий вывод, что основными целями, на которые предоставлялись ссуды, являются пополнение оборотных средств, основных средств, а также потребительские цели граждан. Кредиты на пополнение оборотных и основных средств, ведение торговых операций предназначаются, в основном, небанковским юридическим лицам. Подавляющую их часть составляют частные предприниматели, которые раньше занимались торгово-посредническими операциями, а теперь стали владельцами предприятий промышленной сферы и сферы услуг.

5.2.2. Программы кредитования малого и среднего бизнеса международными финансовыми организациями

В настоящее время единственным путем достижения экономического роста является оживление отечественного

производства. При отсутствии возможности развития наукоемких высокотехнологичных производств и крупной тяжелой промышленности необходимо сосредоточить основной упор на развитие малых и средних производств. Для эффективных структурных преобразований экономики необходимо привлечение иностранных инвестиций в объеме не менее \$2 млрд. ежегодно. Здесь немаловажна роль банковской системы, которая выступает оператором по распределению финансовых средств, привлекаемых, в частности, в рамках кредитных линий международных финансовых организаций.

В таблице 16 нами приведены некоторые примеры сотрудничества банков второго уровня и международных финансовых организаций по вопросам кредитования предприятий малого и среднего бизнеса.

Данные таблицы 16 свидетельствуют о широкомасштабной совместной работе отечественных банков с Международным банком реконструкции и развития (МБРР), Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР), Азиатским банком развития (АБР), Централно-азиатско-американским фондом поддержки предпринимательства (ЦААФП), а также с кредитными линиями различных стран. Целью совместных программ является расширение и улучшение конкурентного частного сектора Республики Казахстан посредством предоставления краткосрочных и среднесрочных кредитов предприятиям частного сектора⁷⁶.

Программа кредитования малого бизнеса предоставляет кредиты на пополнение оборотного капитала, закупки сырья, малых инвестиций для закупки дополнительного оборудования независимо от того, занимается ли данное предприятие производством, торговлей или предоставлением услуг, на приобретение торгового и производственного оборудования,

⁷⁶ Программы кредитования малого бизнеса международными финансовыми организациями. Алматы: Изд. Национальным банком РК, 2001.

Таблица 16. Программы кредитования малого бизнеса международными финансовыми организациями

Банк	Кредитная линия	Вид проекта	Миним. размер кредита	Максим. размер кредита	Срок кредита	Льготный период	% годовых	Выплата процентов
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Всемирный банк								
Казкоммерцбанк, Цесна Банк (Астана), Банк ТуранАлем, Народный банк	Проект посприватизационной поддержки с/х только для Алматинской и Акмолинской областей	Инвестиции (80%) и оборотный капитал (20%) в с/х	В зависимости от банка	500.000 дол. США	До 12 лет в зависимости от проекта	В зависимости от проекта	10-15% для кред. в дол. США	
Народный сберегательный банк	Проект посприватизационной поддержки с/х только для Алматинской и Акмолинской областей	Инвестиции (80%) и оборотный капитал (20%) – для сельхозтоваропроизводителей	В зависимости от банка	500.000 дол. США	До 12 лет в зависимости от проекта	В зависимости от проекта	10-15%	Два раза в год

Продолжение таблицы 16

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Банк ТуранАлем	Проект по реставрации исторической застройки с/х только для Алматы и Актюбинской областей	Инвестиции (80%) и оборотный капитал (20%)	От специфики проекта	500.000 дол. США	До 5 лет в зависимости от проекта	До 1 года	10-16 в валюте	Полугодовыми делами
Европейский Банк Реконструкции и Развития								
Банк Центр-Кредит (Алматы и Шымкент)	Программа по развитию малого и среднего предпринимательства	Оборот капитал в торговле; оборот капитал в производстве; инвестиции в оборудование; ремонт производственных зданий		125.000 дол. США или в тенге	До 36 месяцев		18-20% в дол. США	
Казкоммерцбанк	Программа по развитию малого и среднего предпринимательства	Развитие предпринимательства		125.000 дол. США или в тенге	До 3 лет	1-2 мес.	19-25	
Цесна банк	Программа кредитования малого бизнеса по линии Европейского Банка Реконструкции и Развития	Кредитование производства, сферы услуг и торговли	Микрокредиты: 100 дол. США	Микрокредиты: 30000 дол.США. Малый бизнес: до 125.000 дол. США (оборотные средства для торговли – до 30.000 дол. США)	До 12 месяцев До 36 месяцев		12-18%	

Продолжение таблицы 16

	3	4	5	6	7	8	9	
Банк Гуран-Алем	Программа по кредитованию малого бизнеса	Увеличение товарооборота, пополнение оборотного капитала, приобретение машин, оборудования, сырья, приобретение, строительство и ремонт недвижимости	30.000 дол. США	125.000 дол. США	До 24 месяцев	1 месяц	19-28 в валюте	ежемесячно
Народный сберегательный банк	Программа по развитию среднего и малого предпринимательства	Развитие предпринимательства		До 125.000 дол. США	От 1 месяца до 1,5 года		19-35%	ежемесячно
Немецкие кредитные линии								
Казкоммерцбанк, Эксимбанк (только под гарантии государства)	Гермес (АКА-Германия)	Импорт инвест. оборудования из Германии	500.000 ДМ или дол. США					
Казкоммерцбанк, Алматинский торговый финансовый банк	KfW	Финансирование малого и среднего предпринимательства	27 млн. ДМ		До 10 лет		5%+ банковская маржа	
Банк ЦентрКредит	Немецкое общество по техническому сотрудничеству (GTZ GmbH)	Поддержка начинающих предпринимателей, а также малого и среднего бизнеса в Павлодаре		ДМ 10 тыс. на одного заемщика	До 2 лет			не выше 14%

Продолжение таблицы 16.

	2	3	4	5	6	7	8	9
Центральный азиатско-американский фонд поддержки предпринимательства (ЦААФП)								
Банк Туран-Алем	Азиатская кредитная компания "Кроссрод-Удз"	Инвестиции до 80% и оборотный капитал до 20%	25.000 дол. США	300.000 дол. США	До 3 лет в зависимости от проекта	1-2 месяца	До 18 в валюте	ежемесячно, начинается со второго месяца
Банк Центр-Кредит				500.000 дол. США	До 3 лет		12-18	
Цесна Банк	Программа кредитования малого бизнеса в Казахстане	Производство и сфера услуг	1.000 дол. США	300.000 дол. США	До 3 лет		12-18	
<p><i>Примечание:</i> Программы кредитования малого бизнеса международными финансовыми организациями. – Алматы: изд. Национальным банком РК, 2001.</p>								

помещений, автотранспорта и прочего основного капитала, ремонт помещений, финансирование строительства и др.

Банковская система Казахстана в данных программах представлена в основном такими банками как Казкоммерцбанк, Банк ТуранАлем, Народный банк, Цесна Банк, ЦентрКредитБанк, Алматинский торгово-финансовый банк. Несмотря на то, что отсутствуют какие-либо ограничения на сферу деятельности малого предприятия, предпочтение, тем не менее, отдается производителям конечных товаров и услуг в добывающей, легкой, пищевой промышленности и сельском хозяйстве.

Общий объем кредитных ресурсов, предоставляемых Международным Банком Реконструкции и Развития, составляет около 1 млрд. долларов США, а по кредитной линии Азиатского банка развития - 512 млн. долларов США. По займу АБР в настоящее время реализуется 52 проекта на сумму 34,5 млн. долл. США.⁷⁷

Программа кредитования субъектов малого предпринимательства по линии ЕБРР, по сравнению с займом АБР, шире охватывает сферу малого бизнеса и осуществляется более высокими темпами. Всего по линии ЕБРР Банком ЦентрКредит по итогам 2000 года было выдано 4.442 кредита в тенге на общую сумму Т 196,3 млн. и 950 валютных кредитов на общую сумму \$9,8 млн.⁷⁸

Азиатский банк развития по состоянию на конец 2000 года одобрил 13 займов для 9 проектов общей стоимостью 512 миллионов долларов. Оператором данной кредитной линии выступал Народный Банк Казахстана. Было предоставлено 35 грантов технической помощи общей стоимостью

⁷⁷ Сабден О., Акбердин Р., Васильева Е. Рыночная экономика. – Алматы: НИЦ "Ғылым", 2002.

⁷⁸ ЦентрКредит открывает новую кредитную линию для малого бизнеса // Панорама. – 2001. – 29 июня. - № 25 (442). - С. 7.

19,6 миллиона долларов для развития институциональных возможностей и подготовки проектов.

ОАО "Народный Банк Казахстана" является одним из ведущих банков, который принимает активное участие в реализации программы по поддержке малого и среднего предпринимательства. Она предлагает две формы кредитования – микрокредит в размере до 30 тыс. долларов США и малый заем в размере до 130 тыс. долларов США.

Программа микрокредитования начинающих предпринимателей в Казахстане началась в 1997 г. в виде пилотного проекта в пяти южных областях республики. В начале 1998 г. микрокредитованием было охвачено 6.200 наименее обеспеченных граждан. К 2000 г. их число было доведено до 150 тыс. человек. Следует заметить, что микрокредитование получает большое признание во всем мире. В частности, на 55-ой сессии Генеральной Ассамблеи ООН было принято решение к 2005 г. охватить этой программой более 100 млн. человек.

Глава представительства ЕБРР в Казахстане, Мартин Николлс, также выразил удовлетворение результатами реализации этих программ в республике. Программа микрокредитования казахстанских предпринимателей (в размере 77 млн. долл. США) признается ЕБРР перспективной, поскольку опыт работы банка в России подтвердил высокую степень возвратности кредитов. По оценкам отдельных банкиров, возврат по микрокредитам составляет до 98%. В настоящее время ЕБРР готов значительно упростить процедуру выдачи микрокредитов и рассмотреть возможность выдачи средств в наличной форме.⁷⁹

Развитие сектора микрокредитования в Казахстане способствует не только выгодному размещению банковских ресурсов, но и вытеснению черного рынка кредитов. Если "те-

⁷⁹ Сабден О., Акбердин Р., Васильева Е. Рыночная экономика. – Алматы: НИЦ "Ғылым", 2002.

невые” займы имеют процентные ставки 5-10% в месяц, то ставки по микрокредитованию ЕБРР (15-18% годовых) вполне доступны начинающим предпринимателям.

5.2.3. Меры по стимулированию развития малого бизнеса в Казахстане

Нормальное развитие малого и среднего бизнеса предполагает наличие действенного механизма его государственной поддержки. Основы такого механизма заложены в Законе ”О государственной поддержке малого предпринимательства”. Законом предусмотрены следующие меры по оказанию содействия: развитие инфраструктуры малого бизнеса путем финансирования в рамках государственной и региональных программ; предоставление субъектам малого предпринимательства зданий, сооружений, производственных помещений, современного оборудования и технологий на льготных условиях; оказание финансово-кредитной и производственной помощи; совершенствование и контроль над исполнением нормативно-правовых актов.

В настоящее время в Казахстане отсутствует многоуровневая система поддержки предпринимательства вообще и малого, в частности, что приводит к тому, что радикальные решения в области поддержки малого бизнеса, принимаемые на уровне правительства, не доходят до уровня малых предприятий. Для эффективного управления требуется применение системного подхода в форме вертикальной интеграции, которая предполагает охват всех основных уровней управления (государственный уровень управления развитием предпринимательства во главе с Агентством по поддержке малого предпринимательства; региональный уровень управления развитием предпринимательства; локальный уровень управления в виде создания областных (городских) консал-

тинговых центров развития малого бизнеса; уровень предприятия в лице предпринимателя и его команды).

Для повышения эффективности малого предпринимательства казахстанским ученым-экономистом С.С. Еспаевым предлагается создание Концерна по поддержке и развитию малого предпринимательства в качестве центрального неправительственного органа, в виде совместного предприятия (СП) с участием инвесторов, который бы выполнял широкий круг функций от организации проведения маркетинговых исследований до финансирования приоритетных проектов.⁸⁰

Концерн должен иметь свои подразделения на региональном уровне, свои банки, лизинговое и страховое управление и другие структуры, что позволит комплексно и системно решать все вопросы, связанные с реализацией государственной политики становления и развития малого предпринимательства. В связи с этим интересен опыт США. Важный шаг в направлении поддержки малого бизнеса в США был сделан еще в 1953 году, когда была создана Администрация малого бизнеса. Затем в штатах создавались корпорации по развитию деловой активности предпринимателей, которые обеспечивали долгосрочными кредитами предприятия малого бизнеса. По этой же схеме осуществлялось финансирование малых фирм, выполняющих проекты высокого риска (венчурные), которые осваивали новые виды изделий или обрабатывали новые технологические процессы.

Основную часть кредитных ресурсов (по расчетам 30 млрд.тенге) С.С. Еспаев предлагает использовать через Концерн для оптовых закупок на форвардно-фьючерсной основе товаров у производителей традиционной экспортной продукции, пользующейся спросом внутри страны и перспектив-

⁸⁰ *Еспаев С.С.* Модели и механизмы комплексного регулирования финансово-экономической политики Казахстана: анализ, обзор и оценка. – Астана: Елорда, 1999.

ной для экспорта. Данная мера будет способствовать решению проблем с неплатежами и даст возможность накопления средств для финансирования малых и средних предприятий.

Одной из основных проблем предприятий, работающих в сфере малого бизнеса, является недостаточность финансово-кредитных ресурсов. С одной стороны, начальный капитал малых предприятий незначителен и не позволяет покрыть расходы, возникающие при выходе компании на рынок; с другой стороны, развитие уже существующих малых предприятий за счет собственных средств также затруднено по причине низкого уровня прибыльности компаний, работающих в этом секторе экономики.

Коммерческие банки в основном ориентированы либо на кредитование торгово-закупочных операций, либо предпочитают кредитовать крупных товаропроизводителей. Малый производственный бизнес остается вне сферы интересов финансовых и банковских институтов, главным образом, в связи с отсутствием ликвидной залоговой базы, длительности срока оборота средств на производстве. Незаполненность данной ниши требует создания альтернативных кредитных организаций, в частности, в форме обществ взаимного кредитования, обладающих рядом преимуществ по сравнению с банками.

Эти организации могут создаваться предпринимателями для оказания друг другу финансовой помощи. В качестве кредитов могут служить средства, внесенные членами общества в качестве вступительного взноса. Таким образом, формирование обществ взаимного кредитования позволит существенно расширить доступ предпринимателей к кредитным ресурсам на более выгодных условиях, чем на сегодня предлагают банки. Будущее обществ взаимного кредитования зависит от того, насколько быстро будет создана правовая основа для их существования.

Одним из основных направлений развития малого предпринимательства является обеспечение их оборотными средствами. В этих целях еще в 1995 году предполагалось разработать и утвердить нормативную базу для урегулирования деятельности кредитных товариществ (кооперативов) и ссудно-сберегательных ассоциаций (что, к сожалению, не было выполнено). Во всем мире подобные небанковские финансовые институты в различных организационных формах получили большое распространение. Так, в России первое положение о кредитных союзах принял Владимирской областной Совет в 1992 году. На начало 1996 года их было уже 90. Среди них и такие, куда вложили свои деньги представители малого бизнеса, что дает им возможность получать кредиты как физическим лицам.

Для Казахстана создание подобных небанковских финансовых институтов весьма актуально и потому, что за последние годы появились достаточно солидные финансовые предпосылки к этому: вклады населения выросли с 500 млн. до 45 млрд. тенге и есть еще невложенные сбережения в сумме 1,5 млрд. долларов США, а также капиталы, ушедшие за пределы страны.

Одним из основных направлений государственной поддержки малого бизнеса является установление правового режима благоприятствования для субъектов малого предпринимательства. Однако следует отметить, что прежде чем принимать какие-либо подзаконные акты, необходимо разрешить проблему в корне. Во многом плачевное положение предпринимателей и высокий уровень банкротств связан не с налоговым бременем, а с коррумпированностью региональных чиновников разных уровней. В результате предприниматели страдают больше от необходимости выплаты "местных" податей, выплат государственным органам (пожарная часть, санэпидстанция, отделы акиматов и др.), обществу защиты

прав потребителей, занимающемуся практически неприкрытым шантажом предпринимателей.

Прежде чем решать вопрос с облегчением налогообложения нужно в принципе оградить малый бизнес от иждивенцев. Это может быть достигнуто, во-первых, за счет снижения бюрократических препонов при регистрации бизнеса и осуществления деятельности предпринимателей, а, во-вторых, при помощи создания адвокатской конторы малого бизнеса, которая бы защищала интересы предпринимателей.

В этой связи необходимо введение упрощенного порядка государственной регистрации субъектов малого предпринимательства, в том числе сокращение сроков и платы за регистрацию (для сравнения регистрация предприятия за рубежом занимает 1 день и регистрационная плата составляет 5-10 долларов, в то время как регистрация фирмы в Казахстане по продолжительности занимает от 4 до 6 недель, регистрационные расходы составляют от 50 до 70 тыс. тенге).⁸¹

Любые проблемы, которые возникают перед предпринимателями, сдерживающие рост их производства, должны решаться незамедлительно. Для защиты интересов предпринимателей целесообразным видится создание так называемой Адвокатской конторы подобно американской Адвокатской конторе, которая была создана в США в 1976 году, для защиты интересов малого бизнеса.

Основными задачами Адвокатской конторы малого бизнеса являются исследование влияния государственных законов, программ, инструкций и налогов на развитие малого бизнеса и разработка рекомендаций по приведению их в соответствие с потребностями малого бизнеса; проведение экономических и статистических исследований по выявлению факторов, влияющих на малый бизнес, оценка потенциала

⁸¹ *Сабден О.С., Токсанова А.Н.* Управление малым предпринимательством: вопросы теории и практики. - Астана: Елорда, 2001. - С. 199.

малого бизнеса, изучение проблем и потребностей малого бизнеса; работа с представителями малого бизнеса, обеспечение их необходимой информацией и оказание помощи в разъяснении законов и других регулирующих предписаний.

5.3. Тенденции и перспективы кредитования реального сектора экономики банками второго уровня

5.3.1. Анализ динамики объемов ресурсной базы банков второго уровня

Казахстанской экономике не хватает оборотных инвестиционных средств, а наблюдающиеся в ряде отраслей рост и оживление производства основаны на использовании имеющихся производственных мощностей, бывших хронически незагруженными на протяжении последних нескольких лет. Устойчивый же и долговременный рост может быть обеспечен только за счет введения новых мощностей и применения новых технологий, а это, в свою очередь, обязательно предполагает рост инвестиций в реальный сектор экономики, в частности, в форме кредитов банков.

Более активная поддержка банками отечественной экономики в этот период помогла бы укрепить тенденцию стабилизации и роста экономики и, что не менее важно, способствовала созданию дополнительных рабочих мест. Однако в настоящее время банки еще не стали аккумулятором заметных инвестиционных ресурсов, ни их эффективным оператором.

Это связано, во-первых, с дефицитом "качественных" заемщиков и отсутствием достаточного количества обоснованных проектов для кредитования, т.е. высокими рисками вложений в промышленность. Особенно это касается капиталоемких инвестиционных проектов. В настоящее время сте-

пень риска долгосрочных капитальных вложений остается несовместимой с потенциально возможной нормой прибыли от этих вложений.

Во-вторых, большинство предприятий не готовы к приему инвестиций. Имеется в виду привлечение инвестиций на принятых во всем мире условиях, когда инвестор требует эффективного освоения средств, финансовой "прозрачности" предприятия, передачи прав по распоряжению имуществом в рамках, адекватных объему выделенных средств, и т.д.

В-третьих, отсутствует законодательная база, которая могла бы защитить коммерческие банки, взявшие на себя риск кредитования предприятий реального сектора экономики. Это, в частности, относится к процедуре передачи залогового обеспечения в собственность банка в случае дефолта заемщика, которая является недостаточно отработанной. Кроме того, если заложенное имущество реализуется во внесудебном порядке и реализует это имущество сам банк как залогодержатель, то плательщиком налогов (НДС и акцизов) является лицо, реализующее имущество, т.е. банк.

Банк в данном случае не является ни собственником предмета залога, ни комиссионером, реализующим его с целью извлечения дохода, а лишь принимает залог в качестве обеспечения возврата предоставленного кредита и реализует предмет залога для возмещения причиненного ущерба в пределах предоставленного кредита, так как согласно пункту 6 статьи 319 Гражданского кодекса Республики Казахстан (общая часть) при превышении суммы, вырученной при реализации заложенного имущества, над размером обеспеченного залогом требования залогодержателя разница возвращается залогодателю.

В соответствии с налоговым кодексом, облагаемым оборотом является оборот по реализации товаров, работ и услуг, за исключением освобожденных от налога и осуществляемых для собственных производственных услуг (а предоставление

кредитов относится к финансовым услугам) освобождаются от уплаты НДС, то выглядит закономерным освобождение от налогов и всех дальнейших операций с имуществом, заложенным при получении кредитных ресурсов (передача его в собственность залогодержателю, реализация на аукционах).⁸² Как свидетельствует казахстанский экономист Е. Жамаубаев, данная проблема не разрешена и по сей день.⁸³

И, наконец, в-четвертых, несмотря на свою финансовую устойчивость казахстанская банковская система не сможет в ближайшие годы полностью удовлетворить потребность экономики в кредитах. Для этого ей требуется существенно нарастить размер собственного капитала и активов. Капитал банковской системы, достаточный для обслуживания нормального воспроизводственного процесса, согласно мировой практике должен составлять 6-7% ВВП. В отдельных странах, например, в Чехии, капитал банков на конец 1998 г. составлял 21,3% от ВВП, во Франции - 15,4%, в Германии - 14,5%. В Казахстане на начало 2001 г. собственный капитал банков составлял 3,8 % от ВВП.

В качестве примера можно привести еще одно сравнение, свидетельствующее о том, что возможности отечественной банковской системы еще не адекватны потребностям экономики. На начало 1998 г. совокупные активы банков и кредиты экономике к ВВП составляли, соответственно, в процентном соотношении: в Индии – 50 и 23; Мексике – 60 и 16, Бразилии – 120 и 31; Индонезии – 70 и 63, Китае – 120 и 100, Германии – 160 и 113, Великобритании - 250 и 127. В Японии объем кредитов к ВВП составлял 193%. В Казахста-

⁸² *Бекетов К.* В двойственном положении банковская система, у которой один "царь", но два "бога" // Азия - Экономика и жизнь. – 1997. – № 22 (98). – С. 13.

⁸³ *Жамаубаев Е.* Некоторые проблемы коммерческих банков при проведении процентной политики // Экономическое обозрение Национального банка Казахстана. – 1999. – Вып. 1. – С. 32-33.

не эти показатели на начало 2001 г. составляли, соответственно, 20,4 и 11,2 %.⁸⁴

Для того чтобы достичь параметров, позволяющих полностью удовлетворять потребности экономики в кредитах, необходимо наращивать размер совокупных активов и собственного капитала. При условии сохранения позитивных тенденций в развитии экономики банковской системе Казахстана для этого понадобится несколько лет. При этом не все зависит только от банков: рост активов банковской системы в большей степени обусловлен состоянием экономики. А рост объемов кредитования сегодня зависит главным образом от роста активов.

С учетом сказанного, очевидно, что если будут созданы возможности для нормального извлечения прибыли в реальном секторе экономики, банки будут направлять туда свои средства. А в настоящее время поскольку банки должны размещать свои ресурсы в доходные операции, их средства, как правило, попадают на рынок государственных ценных бумаг или рынок межбанковских кредитов.

Очевидно, что активизация операций кредитования реального сектора экономики невозможна без создания устойчивой долгосрочной ресурсной базы. Рост доверия населения к банкам, система гарантирования их вкладов дают положительные результаты - продолжается рост вкладов населения в банки. Как видно из таблицы 17, лидерами по привлечению свободных денежных средств являются Народный банк, Банк ТуранАлем и Казкоммерцбанк.

Растет собственный капитал банков второго уровня. По данным на 1 октября 2001 г. совокупный капитал банковской системы составлял 115,2 млрд. тенге.⁸⁵ По сравнению с

⁸⁴ *Кусаиное Н.* Инвестор реального сектора экономики // Казахстанская правда. – 2002. – 20 сентября. – № 203 (23852). – С. 1-2.

⁸⁵ *Рамазанов Н.* Итоги 9 месяцев // Деловая неделя. – 2001. – 9 ноября. – № 43 (471). – С. 3.

Таблица 17. Позиции крупнейших банков на финансовых рынках Казахстана, в %

№№ пп	Банки	Депозитная база		Суды клиентам			Долгосрочные инвестиции	
		01.01.01.	01.04.01	01.01.01	01.04.01	01.01.01.	01.04.01	
1.	Казкоммерцбанк	17,1	17,4	24,2	25,8	60,4	62,0	
2.	Банк "ТуранАлем"	14,9	18,2	20,1	21,7	5,5	7,6	
3.	Народный банк	25,3	23,6	18,5	16,7	5,8	5,7	
4.	АТФ банк	3,6	5,8	3,1	3,1	2,5	2,4	
5.	АБН АМРО	5,7	4,8	1,6	1,4	5,6	3,3	
6.	Нурбанк	6,1	5,2	2,1	2,4	2,5	2,5	
7.	Банк Центр Кредит	4,4	4,5	4,5	4,2	4,1	4,0	
8.	Ситибанк	5,5	4,6	3,6	2,5	0,0	0,0	
9.	Темирбанк	2,7	2,3	3,2	3,3	0,1	0,1	
10.	Банк Евразийский	1,0	1,6	1,0	0,7	0,0	0,0	
11.	Казпромбанк	0,5	0,3	0,2	0,6	0,0	0,0	
Итого по крупным банкам		86,7	88,2	82,2	82,3	86,6	87,6	
Прочие банки		1323	11,8	17,8	17,7	13,4	12,4	
Всего по банковской системе		100	100	100	100	100	100	

Примечание: Большая игра // Деловая неделя. – 2001. – 22 июня. - № 23 (451). – С.3.

2001 годом в 2002 году собственный капитал банков второго уровня вырос в 2,5 раза. Основным источником пополнения собственных средств является увеличение уставного капитала банков. Лидером по размеру уставного капитала за последние годы являлся Банк ТуранАлем. Его уставный капитал на начало 2002 года почти на 50% стал больше, чем на начало 2000 года. Второе место занимает Народный Банк Казахстана, третье место – Казкоммерцбанк.

Несмотря на положительные тенденции роста собственный капитал казахстанской банковской системы еще недостаточен для адекватной поддержки отечественной экономики. Доля совокупного банковского капитала в ВВП на начало 2002 года составила только 3,5 %.

В настоящее время в республике действует группа, состоящая из 10 банков, которые соответствуют понятию ”крупный банк”. В их числе Казкоммерцбанк, Банк ТуранАлем, Народный банк, ABN AMRO банк, Нурбанк, Ситибанк, АТФ банк, Банк ЦентрКредит, Эксимбанк, Темирбанк. Крупные банки страны получают доступ к пополнению своих ресурсов на долгосрочный период, осуществляя заимствование у международных организаций.

С учетом сказанного и возможностью пополнения ресурсной базы банков с помощью других финансовых инструментов можно сделать предположение, что банки второго уровня в настоящее время не должны испытывать недостатка в краткосрочных финансовых ресурсах. Исключение может составлять только некоторый дефицит в долгосрочных ресурсах. По отдельным банкам увеличение ресурсной базы может сдерживаться показателем адекватности капитала, так как в последнее время отмечен опережающий рост размера совокупных активов банков по сравнению с ростом совокупного собственного капитала.

В 2000 году коммерческие банки существенно увеличи-

ли уровень кредитования реального сектора экономики. Так, к концу 2000 года соотношение кредитов банков к ВВП составило около 11 %, тогда как в 1999 году этот показатель не превышал 8%. А по данным на 1 октября 2001 г. объем кредитов экономике увеличился по сравнению с 2000 г. на 132,7 млрд. тенге или на 45,4%. Как свидетельствуют данные таблицы 18, в активах большинства крупных казахстанских банков заметно выросла доля кредитов.

Таблица 18. Удельный вес кредитов в общем объеме кредитов крупных казахстанских банков (по размерам активов), в %

№ пп	Банки	На 01.01.2001 г.	На 01.10.2001 г.
1.	Казкоммерцбанк	61	69,2
2.	Банк ТуранАлем	68,6	63,8
3.	Народный банк	48,6	70,6
4.	Нурбанк	21,9	24,1
5.	Ситибанк	45,2	38,8
6.	АТФ банк	46,5	59,7
7.	Банк ЦентрКредит	63,8	66,6
8.	АБН АМРО	19,8	21,4
9.	Темирбанк	59,1	68,6
10.	Наурызбанк	-	53
<i>Примечание:</i> Рамазанов Н. Итоги 9 месяцев // Деловая неделя. – 2001. – 9 ноября. – № 43 (471). – С.3.			

Ссудный портфель многих банков на начало 2002 года по сравнению с началом 2001 года значительно возрос. По сумме выданных кредитов последние три года лидирующие места прочно занимают Казкоммерцбанк, Банк Туран-Алем, Народный Банк Казахстана.

В условиях отсутствия ликвидных финансовых инструментов банки путем увеличения доли доходных активов за счет роста кредитного портфеля пытаются повысить уровень доходности. Как свидетельствуют данные таблицы 18, основ-

ной объем активов размещен в форме кредитов и государственных ценных бумаг.

Сейчас основная масса выдаваемых банками кредитов используется заемщиками для пополнения оборотного капитала. Сроки кредитования различные, но в основном они составляют от трех месяцев до года. Это зависит от производственного цикла, сбытовой политики, от условий расчетов с поставщиками и т.д. Что же касается кредитов на реконструкцию, развитие производства или на закупку оборудования, то, конечно, они выдаются, однако доля таких кредитов в портфелях банков невелика.

Таблица 19. Структура активов банков второго уровня

№ пп	Активы	01.01.2001 г.		01.04.2001 г.	
		в тыс. долл.США	в % к итогу	в тыс. долл.США	в % к итогоу
1.	Суды клиентам	1.927.876	52,56	2.187.625	59,84
2.	Долгосрочные инвестиции	38.677	1,05	39.179	1,02
3.	Государственные ценные бумаги	686.538	18,72	627.620	16,31
4.	Межбанковские кредиты	228.922	6,24	227.761	5,92
5.	Прочие активы	785.987	21,43	766.802	16,91
	Всего активов	3.668.000	100	3.848.987	100
<i>Примечание:</i> Большая игра // Деловая неделя. – 2001. – 22 июня. № 23 (451). – С.3.					

Долгосрочное инвестирование продолжает сдерживаться как недостатком денег на рынке, так и высокими рисками и неприемлемой для большинства предприятий реального сек-

тора стоимостью кредитных ресурсов. Несмотря на происходящий рост денег в экономику, период активного инвестирования их в производство банками еще не наступил. Но уже то, что при этих условиях доля кредитов на строительство, реконструкцию и приобретение оборудования превысила 15 %, можно считать положительным фактором, отражающим изменение ситуации в экономике.

Высокий удельный вес кредитов в общем объеме активов со временем приводит к постепенному накоплению ”плохих” долгов и, соответственно, увеличению расходов на формирование провизий. Это связано с высоким риском невозврата кредитов, поскольку сфера материального производства в настоящее время находится в глубоком кризисе, частично и из-за отсутствия доступных кредитов. Многие предприятия убыточны, нет оборотных средств, плохо поставлено управление приватизированными предприятиями.

Показатели качества кредитного портфеля банков второго уровня в целом, по информации Национального Банка, после некоторого ухудшения в 2000 г. несколько улучшились в начале 2001 г. Мы уже упоминали о том, что не у всех банков оценка кредитных рисков адекватна их уровню. У некоторых это может быть связано с недооценкой кредитных рисков, поскольку коммерческие банки принимают решение о долгосрочном кредитовании предприятия на основе случайного набора выводов, а результаты кредитного анализа, как правило, не позволяют точно просчитать уровень кредитного риска. У других это связано с осознанной необходимостью завышения финансового результата. Последнее предположение можно отнести, в первую очередь, к банкам с низкой доходностью и банкам, собственный капитал которых находится на предельном уровне от установленного минимума.

Косвенным подтверждением сказанного являются объемы провизии, сформированных банками на покрытие убыт-

ков по классифицированным активам в 2000 г. По банкам с высокой кредитной активностью объем резервов, в зависимости от объема кредитного портфеля, составил от нескольких сот миллионов тенге до почти 9 млрд. тенге. При этом отношение суммы созданных провизии к среднему объему кредитного портфеля разных банков отличалось в несколько раз.

Сейчас крупные казахстанские банки выдают столько кредитов, сколько они могут выдать с учетом факторов кредитных рисков, диверсификации активов, структуры привлеченных ресурсов, механизма защиты интересов кредиторов и т.д. Развитие реального сектора экономики необходимо, но решение этой проблемы за счет принятия банками неоправданных рисков может привести к негативным последствиям. В случае решения ряда принципиальных вопросов по снижению кредитных рисков, улучшению правового обеспечения кредитного дела, росту собственного капитала и, главное, при улучшении экономической ситуации банки будут сами заинтересованы в кредитовании экономики.

5.3.2. Перспективы средне- и долгосрочного кредитования предприятий реального сектора экономики

Поскольку ресурсная база коммерческих банков растет, а альтернативный рынку ссудных капиталов рынок ценных бумаг предлагает в большинстве своем лишь низкодоходные государственные ценные бумаги, кредитование предприятий реального сектора республики является привлекательным направлением вложения денежных средств банков. Проблема заключается в низкой рентабельности потенциальных реципиентов кредитов, низкой ликвидности залогового обеспечения и несовпадении условий, которые предъявляются банками и предприятиями для получения кредита. Для осу-

ществления капитальных вложений предприятия нуждаются в долгосрочных кредитах. Однако их не устраивает высокая процентная ставка по долгосрочным ссудам, которую банки требуют за высокий риск, ассоциируемый с долгосрочными вложениями.

Очевидно, что единственное, что интересует банки как коммерческие учреждения, – это максимальная прибыль, то есть какие-либо механизмы воздействия на основной стимул деятельности банков сработают только при условии вовлечения государства, в частности, задействования косвенных методов государственного регулирования. В настоящее время государство стимулирует коммерческие банки кредитовать предприятия реального сектора экономики на долгосрочной основе, предоставляя налоговые льготы.

Механизм налоговых льгот имеет существенный недостаток. Любой вид налоговой льготы ложится бременем на других налогоплательщиков, поскольку он должен быть компенсирован повышением налоговых ставок для других категорий плательщиков. Наиболее перспективным и действенным механизмом косвенного государственного регулирования, на наш взгляд, является субсидирование процентной ставки.

Поскольку для предприятий предлагаемая банками процентная ставка за долгосрочный кредит слишком высока, а банки в силу объективных причин (удлинение сроков обязательств) не могут ее понизить, именно государство должно сбалансировать интересы двух сторон. Коммерческие банки могут согласиться на понижение цены кредита, если государство будет компенсировать разницу между рыночной и дисконтированной ценами за кредит.

В этом случае государство, с одной стороны, обеспечивает предприятия реального сектора средствами, необходимыми для осуществления капитальных вложений, а с другой

стороны, обеспечивает банки ссудо-заемщиками. Недостатком данной системы является то, что для субсидирования процентных ставок требуется отвлечение бюджетных средств.

Финансовым инструментом государственной поддержки, которым преодолевают недостатки льготного налогообложения и субсидирования процентных ставок, является предоставление государством гарантий по долгосрочным кредитам. Гарантии не влекут за собой расходования денежных средств, «если заемщик смог вернуть взятый заем. Однако гарантии не решают вопрос высокой процентной ставки, которая является непосильной для большинства предприятий реального сектора.

Внедрение и активное развитие системы вексельного кредитования также увеличивает кредитный потенциал банков. В этой связи в 2000 году создана нормативная правовая база системы вексельного рефинансирования и осуществлен первый переучет векселей НАК "Казатомпром". В дальнейшем со стороны Национального Банка операции по переучету векселей будут проводиться с теми банками, которые активно будут кредитовать производство.⁸⁶

В последнее время активное развитие получило финансовое посредничество. В 2000 году принята законодательная база для развития отношений в области финансового лизинга и создаются лизинговые компании. Разработана и одобрена Правительством Республики Казахстан Концепция долгосрочного финансирования жилищного строительства и развития системы ипотечного кредитования в Республике Казахстан. Для развития системы ипотечного кредитования Национальным Банком с участием международных финансовых организаций и банков второго уровня создана ЗАО "Казахстанская ипотечная компания". С принятием Закона Республики Казахстан "О жилищных строительных сбереже-

⁸⁶ Рамазанов Н. Без розовых очков / Internet page: www.bank06.hotmail

ниях в Республике Казахстан” созданы условия для развития системы жилищных строительных сбережений, что также позволит привлечь в финансовую систему временно свободные деньги населения.

В условиях дефицита финансовых средств, направляемых на инвестиционные цели, важным средством активизации инвестиционной деятельности является лизинг, заключающийся в долгосрочной аренде промышленными, транспортными и другими предприятиями машин и оборудования либо у предприятий, производящих их, либо у специально создаваемых лизинговых компаний. В лизинговой сделке помимо указанных сторон участвуют так же страховые компании, коммерческие или инвестиционные банки, способные мобилизовать необходимые для этого денежные средства в финансирование операций.

Инвестирование в форме имущества в отличие от денежного кредита снижает риск невозврата средств, так как за лизингодателем сохраняются права собственности на переданное имущество. Лизинг предполагает 100-процентное кредитование и не требует немедленного начала платежей, что позволяет без резкого финансового напряжения обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее имущество.

Часто предприятию проще получить имущество по лизингу, чем ссуду на его приобретение, так как лизинговое имущество выступает в качестве залога. Лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, так как предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат. По взаимной договоренности сторон лизинговые платежи могут осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на взятом в кредит оборудовании.

Ставки платежей могут быть фиксированными и плавающими; для лизингополучателя уменьшается риск мораль-

ного и физического износа и устаревания имущества, так как имущество не приобретает в собственность, а берется во временное пользование; так как платежи по лизингу не привязаны к нормам амортизации, то при лизинговых отношениях лизингополучатель имеет дело с ускоренной амортизацией имущества; лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество; лизинговые платежи относятся на издержки производства (себестоимость) лизингополучателя и соответственно снижают налогооблагаемую прибыль; производитель получает дополнительные возможности сбыта продукции, так как ограниченное финансирование инвестиций часто не позволяет предприятиям своевременно обновлять технологическую систему.

Еще одним способом увеличения объема долгосрочных кредитов предприятиям реального сектора экономики является привлечение международных финансовых институтов, таких как Всемирный банк, Азиатский банк развития, Европейский банк реконструкции и развития, Исламский банк развития, в процесс кредитования.

Так, в Казахстане кредитованием предприятий активно занимаются такие ведущие банки, как Банк ТуранАлем, Казкоммерцбанк, Народный сберегательный банк Казахстана, Банк Центр Кредит. Но следует отметить, что эти банки в большинстве случаев ведут свою кредитную политику кредитования совместно с вышеуказанными международными финансовыми институтами.

Следующим способом увеличения объемов долгосрочных кредитов предприятиям реального сектора является привлечение иностранного банковского капитала в республику. На наш взгляд, приход на финансовый рынок Казахстана крупных иностранных банковских учреждений был бы для республики позитивным. Появление на рынке Казахста-

на крупных иностранных банков, страховых компаний или финансовых конгломератов, представляющих услуги по всему спектру, улучшило бы конкурентную среду и уменьшило стоимость продуктов для клиентов.

В настоящее время действующие на территории Казахстана крупные банки, такие как АБН Амро Банк, Ситибанк, HSBC Bank в основном концентрируются на корпоративных кредитах. В рамках экономического сотрудничества Казахстана и Турции в начале 1993 года были созданы два турецких банка - Казкоммерц-Зираат (КЗИ) и Турецко-Казахстанский Международный Банк (ТКМ Банк) с уставными фондами по 1 млн. долларов. Открытию этих банков предшествовало решение глав правительств Казахстана и Турции о расширении взаимовыгодного сотрудничества стран. Основным акционером КЗИ Банка со стороны Турции был Зираат Банк, а со стороны Казахстана -Казкоммерцбанк. Учредителями ТКМ Банк выступили Емблак Банк Турции, а также Алем Банк Казахстана и КРАМДС банк.⁸⁷

Уставные капиталы формировались на 50% за счет казахстанских акционеров и 50% за счет вложений иностранных учредителей. С течением времени изменился состав акционеров, и по состоянию на сегодняшний день оба банка имеют уставные капиталы, полностью сформированные за счет средств иностранных акционеров. Основной деятельностью отмеченных банков является обслуживание предприятий малого и среднего бизнеса, что существенно в условиях казахстанского рынка.

На сегодня в республике действуют четыре банка с участием турецкого капитала, это Демир Казахстан банк, Банк Алма-Ата, КЗИ и ТКМ. Демир Казахстан банк был основан турецким Демирбанком, в 1997 году. На сегодняшний день

⁸⁷ *Ким В.В.* Я не принимаю позицию силы, а принимаю позицию разума // Банки Казахстана. - 2002. - № 2. - С. 35-37

Демирбанк является шестым по величине активов (свыше 3,5 млрд. долларов США) и пятым по размеру капитала (около 40 млн. долларов США), а также он стоит в ряду тех немногих финансовых институтов, которые сохранили постоянных собственников со времен основания. По адекватности капитала он входит в восьмерку лучших банков Казахстана. В ноябре 1999 г. решением Нацбанка РК Демир Казахстан Банк был причислен к категории банков, работающих по международным стандартам. В январе 2000 года он стал первичным дилером по всем видам государственных ценных бумаг и получил брокерскую лицензию на Казахстанской фондовой бирже. Демир Казахстан Банк установил корреспондентские отношения с 59 международными банками, использует обширную сеть корреспондентских отношений с более чем 1000 банков в 100 странах через Демирбанк Турция.

Таким образом, политика постепенного открытия страны для зарубежного банковского капитала подтверждает свою целесообразность, так как усилилась конкуренция на рынке банковских услуг, повысилась эффективность работы национальных банков, увеличился приток зарубежных кредитных ресурсов в республику, что создает благоприятную среду для расширения внебюджетных источников финансирования капитальных вложений в реальный сектор.

5.4. Методы оценки долгосрочных инвестиционных проектов (на примере США)

Поскольку кредитование предприятий реального сектора экономики является крайне рискованным, особую актуальность приобретают методы оценки прибыльности долгосрочных проектов. В США методы оценки эффективности инвестиционных проектов делятся на две группы: использующие и не использующие подход дисконтированного денеж-

ного потока.⁸⁸ Недисконтированный подход основывается на правиле выбора проекта с быстрой окупаемостью независимо от размера потенциальной прибыли. Дисконтированный подход является более научным и теоретически обоснованным, поскольку в отличие от недисконтированного оценивает проекты с точки зрения временной ценности денег, изменения структуры и размеров денежных потоков и т. д. К наиболее распространенным методам данного подхода относятся расчет чистой текущей стоимости (NPV), внутренней ставки возврата (IRR) и индекса прибыльности (PI).

Международная практика оценки эффективности инвестиций существенно базируется на концепции временной стоимости денег и основана на следующих принципах: оценка эффективности использования инвестируемого капитала производится путем сопоставления денежных поступлений, которые формируются в процессе реализации инвестиционного проекта, и исходной инвестиции. Проект признается эффективным, если обеспечивается возврат исходной суммы инвестиций и требуемая доходность для инвесторов, предоставивших капитал. Инвестируемый капитал, равно как и денежный поток приводится к настоящему времени или к определенному расчетному году.⁸⁹

5.4.1. Преимущества и недостатки системы оценок NPV

Чистая текущая стоимость проекта (NPV) представляет собой меру приращенной ценности (или богатства) и рассчитывается как разница между текущей стоимостью предполагаемых поступлений с учетом дисконтной ставки и текущей стоимости вложенного капитала. Целью расчета является

⁸⁸ *Shetty, A.* Finance: An Integrated Global Approach. Richard D. Irwin, Inc. In a joint venture with the Austen Press. 1995. P. 341-361

⁸⁹ Мамырова М.К. Эффективность инвестиций в промышленном производстве. – Алматы: Экономика, 2001

выбор только тех инвестиций, которые добавят или создадут “богатство” акционерам банка. Менеджеры банка работают над проектами с положительной NPV и выбирают проект с высочайшей NPV.

Поскольку денежные поступления распределены во времени, они дисконтируются с помощью коэффициента k , устанавливаемого аналитиком (инвестором) самостоятельно, исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет или может иметь на инвестируемый им капитал. При прогнозировании доходов по годам необходимо по возможности учитывать все виды поступлений как производственного, так и непроизводственного характера, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Так, если по окончании периода реализации проекта планируется поступление средств в виде ликвидационной стоимости оборудования или высвобождения части оборотных средств, они должны быть учтены как доходы соответствующих периодов.

Предположим, банк рассматривает два инвестиционных проекта P и Q, которые являются взаимоисключающими, и он должен выбрать лишь один из них. Стоимость капитала для банка составляет 10 % (среднегодовая депозитная ставка). Проект P требует вложений в размере \$28000, а Q - \$30000. Каждый проект обещает обеспечить определенную сумму возврата ежегодно в течение пяти лет, как определено в таблице 20.

Таблица 20. Возврат на инвестиции в проекты P и Q.

Год	Проект P	Проект Q
0	(\$28000)	(\$30000)
1	2000	20000
2	5000	11000
3	8000	6000
4	13000	2900
5	19700	1000

Расчет NPV проектов P и Q производится с помощью специальных таблиц, которые дисконтируют ожидаемые денежные поступления в зависимости от стоимости капитала и предполагаемой процентной ставки на данный год.

$$NPV (P) = \$2000 \cdot PVIF_{1,10\%} + \$5000 \cdot PVIF_{2,10\%} + \$8000 \cdot PVIF_{3,10\%} + \\ + \$13000 \cdot (PVIF_{4,10\%}) + \$19700 \cdot (PVIF_{5,10\%}) - \$28000,$$

$$NPV (Q) = \$20000 \cdot PVIF_{1,10\%} + \$11000 \cdot PVIF_{2,10\%} + \$6000 \cdot PVIF_{3,10\%} + \\ + \$2900 PVIF_{4,10\%} + \$1000 \cdot PVIF_{5,10\%} - \$30000,$$

где $PVIF_{n,k} = 1/(1+k)^n$ – процентный фактор текущей стоимости \$1 предполагаемых поступлений; n – период времени; k – дисконтная ставка.

Поскольку расчет с помощью приведенных формул вручную достаточно трудоемок, для удобства применения этого и других методов, основанных на дисконтированных оценках, разработаны специальные статистические таблицы, в которых табулированы значения сложных процентов, дисконтирующих множителей, дисконтированного значения денежной единицы и т. п. в зависимости от временного интервала и значения коэффициента дисконтирования.

С помощью специальной таблицы находим соответствующую PVIF на пересечении периода предполагаемых поступлений и дисконтной ставки.

$$NPV (P) = \$2.000 * 0,9091 + \$5.000 * 0,8264 + \$8.000 * 0,7513 + \\ + \$13.000 * 0,6830 + \$19.700 * 0,6209 - \$28.000 = \$1.818,20 + \\ + \$4.132,00 + + $6.010,40 + $8.879,00 + + $12.231,73 - $28.000 = \\ = \$5.071,33$$

$$NPV (Q) = \$20.000 * 0,9091 + \$11.000 * 0,8264 + \$6.000 * 0,7513 + \\ + \$2.900 * 0,6830 + \$1.000 * 0,6209 - $30.000 = $18.182 + $9.090,40 + \\ + $4.507,80 + $1.980,70 + $620,9 - $30.000 = $4.381,80$$

Методика расчета NPV отдает приоритет проекту P. Методика NPV является наиболее оптимальной. Однако, если существует ограничение размера вкладываемого капитала (то есть банк может вложить не более определенной суммы), то рекомендуется использовать метод PI.

5.4.2. Отличительные особенности системы оценок IRR и PI

Внутренняя ставка возврата (IRR) позволяет оценивать и сравнивать проекты в зависимости от предполагаемых ставок возврата на них. IRR – годовая ставка возврата на инвестиции в проект, которая уравнивает текущую стоимость будущих денежных поступлений и первоначальные инвестиции. Выбирается проект с самой высокой IRR.

Смысл расчета внутренней ставки возврата при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в том, что IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает проект убыточным.

Этот критерий также ориентирован, в первую очередь, на учет возможностей альтернативного вложения финансовых средств, поскольку он показывает не абсолютную эффективность проекта как таковую (для этого было бы достаточно неотрицательной ставки IRR), а относительную – по сравнению с операциями на финансовом рынке.

Расчет IRR проектов P и Q:

Проект Р

$$\begin{aligned} \$28000 &= \$2000 \cdot \text{PVIF}_{1,k\%} + \$5000 \cdot \text{PVIF}_{2,k\%} + \$8000 \cdot \text{PVIF}_{3,k\%} + \\ &+ \$13000 \cdot \text{PVIF}_{4,k\%} + \$19700 \cdot (\text{PVIF}_{5,k\%}) = \$2000 \cdot [1/(1+k)^1] + \$5000 \\ &\cdot [1/(1+k)^2] + \$8000 \cdot [1/(1+k)^3] + \$13000 \cdot [1/(1+k)^4] + \$19700 \cdot \\ &[1/(1+k)^5] \end{aligned}$$

Проект Q

$$\begin{aligned} \$30000 &= \$20000 \cdot \text{PVIF}_{1,k\%} + \$11000 \cdot \text{PVIF}_{2,k\%} + \$6000 \cdot \text{PVIF}_{3,k\%} \\ &+ \$2900 \cdot \text{PVIF}_{4,k\%} + \$1000 \cdot \text{PVIF}_{5,k\%} = 20000 \cdot [1/(1+k)^1] + \\ &+ \$11000 \cdot [1/(1+k)^2] + \$6000 \cdot [1/(1+k)^3] + \$2900 [1/(1+k)^4] + \$1000 \\ &\cdot [1/(1+k)^5] \end{aligned}$$

В силу сложности вычислений IRR рекомендуется использовать только для инвестиционных проектов со сроком не больше двух лет. Для срока свыше двух лет расчет производится методом проб и ошибок, то есть подставляются различные процентные ставки до получения равенства текущей стоимости будущих поступлений и первоначальных инвестиций. IRR проекта Р ниже IRR проекта Q, и оба они выше 10%, то есть IRR отдает предпочтение проекту Q. Таким образом, результаты IRR и NPV находятся в “конфликте”.

Когда банку, помимо первоначальных инвестиций, предстоит произвести иные вложения в последующие годы (то есть в какие-то годы денежные поступления будут отрицательными), IRR может представить несколько различных ставок, в то время как NPV предлагает единственно правильное решение.

Индекс прибыльности (PI) представляет собой отношение текущей стоимости предполагаемых поступлений с учетом дисконтной ставки к текущей стоимости вложенного капитала и показывает, сколько прибыли приходится на каждый инвестированный доллар. Этот критерий наиболее предпочтителен, когда необходимо упорядочить независимые проекты для создания оптимального портфеля в случае ограниченности общего объема инвестиций.

В таблице 21 приведены результаты расчетов индексов прибыльности проектов Р и Q.

Таблица 21. Расчет PI проектов З и Q

Проект	Текущая стоимость будущих поступлений	Стоимость вложенных средств	PI [2/3]
1	2	3	4
Р	\$33.071,33	\$28.000	1,18
Q	\$34.381,80	\$30.000	1,15

Как видим, концепции NPV и PI связаны. NPV находится как разница между текущей стоимостью предполагаемых поступлений и стоимостью вложений, а PI как отношение тех же показателей. PI отдает предпочтение проекту Р. Итак, при наличии ограничения на размер вкладываемого капитала рекомендуется использовать данный метод. Как правило, расчеты, произведенные по методикам PI и NPV, дают одни и те же результаты. Для минимизации риска, неизбежного при долгосрочном кредитовании, оценке проектов, требующих долгосрочных вложений, рекомендуем использовать методику расчетов их прибыльности, наиболее оптимальную – NPV.

5.4.3. Сравнительная характеристика различных систем оценок долгосрочных инвестиционных вложений

Суть всех методов оценки базируется на следующей простой схеме. Исходные инвестиции при реализации какого-либо проекта генерируют денежный поток. Инвестиции признаются эффективными, если этот поток достаточен для возврата исходной суммы капитальных вложений и обеспечения требуемой отдачи на вложенный капитал.

Необходимо особо подчеркнуть, что применение мето-

дов оценки и анализа проектов предполагает множественность используемых прогнозных оценок и расчетов. Множественность определяется как возможностью применения ряда критериев, так и безусловной целесообразностью варьирования основными параметрами.

При помощи NPV-метода можно определить не только коммерческую эффективность проекта, но и рассчитать ряд дополнительных показателей. Столь обширная область применения и относительная простота расчетов обеспечили NPV-методу широкое распространение, и в настоящее время он является одним из стандартных методов расчета эффективности инвестиций, рекомендованных к применению ООН и Всемирным банком.

Однако корректное использование NPV-метода возможно только при соблюдении ряда условий. Объем денежных потоков в рамках инвестиционного проекта должен быть оценен для всего планового периода и привязан к определенным временным интервалам. Денежные потоки в рамках инвестиционного проекта должны рассматриваться изолированно от остальной производственной деятельности предприятия, т.е. характеризовать только платежи и поступления, непосредственно связанные с реализацией данного проекта.

При расчете NPV, как правило, используется постоянная ставка дисконтирования, однако в зависимости от обстоятельств (например, ожидается изменение уровня процентных ставок) ставка дисконтирования может дифференцироваться по годам. Если в ходе расчетов применяются различные ставки дисконтирования, то, во-первых, формулы для расчета NPV оказываются неприменимыми и, во-вторых, проект, приемлемый при постоянной ставке дисконтирования, может стать неприемлемым.

В отличие от чистой текущей стоимости индекс прибыльности является относительным показателем. Благодаря

этому он очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV, либо при комплектовании портфеля инвестиций с максимальным суммарным значением NPV.

При анализе условий применения IRR-метода в литературе выделяются два типа инвестиционных проектов: изолированно проводимые или чистые инвестиции, и смешанные.

Под чистыми инвестициями понимаются инвестиции, которые не требуют промежуточных капиталовложений, а полученные от реализации проекта средства направляются на амортизацию вложенного капитала и в доход. Нормальным признаком чистых инвестиций является характер динамики сальдо денежных потоков: до определенного момента времени только отрицательные сальдо (т.е. превышения расходов над доходами), а затем - только положительные сальдо (чистый доход), причем итоговое сальдо денежных потоков должно быть неотрицательным (т.е. проект должен быть номинально прибыльным).

Формальным признаком смешанных инвестиций является чередование положительных и отрицательных сальдо денежных потоков в ходе реализации проекта. Однозначное определение показателя IRR становится невозможным, а применение IRR-метода для анализа смешанных инвестиций нецелесообразным. Эффективность смешанных инвестиций рассчитывается при помощи применения NPV-метода или одного из специальных методов расчета эффективности.

Показатель IRR может применяться также и для сравнения эффективности различных инвестиционных проектов между собой. Однако здесь простого сопоставления значений внутренней ставки возврата сравниваемых проектов может оказаться недостаточно. В частности, результаты, полученные при сравнении эффективности инвестиционных проектов при помощи NPV- и IRR-методов, могут привести к прин-

ципально различным результатам. Это обусловлено тем, что для достижения абсолютной сопоставимости проектов необходимо применение т.н. дополнительных инвестиций, позволяющих устранить различия в объеме инвестированного капитала и сроках реализации проектов. При использовании NPV-метода предполагается, что дополнительные инвестиции также дисконтируются по базовой ставке процента i , в то время как использование IRR-метода предполагает, что дополнительные инвестиции также обладают доходностью, равной внутренней норме рентабельности анализируемого проекта и которая заведомо выше, чем базовая ставка дисконта.

В целом по сравнению с NPV-методом использование показателя внутренней ставки возврата связано с большими ограничениями. Во-первых, для IRR-метода действительны все ограничения NPV-метода, т.е. необходимость изолированного рассмотрения инвестиционного проекта, необходимость прогнозирования денежных потоков на весь период реализации проекта и т.д. Во-вторых, сфера применения IRR-метода ограничена только областью чистых инвестиций.

Выводы и предложения

1. Для эффективного управления малого бизнеса требуется применение системного подхода в форме вертикальной интеграции, которая предполагает охват всех основных уровней управления (государственный уровень управления развитием предпринимательства во главе с Агентством по поддержке малого предпринимательства; региональный уровень управления развитием предпринимательства; локальный уровень управления в виде создания областных (городских) консалтинговых центров развития малого бизнеса; уровень предприятия в лице предпринимателя и его команды).

2. Необходимо введение упрощенного порядка государственной регистрации субъектов малого предпринимательства, в том числе сокращение сроков и платы за регистрацию (для сравнения регистрация предприятия за рубежом занимает 1 день и регистрационная плата составляет 5-10 долларов, в то время как регистрация фирмы в Казахстане по продолжительности занимает от 4 до 6 недель, регистрационные расходы составляют от 50 до 70 тыс. тенге).

3. Для защиты интересов предпринимателей целесообразным видится создание так называемой Адвокатской конторы подобно американской Адвокатской конторе, которая была создана в США в 1976 году для защиты интересов малого бизнеса. Основными задачами Адвокатской конторы малого бизнеса являются исследование влияния государственных законов, программ, инструкций и налогов на развитие малого бизнеса и разработка рекомендаций; проведение экономических и статистических исследований по выявлению факторов, влияющих на малый бизнес, оценка потенциала малого бизнеса, изучение проблем и потребностей малого бизнеса; работа с представителями малого бизнеса.

4. Несмотря на свою финансовую устойчивость казахстанская банковская система не сможет в ближайшие годы полностью удовлетворить потребность экономики в кредитах. Для этого ей требуется существенно нарастить размер собственного капитала и активов. Капитал банковской системы, достаточный для обслуживания нормального воспроизводственного процесса, согласно мировой практике должен составлять 6-7% ВВП. В Казахстане на начало 2001 г. собственный капитал банков составлял 3,8 % от ВВП.

5. Сейчас основная масса выдаваемых банками кредитов используется заемщиками для пополнения оборотного капитала. Сроки кредитования различные, но в основном они составляют от трех месяцев до года. Долгосрочное инвести-

рование продолжает сдерживаться как недостатком денег на рынке, так и высокими рисками и неприемлемой для большинства предприятий реального сектора стоимостью кредитных ресурсов.

6. Поскольку для предприятий предлагаемая банками процентная ставка за долгосрочный кредит слишком высока, а банки в силу объективных причин не могут ее понизить, именно государство должно сбалансировать интересы двух сторон. Коммерческие банки могут согласиться на понижение цены кредита, если государство будет компенсировать разницу между рыночной и дисконтированной ценами за кредит. В этом случае государство, с одной стороны, обеспечивает предприятия реального сектора средствами, необходимыми для осуществления капитальных вложений, а с другой стороны, обеспечивает банки ссудозаемщиками.

ГЛАВА 6. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП В КАЗАХСТАНЕ

6.1. Механизм проектного финансирования: зарубежный опыт

6.1.1. Сущность и значение проектного финансирования для консолидации промышленного и финансового капиталов

Актуальным вопросом развития казахстанской экономики, ее реального сектора является совершенствование существующих и поиск новых путей взаимодействия банковского капитала с промышленным. Причем дальнейшее развитие банковского и промышленного секторов экономики зависит именно от наличия тенденций к совместному продвижению вперед, к использованию новых финансовых и инвестиционных продуктов, взаимовыгодных для участников проекта. В связи с этим рассмотрим одну из основных форм финансирования потребностей реального производства – проектное финансирование.

Проектное финансирование предполагает, что основным обеспечением предоставляемых банками кредитов является сам проект, то есть тот доход, который получит создаваемое им реконструируемое предприятие в будущем. В основе обеспечения лежит подтверждение реальности получения запланированных потоков наличности путем выявления и распределения всех связанных с проектом рисков между сторонами, участвующими в его реализации (подрядные организации, финансовые учреждения, государственные органы, поставщики сырья, потребители конечной продукции).

Особенностями проектного финансирования по сравнению с традиционными формами являются необходимость

получения более достоверной оценки платежеспособности и надежности заемщика; целесообразность анализа инвестиционного проекта с позиций жизнеспособности, эффективности, реализуемости, обеспеченности рисков; необходимость прогнозирования результатов реализации инвестиционных проектов. В качестве примера рассмотрим систему отбора проектных предложений Международного банка реконструкции и развития.⁹⁰

Первоначально отсеивание заявок проводится путем оценки общих сведений, таких, как отраслевая принадлежность и тип инвестиционного проекта, размеры требуемого финансирования, уровень проработанности проекта, наличие гарантий и др. Этот этап называют экспресс-анализом (screening).

Затем осуществляется предварительный обзор (initial review), в рамках которого прорабатываются конкретные характеристики: жизнеспособность проекта, финансовое состояние заемщика, технические, финансовые, экологические и другие риски, и др. Банк, как правило, не занимается собственно подготовкой проекта, а оказывает необходимое содействие в разработке пакета документов. Вместе с тем банки могут брать на себя подготовку проекта, если это связано с привлекательными условиями, например, участием в будущих прибылях или при выполнении ими функций консалтинговой компании.

Важной стадией проектного цикла является оценка инвестиционного проекта, предполагающая всесторонний анализ технико-экономического обоснования, бизнес-плана и другой проектной документации на основе самостоятельных расчетов параметров проекта, характеризующих его коммерческую жизнеспособность. На этой стадии осуществляется

⁹⁰ Тюков В.В. Состояние и перспективы проектного финансирования в региональных коммерческих банках: опыт стран. – М: Национальная электронная библиотека, 1998.

выявление проектных рисков, разработка мер по снижению и распределению рисков, выбор схемы и условий финансирования, оценка эффективности инвестиционного проекта и управления его реализацией. Результаты анализа формулируются в форме доклада по оценке проекта (project appraisal report), по которому принимается решение о целесообразности ведения переговоров.

Предметом переговоров банка с заемщиком выступает кредитный договор (соглашение), составным элементом которого может являться соглашение о реализации инвестиционного проекта. Финансовые условия соглашения, как правило, предполагают предоставление заемщику льготного периода на выплату задолженности, поскольку при использовании проектного финансирования погашение задолженности осуществляется за счет доходов, генерируемых проектом. Схема погашения долга может предусматривать аннуитетные платежи, погашение равными долями основного долга с процентами на остаток непогашенной задолженности, единовременное погашение основной суммы долга, погашение задолженности в виде фиксированного процента за определенные промежутки времени (*devoted percentage*), в виде заданного процента от чистой проектной выручки за определенный срок (*royalty agreement*), выплату заемщиком только ссудного процента с конверсией основной суммы долга в акции по окончании кредитного соглашения. Два последних варианта, в отличие от предшествующих, означают использование таких методов финансирования, которые предполагают участие банка в прибылях. В кредитном соглашении также оговаривается комиссионное вознаграждение банка, связанное с его деятельностью по подготовке и реализации проекта.

Необходимость контроля банка за осуществлением инвестиционного проекта определяется тем, что при использовании проектного финансирования банк зачастую несет

значительные проектные риски и, следовательно, не может не вмешиваться в процесс расходования выделенных средств, в ход реализации проекта. Уровень рисков банка зависит от принятой схемы проектного финансирования, в соответствии с которой банк прямо или косвенно участвует в управлении проектом.

Зарубежные банки, специализирующиеся на финансировании инвестиционных проектов, как правило, оформляют завершение проекта докладом по оценке результатов реализации инвестиционного проекта (*evaluation report*), что позволяет проанализировать полученные результаты, обобщить опыт, определить эффективность реализации инвестиционного проекта.

Проектное финансирование в отличие от других способов финансирования напрямую не зависит от государства или корпораций как источников финансирования, поскольку оно осуществляется на основе учета и управления рисками, распределения рисков между участниками проекта и анализа затрат и получаемых доходов. Значительная часть инвестиционных проектов должна финансироваться за счет собственных средств учредителей. Такая практика соответствует общему подходу к финансированию новых проектов, состоящему в том, что расходы и риски преимущественно должны нести инициаторы (учредители) проекта, которые как акционеры имеют возможность получать высокие доходы, в то время как кредиторы могут рассчитывать только на своевременный возврат кредита и процентов.

Проектное финансирование называют также финансированием с регрессом. Регресс – это требование о возмещении предоставленной в заем суммы. Различают три формы проектного финансирования: с полным регрессом на заемщика; без права регресса на заемщика; с ограниченным регрессом на заемщика.

Финансирование с полным регрессом на заемщика - это финансирование при наличии определенных гарантий или требований определенной формы, ограничивающих ответственность кредиторов проекта. Риски проекта в основном возложены на заемщика, зато при этом "цена" займа относительно невысока и позволяет быстро получить финансовые средства для реализации проекта. Такая форма финансирования используется в основном для малоприбыльных или некоммерческих проектов, направленных на развитие социально-культурной сферы, а также для выдачи экспортного кредита.

Финансирование без права регресса на заемщика – форма финансирования, при которой кредитор не имеет никаких гарантий от заемщика и принимает на себя все риски, связанные с реализацией проекта. Стоимость такого финансирования достаточно высока для заемщика, поскольку кредитор стремится получить соответствующую компенсацию за высокую степень риска. Следовательно, финансируются только проекты, имеющие высокую отдачу вложенного капитала за счет реализации конкурентоспособной продукции, а значит, использующие прогрессивные технологии, имеющие хорошо развитые рынки сбыта, а также надежные договорные отношения с поставщиками материально-технических ресурсов.

При финансировании с ограниченным правом регрессии на каждого участника проекта возлагается зависящий от него риск. Таким образом, все участники принимают на себя конкретные коммерческие обязательства и заинтересованы в их выполнении, поскольку прибыль зависит от их эффективной деятельности.

Наиболее распространенной формой проектного финансирования является проектное финансирование с полным регрессом на заемщика. Это вызвано тем, что данная форма финансирования отличается быстротой получения необхо-

димых инвестору средств, а также более низкой стоимостью кредита.

Применяется эта форма финансирования в следующих случаях:

- предоставление средств для небольших проектов, которые чувствительны даже к небольшому увеличению расходов, не предусмотренных первоначальными расчетами;
- выделение средств в форме экспортного кредита;
- предоставление средств для финансирования проектов, выполняемых по заказам государства; несофинансируемых проектов, имеющих возможность погасить кредиты за счет других доходов заемщика.

Значительно реже на практике встречается проектное финансирование без регресса на заемщика. При этом виде сделки кредитор не имеет никаких гарантий от заемщика и принимает на себя почти все риски, связанные с реализацией проекта. Финансирование по такой схеме является наиболее дорогостоящим для заемщика, так как за большой риск кредитор желает получить наибольшую выгоду.

Без регресса на заемщика финансируются проекты, обладающие высокой рентабельностью. Как правило, этими проектами предусматривается выпуск конкурентоспособной продукции, например, добыча и переработка полезных ископаемых.

Весьма распространенной формой является проектное финансирование с ограниченным регрессом на заемщика. При этой форме финансирования все риски, связанные с реализацией проекта, распределяются между сторонами так, чтобы последние могли принимать на себя зависящие от них риски. Например, заемщик берет на себя все риски за завершение строительства и тому подобное. В результате разумного распределения рисков уменьшается цена финансирования.

Развитие проектного финансирования, предусматривающее обеспечение предоставляемых банками кредитов самим проектом, то есть теми доходами, которые получит создаваемое или реконструируемое предприятие, в будущем связано с возможностью получения банками долгосрочной прибыли от их участия в деятельности потенциально прибыльных предприятий. Обычно вновь создаваемое предприятие является дочерней компанией банка. Это позволяет вывести объект на самостоятельный баланс, полностью контролировать его финансовую политику и выдавать ему как долгосрочные, так и краткосрочные кредиты.

После же завершения строительства контрольный пакет передается основному заказчику, но определенная доля остается за банком (10-15% от суммы акционерного капитала). Поскольку банк принимал непосредственное участие в процессе создания предприятия, то последнее уже имеет сложившуюся кредитную историю и налаженные связи с банком, а поэтому переход в другой банк на обслуживание маловероятен, тем более что клиент тоже рискует, переходя в другой, как правило, малознакомый банк. Этому способствует и сохраняющееся участие банка в акционерном капитале клиента, в котором заинтересован и сам клиент (это повышает его рейтинг).⁹¹ Таким образом, проектное финансирование дает банку большие возможности для долгосрочного получения прибыли от перспективного предприятия и сохранения последнего клиентом банка. Сегодня пока проектное финансирование осуществляется исключительно под действующий бизнес.

Еще одним примером финансирования с ограниченным регрессом на заемщика может служить схема финансирования под будущие поставки продукции, которая часто используется при осуществлении нефтяных, газовых и других сы-

⁹¹ *Лубягина Д.* Проблема неплатежей и пути ее решения // Финансы Казахстана. – 1997. – № 10. – С. 68-71.

рьевых проектов. Данная схема подкрепляется контрактами, в которых предусматриваются безусловные обязательства покупателя типа "брать и платить" ("take and pay") и "брать или платить" ("take or pay") с третьими кредитоспособными сторонами. В данном случае предполагается участие как минимум трех сторон: кредиторов (банковский консорциум), проектной компании (специальной компании, занимающейся непосредственной реализацией инвестиционного проекта), посреднической компании, являющейся покупателем продукции. Посредническая компания может учреждаться кредиторами.

Механизм действия рассматриваемой схемы следующий. Банковский консорциум, осуществляющий финансирование проекта, предоставляет кредит посреднической компании, которая, в свою очередь, передает денежные средства проектной компании в форме аванса за будущую поставку последней определенного количества продукции по фиксированной цене, достаточной для погашения долга. Погашение кредитов увязывается с движением денежных потоков от реализации поставляемой продукции.

Рассмотренная схема могла бы использоваться в нашей стране, обладающей значительным топливно-сырьевым потенциалом. Вместе с тем, в силу ряда обстоятельств (высоких политических и экономических рисков, отсутствия гарантий по форс-мажорным обстоятельствам, недостаточной практики создания временных объединений у казахстанских коммерческих банков, неотлаженности механизмов цивилизованного решения долговых проблем) применение данной схемы, скорее всего, возможно для предприятий и банков, взаимодействующих в составе финансово-промышленных групп, крупных экспортоориентированных предприятий топливно-энергетических и сырьевых отраслей.

К формам проектного финансирования, которые могли

бы успешно использоваться в казахстанских условиях, можно отнести схемы “строить - эксплуатировать - передавать” (“build - operate - transfer” - BOT) и “строить - владеть - эксплуатировать - передавать” (“built - own - operate - transfer” - BOOT) с привлечением иностранных инвестиций при сочетании финансирования с ограниченным регрессом под правительственную гарантию.

В соответствии со схемой BOT на основе получения от государственных органов концессии группа учредителей создает специальную компанию, в обязанности которой входит финансирование и организация строительства объекта. После завершения работ эта компания получает право эксплуатации или владения объектом. Государство может содействовать реализации инвестиционного проекта путем заключения контракта на покупку объекта по фиксированной цене или опционной сделки, предоставления гарантий банку, кредитующему проект.

Организация финансирования инвестиционного проекта на условиях BOOT несколько отличается от рассмотренной схемы, так как предполагает получение специальной компанией от государства лицензии на основе франчайзинг-соглашения. Кроме того, здесь имеет место кредитование непосредственно специальной компании под гарантии правительства. При использовании схем BOT и BOOT происходит распределение проектных рисков между участниками: специальной компанией – подрядчиком, кредитором – банком или их группой и государством, закрепляемое в концессионном договоре или франчайзинг-соглашении, обеспечивается взаимная заинтересованность участников проекта в его своевременном и эффективном осуществлении.

Привлекательность этих схем для государства обусловлена целым рядом обстоятельств. Государство, играя важную роль в реализации проекта, не несет при этом расхо-

дов, что сводит к минимуму влияние на его бюджет. Через определенный промежуток времени, определяемый периодом концессии или франчайзинг-соглашения, оно получает в собственность работающий объект. Использование механизма конкурсного отбора, переключение финансирования на частный сектор в силу его более высокой эффективности позволяет добиться больших результатов. Стимулирование притока высоких технологий, иностранных инвестиций, достигаемое посредством использования этих схем, позволяет решить национально значимые экономические и социальные проблемы.

Развитию проектного финансирования в стране препятствует неотрегулированность правовых основ проектного финансирования в различных секторах рынка: предоставление концессий и гарантий, страхование, консорциальное право, фондовый рынок, трастовые, лизинговые операции и др. В сложившихся условиях необходимо усиление роли государственных гарантий страхования проектных рисков, включая предоставление гарантий банкам, принимающим участие в финансировании инвестиционных проектов и программ, входящих в систему государственных приоритетов, налоговое стимулирование механизмов инвестирования, развитие межбанковского сотрудничества в области совместного кредитования инвестиционных проектов.

6.1.2. Перспективы развития проектного финансирования

Проектное финансирование в развитых странах используется уже давно. До 80-х годов мировой рынок инвестиционных проектов был ориентирован на топливно-энергетический сектор и, более всего, на разработку нефтяных месторождений. Падение цен на нефть изменило структуру рынка

инвестиционных проектов: помимо энергетических и сырьевых проектов, все более важное место стали занимать отрасли высоких технологий, телекоммуникаций, инфраструктуры. Первоначально финансированием инвестиционных проектов занимались крупнейшие американские и канадские банки.

В настоящее время эта сфера деятельности освоена банками всех развитых стран, при этом лидирующие позиции принадлежат банкам Великобритании, Германии, Нидерландов, Франции и Японии. Проектное финансирование характеризуется широким составом кредиторов, что обуславливает возможность организации консорциумов, интересы которых представляют, как правило, наиболее крупные кредитные институты - банки-агенты. В качестве источников финансирования могут привлекаться средства международных финансовых рынков, специализированных агентств экспортных кредитов, финансовых, инвестиционных, лизинговых и страховых компаний, долгосрочные кредиты Международного банка реконструкции и развития (МБРР), Международной финансовой корпорации (МФК), Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР).

Крупные банки, занимающиеся финансированием инвестиционных проектов, имеют специализированные подразделения для организации, контроля и анализа реализации проектов (МБРР, ЕБРР, Дойче Банк, Дрезднер Банк, Креди Лионе, Нэшнл Вестминстер Банк, Индустриальный Банк Японии, Юнион Банк Швейцарии и др.). Известным примером использования механизма проектного финансирования явилось строительство Евротуннеля, соединившего Великобританию с континентальной Европой. В осуществлении этого проекта, базирующегося только на частных вложениях, приняли участие 198 банков.⁹²

⁹² Тюков В.В. Состояние и перспективы проектного финансирования в региональных коммерческих банках: опыт стран. – М.: Национальная электронная библиотека, 1998.

В России основы применения проектного финансирования были заложены с выходом в свет Закона о соглашении о разделе продукции (1995 г.). Соглашение о разделе продукции является договором, в соответствии с которым РФ предоставляет инвестору на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ. Инвестор, в свою очередь, обязуется выполнить эти работы за свой счет и на свой риск. Данное соглашение представляет собой пример проектного финансирования с полным регрессом на заемщика, т.е. заемщик берет на себя все риски, ассоциированные с осуществлением инвестиционного проекта.⁹³

Соглашение определяет все необходимые условия, связанные с пользованием недрами, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции. Сторонами соглашения являются государство, от имени которого в соглашении выступают Правительство и местный исполнительный орган; инвесторы, осуществляющие вложения собственных, заемных или привлеченных средств (имущества и (или) имущественных прав) в поиски, разведку и добычу минерального сырья и являющиеся пользователями недр на условиях соглашения.

Вместе с тем, несмотря на привлекательность проектного финансирования, в нашей стране его развитию препятствуют: незастрахованность от изменений инвестиционного климата в стране; неразвитость методов долгового финансирования; отсутствие опыта принимать на себя весь или часть проектного риска; недостаточность правовой защиты финансирования с учетом рисков, а также обслуживания долгов; отсутствие квалифицированных участников проектного финансирования.

⁹³ Винслав Ю. Государственное регулирование и проектирование корпоративных структур // Российский экономический журнал. – 1997. – № 1.

Для Казахстана опыт Российской Федерации может оказаться весьма полезным. Так, в России для более широкого распространения проектного финансирования создан Федеральный центр проектного финансирования. Эта организация выполняет работу по подготовке и реализации проектов, предусмотренных соглашениями между РФ и международными финансовыми организациями, а также проектов, финансируемых за счет средств, привлекаемых из других внешних источников. Центр способствует целям эффективного привлечения финансовых ресурсов, в том числе за счет внешнего финансирования, обеспечивая тем самым осуществление инвестиционных проектов, имеющих приоритетный для экономики страны характер.

Проектное финансирование осуществляется также Национальным банком Узбекистана. С помощью этого перспективного метода финансируются инвестиционные проекты, предусматривающие строительство новых, модернизацию или техническое перевооружение (включая закупку оборудования, проведения строительно-монтажных и прочих работ), а также закупку части сырья и материалов, необходимого для обеспечения нормальной деятельности объектов производственного назначения и сферы услуг.

Срок погашения кредитов, как правило, устанавливается максимум в 5 лет с добавлением льготного периода, необходимого для завершения проекта и начала выпуска предусмотренной проектом продукции. При наличии корреспондирующего источника кредитных ресурсов (кредитные линии иностранных банков), сопоставимого со сроками кредита, кредит может быть предоставлен на больший срок.

В качестве обеспечения банком могут быть приняты залог имущества, поручительства третьих лиц, гарантии Правительства, страховых организаций и банков и другие виды обеспечения, не запрещенные законодательством.

Следует отметить, что кредиты не предоставляются на проекты, которые имеют, по мнению банка, неприемлемый риск, в том числе с точки зрения природоохранных мероприятий, и для реализации проектов, предполагающих использование не опробованных в промышленном варианте технологий и процессов.

При подтверждении эффективности проектов Национальный банк имеет возможность организовать финансирование поставок практически из любых ведущих стран мира, включая под покрытие экспортно-страховых агентств и кредитные линии малого и среднего бизнеса.

При этом проект, принятый к финансированию должен быть обеспечен утвержденным в установленном порядке технико-экономическим обоснованием проекта, проектно-сметной документацией в полном объеме и оформленными надлежащим образом контрактами и договорами на поставку требуемого комплекта технологического оборудования, подрядных работ и другими соглашениями, обеспечивающими нормальный ввод в эксплуатацию и производственно-коммерческую деятельность проекта.

Для оказания практической помощи в проектном финансировании Банк может на договорной основе предоставить дополнительно методические, экспертные, консультационные, учебные и другие услуги всем предприятиям (независимо от того, в каком банке они обслуживаются), а также коммерческим банкам и другим финансовым структурам.

6.2. Перспективы развития финансово-промышленных групп в Казахстане

6.2.1. Цели и задачи деятельности финансово-промышленных групп

Согласно российскому законодательству, финансово-промышленные группы (ФПГ) представляет собой совокупность юридических лиц (предприятий, банков, инвестиционных институтов, негосударственных пенсионных и иных фондов, страховых организаций и др.), действующих как основное и дочернее общество либо объединивших свои активы в целях создания или восстановления технологической цепочки, укрупнения хозяйствующих субъектов, улучшения управляемости и надежности системы в целом.⁹⁴ Участниками финансово-промышленной группы обязательно должны быть предприятия, действующие в сфере производства товаров и услуг, а также банки или иные финансово-кредитные учреждения.

Использование ФПГ как формы сотрудничества финансовых и промышленных учреждений призвано создать финансовый механизм для развития производства; проводить новейшие научные разработки, внедрение которых повысит качество продукции, ее конкурентоспособность; ускорить движение оборотных средств и их экономию за счет системы взаимозачетов платежей внутри ФПГ; снижать риски за счет уменьшения доли инвестиций каждого из участников; получать иностранные инвестиции под гарантию правительства; избегать многократного налогообложения за счет внутренних платежей; иметь консолидированный баланс, который при таком объединении может достигнуть значительных

⁹⁴ Закон Российской Федерации "О финансово-промышленных группах" №190 от 30.11.95 г.

размеров, что во много раз облегчит получение иностранных инвестиций и крупных кредитов.

Конечной целью формирования финансово-промышленных групп является технологическая или экономическая интеграция ее участников для осуществления инвестиционных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест. Помимо этого, финансово-промышленная группа призвана обеспечить решение следующих задач: концентрация банковского капитала; структурная перестройка всей системы банков с ориентацией на реальную экономику; создание условий для устойчивого развития банков и предприятий; повышение управляемости экономики; усиление позиций национального капитала на внешнем и внутреннем рынках; ускорение модернизации промышленности.

Заинтересованностью государства в функционировании ФПГ объясняется наличие большого числа мер государственной поддержки деятельности финансово-промышленных групп, в числе которых предоставление участникам финансово-промышленной группы права самостоятельно определять сроки амортизации оборудования; государственных гарантий для привлечения различного рода инвестиций; инвестиционных кредитов и иной финансовой поддержки для реализации проектов финансово-промышленной группы и др.

В Российской Федерации Центральный банк предоставляет банкам-участникам финансово-промышленной группы, осуществляющим в ней инвестиционную деятельность, льготы, предусматривающие снижение норм обязательного резервирования, изменение других нормативов в целях повышения их инвестиционной активности.⁹⁵

⁹⁵ Куликов А., Скворцов А. Место финансово-промышленных групп в экономике // Экономист. – 1997. – № 3.

Тот факт, что данные меры государственной поддержки ФПГ могут быть заложены в соответствующий законодательный акт, еще не означает, что такая поддержка будет иметь место. В государственном бюджете может и не быть средств на все заявленные меры финансовой поддержки, поэтому, скорее всего, будет происходить отбор наиболее нуждающихся ФПГ. Однако без четких критериев подобный выбор может породить коррупцию. Чтобы не допустить этого, необходимо поднять уровень экспертизы организационных проектов групп, анализировать реальную интеграцию в рамках ФПГ банковского и промышленного капиталов, обращать внимание на то, чтобы деятельность ФПГ отвечала приоритетам промышленной политики.

Первыми на путь образования финансово-промышленных групп в России стали предприятия оборонного комплекса. Это было вызвано, прежде всего, необходимостью усилий в финансировании и разработке новых проектов, отвечающих последним достижениям научно-технического прогресса. Затем стали объединяться предприятия и организации топливно-энергетического комплекса и машиностроения, обладающие разветвленной инфраструктурой и нуждающиеся в объединении усилий по освоению новых рынков сбыта, усилению конкурентоспособности своей продукции на внутреннем и внешнем рынках. Опыт функционирования в ФПГ привлекает в последнее время также представителей легкой и пищевой промышленности.

Для нас показательным является пример создания финансово-промышленных групп в Российской Федерации. Поскольку экономики Казахстана и России во многом схожи, для нашей страны крайне актуальным представляется исследование предпосылок слияния финансового и промышленного капиталов в Казахстане, вопросов становления и развития финансово-промышленных групп с учетом опыта России.

6.2.2. Организационные формы финансово-промышленных групп

Практика деятельности российских финансово-промышленных групп показала, что образование ФПГ осуществляется двумя способами: создание по инициативе "снизу" и "сверху".

Первый способ по инициативе "снизу" реализуется под эгидой промышленного предприятия, либо коммерческого банка. Вначале выявляются конкурентоспособные производственные возможности предприятия-инициатора, которые в перспективе могли бы обеспечить дополнительный объем продаж конкурентоспособной продукции на внутреннем и внешнем рынках. Оцениваются возможности предприятия для эффективного развития за счет внутренних ресурсов и за счет сложившихся внешних кооперационных связей с другими хозяйствующими субъектами и коммерческими банками.⁹⁶

Затем формируется предварительная стратегия будущей группы, определяется перечень предприятий и организаций - потенциальных партнеров. Уточняется структура собственности будущего образования, материально-техническая база партнеров, их финансовый потенциал. Определяется ядро объединения, выбирается его правовой статус и способы консолидации и собственности в рамках головной компании. Обращается внимание на необходимость государственной ресурсной поддержки, правовой статус участников, структуру акционеров по каждому приватизированному предприятию и т.д.

Второй способ создания ФПГ по инициативе "снизу" предполагает формирование на основе финансовой организации. Анализируются потребности коммерческого банка

⁹⁶ Винслав Ю., Гуськов Э. Факторы повышения эффективности работы отечественных финансово-промышленных групп // Российский экономический журнал. – 1996. – № 7.

в увеличении клиентуры. Определяются промышленные и торговые предприятия - возможные клиенты и партнеры. С учетом финансового и промышленного потенциала участников разрабатываются инвестиционные предложения к программе совместных действий. Анализируются финансовые возможности будущей группы с оценкой доли финансовых вложений лидирующего банка в основной и оборотный капитал участников группы, а также способы увеличения финансового потенциала, как результата общей деятельности. После этого готовятся материалы к регистрации.

Формирование ФПГ по инициативе "сверху" осуществляется органами исполнительной власти с целью развития какого-нибудь производства, как правило, ориентированного на экспорт. Определяются предприятия и организации, способные реализовать данные направления. Затем отобранные предприятия оцениваются с точки зрения их организационно-правовой структуры, рассматриваются данные об обслуживающих банках, о материально-техническом и кадровом потенциале. Заканчивается процесс моделированием технологических "цепочек" предприятий, участвующих в экспортной программе, и подбором организаций рыночной инфраструктуры (банков, инвестиционных институтов, внешнеторговых компаний), а также определением способов внутренней управляемости и учреждением головной компании.

Таким образом, несмотря на определенные различия в способах образования, финансово-промышленные группы объединяют: холдинговая система организации, консолидированная собственность, собственная рыночная инфраструктура, определенная государственная поддержка.

Финансово-промышленные группы бывают в одной из двух форм: холдинговая модель или система участия.⁹⁷

⁹⁷ Куликов А., Скворцов А. Место финансово-промышленных групп в экономике // Экономист. – 1997. – № 3.

Холдинговая модель, когда юридические лица действуют как материнская (центральная) компания и дочерние общества, наиболее типична для схем, создаваемых коммерческими банками (их дочерними инвестиционными компаниями).

Система участия предполагает полное или частичное объединение материальных и нематериальных активов юридических лиц на основе договора о создании ФПГ. Все участники группы учреждают центральную компанию, как правило, в форме инвестиционного института, хотя допустима и форма хозяйственного общества, ассоциации или союза.

Центральная компания уполномочена в силу закона или договора вести дела группы, в частности, сводные (консолидированные) учет, отчетность и баланс ФПГ, готовить ежегодный отчет о деятельности группы, выполнять в интересах участников ФПГ отдельные банковские операции и т.п. По обязательствам центральной компании, возникшим в результате участия в деятельности ФПГ, участники несут солидарную ответственность, особенности исполнения которой устанавливаются договором о создании группы.

В зависимости от типа организационного строения различают вертикально интегрированные, горизонтально интегрированные и конгломеративные ФПГ. В вертикально интегрированной финансово-промышленной группе предприятия функционируют по принципу замкнутой технологической цепочки. Горизонтально интегрированная ФПГ объединяет предприятия с полным технологическим циклом в нескольких отраслях и охватывающими сопутствующие сферы деятельности. В конгломеративной ФПГ функционируют различные технологически не связанные между собой предприятия при финансовом контроле со стороны управляющей или головной компании.

На наш взгляд, наибольшие перспективы в Казахстане имеют вертикально интегрированные ФПГ. Нефтегазовая

отрасль может представлять собой потенциальную сферу для создания вертикально интегрированных финансово-промышленных групп, состоящих из машиностроительных заводов, изготавливающих оборудование для добычи, обработки и переработки нефти; нефтедобывающих, нефтеперерабатывающих компаний; предприятий, занимающихся переработкой сырья, являющегося побочным при добыче нефти (сера, например); конечных потребителей нефтяных продуктов; банков, кредитующих эти предприятия; других финансово-кредитных учреждений.

В дальнейшем, в целях повышения устойчивости и расширения сфер деятельности ФПГ могут преобразовываться в горизонтально интегрированные группы, способные взять под контроль высокотехнологичные секторы промышленности смежных отраслей и обеспечить сопутствующие услуги – маркетинг, рекламу, сбыт, сервисное обслуживание, поддержку и т.д. Однако в случае горизонтальной интеграции может возникнуть реальная опасность формирования гигантских конгломератов и отраслевых монополий, ориентированных на особые отношения с государством и функционирующих за счет этого.

6.2.3. Стимулы для осуществления деятельности в рамках финансово-промышленной группы

У каждого участника свои мотивы вступления в финансово-промышленную группу. С объединением в ФПГ предприятия связывают надежды на кооперирование в снабженческо-сбытовой сфере ради экономии издержек; на расширение круга инвесторов и укрепление отношений с банками; на консолидацию инвестиционных ресурсов; на оптимизацию материально-финансовых потоков; на уменьшение потребности в оборотных средствах на основе укрепления платежей

ной дисциплины партнеров по группе, использования ими товарных кредитов, векселей, трансфертных цен; на улучшение делового имиджа на внутреннем и внешнем рынках, в частности, благодаря повышению ритмичности производства; на облегчение отстаивания групповых интересов в государственных инстанциях.

Согласно концепции интернализации представителя институциональной школы Р. Коуза в результате объединения рынков промежуточных продуктов внутри одной фирмы происходит минимизация расходов на заключение рыночных сделок. В соответствии с теорией трансакционных издержек О. Вильямсона стратегия диверсификации оправдана в случае, если возможна централизация отдельных управленческих функций в управляющей компании конгломерата, и централизация приводит к снижению издержек в каждой из сфер деятельности конгломерата. Однако следует учитывать, что технологический фактор и фактор экономии на трансакционных издержках при интеграции предприятий действительно преимущественно в случае вертикальной интеграции.⁹⁸

Наиболее распространенная причина создания ФПГ заключается в упорядочении лоббистской деятельности и предоставлении государственных льгот. В частности, горизонтальная (отраслевая) интеграция свидетельствует, как правило, о монопольном поведении (или устремлении) ее участников. Совершенно очевидно при этом, что, несмотря на попытки учета антимонопольного законодательства, многие создаваемые ФПГ способны усилить монопольный характер экономики, прежде всего, монопольное поведение предприятий на формирующихся рынках.

К сотрудничеству с предприятиями в рамках ФПГ в перспективе банки должны побуждать борьба за надежных долговременных клиентов или опасение потерять их. Акци-

⁹⁸ Могилевский В.Д. Методология систем. – М: Экономика, 1999.

онерный контроль над промышленностью позволяет банкам сохранить клиентов в случае экспансии зарубежных банков и будет весомым аргументом в соперничестве со своими коллегами за роль проводника зарубежных инвестиций.

Банкиры надеются на то, что в рамках ФПГ им удастся наладить действенный контроль над менеджментом, денежными потоками, оборотами по счетам, а значит, вероятность возврата выданных кредитов будет на порядок выше, чем при кредитовании посторонних заемщиков. Акционерный контроль над предприятиями некоторые банки рассматривают как "трамплин" для расширения их влияния на рынках лизинговых, факторинговых, страховых и прочих финансовых услуг. Банк наращивает имущественное влияние на предприятие, чтобы переключить на себя его финансовые расчеты, страхование доверить родственной банку страховой компании, а пенсионное обслуживание работников предприятия – своему негосударственному пенсионному фонду.

6.2.4. Проблемы функционирования финансово-промышленных групп и пути их решения

В настоящее время в Российской Федерации экспертами Министерства экономики отмечаются определенные трудности в функционировании ФПГ.

Процедура создания и регистрации финансово-промышленных групп чрезмерно регламентирована. Предлагается переход от разрешительного к заявительному принципу их регистрации. На наш взгляд, в условиях экономики Казахстана, все еще подверженной коррупции и монополизированной, это является нецелесообразным. Кроме того, в России существует запрет на участие банков и предприятий в нескольких ФПГ. Сторонники его отмены ссылаются на то, что он затрудняет формирование вокруг банков мощных ди-

версифицированных ФПГ из официальных групп отраслевого профиля и мешает реализации крупных инвестиционных проектов путем формирования инвестиционных консорциумов из нескольких банков, уже имеющих свои группы. При формировании нормативно-правовой базы создания и функционирования финансово-промышленных групп в Казахстане, мы должны учесть этот аспект.

Имеет место плохая управляемость группой. Когда центральная компания финансово-промышленной группы образована в складчину несколькими акционерами - участниками группы, они владеют ею как дочерним обществом, а не наоборот, как если бы она была материнской компанией. Поэтому центральная компания может играть любую роль (например, искать инвестиции, развивать новые направления бизнеса, консультировать), кроме роли контролирующего центра, который определяет стратегию группы.⁹⁹

Поскольку структура баланса коммерческого банка отлична от структуры балансов иных участников финансового рынка, например, пенсионных фондов, промышленных предприятий и др., определение принципов ведения консолидированного баланса ФПГ может иметь решающее значение для всей финансовой организации ее деятельности. На практике же внесение в уставный капитал центральной компании, как правило, незначительной доли активов участников ФПГ ведет к формированию лоббирующих ассоциаций, а не к концентрации финансового и промышленного капиталов.¹⁰⁰

Кроме того, участники финансово-промышленных групп сетуют на перегруженность налогами, сборами, платежами, запутанность и непостоянство налоговых требований,

⁹⁹ *Поповская Е., Иванова Т.* Финансово-промышленные группы России // Экономика и жизнь. – 2001. – № 6.

¹⁰⁰ *Рожков М., Попов И.* Проблемы самофинансирования финансово-промышленных групп и консолидированный баланс // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 1996. – № 21.

чрезмерно высокие налоговые ставки. Предприятия также нередко обвиняют банки (которые стали их акционерами) в том, что их интересует не развитие производства, а извлечение собственной выгоды, а к реализации инвестиционных проектов в ФПГ они проявляют минимальный интерес. Обследование 24 российских ФПГ показало, что 80 процентов из них не получали поддержки от своего банка или могли рассчитывать лишь на краткосрочное финансирование.

Оборотная сторона медали состоит в том, что у предприятия-акционера, который вложил в банк крупную сумму, естественно, возникает соблазн поправлять свое положение за счет банка, получая деньги на свои проекты независимо от их эффективности и окупаемости. Разумные банки отказываются подчиняться внутригрупповой дисциплине, если от них требуют инвестировать в невыгодные проекты.

Для России характерна такая проблема как ”замусоренный” состав ФПГ. Российские ФПГ создавались в большинстве своем случайным образом: скупалось то, что было доступно. В хаосе приватизации лидерам предпринимательства некогда было задумываться над тем, для чего они приобретают тот или иной промышленный актив. Не было времени и на создание серьезных управленческих технологий. Сегодня, когда активы уже собраны, встали вопросы: что надо сделать, чтобы они приносили прибыль - каждый в отдельности и все вместе, как составляющие одной корпорации; стоит ли иметь внутри группы слишком разные направления? Ведь смысл холдинговой компании, т.е. соединения различных бизнесов, заключается в том, чтобы между ними возникла синергия (усиление взаимного действия).

Изучение российского опыта создания и функционирования финансово-промышленных групп позволяет нам сделать вывод о том, что при их формировании в Казахстане мы должны принять во внимание следующие критические факторы их развития.

Грамотное составление и ведение консолидированного баланса разнородных участников ФПГ является особенно значимым, поскольку оно способно оказать значительное содействие в решении проблемы неплатежей как внутри ФПГ, так и по отношению к внешним контрагентам.

Статус ФПГ, как консолидированного налогоплательщика, может оказаться действенным инструментом управления финансами. Так, центральная компания ФПГ обладает свободой в распределении собственных и привлеченных ресурсов внутри группы. Эта свобода перемещения ресурсов выражается в том, что распределение средств в рамках группы может происходить между формально различными юридическими лицами. Такое перемещение средств не должно сопровождаться соответствующими изъятиями налогов в бюджет.

Для недопущения коррупции в среде государственных чиновников, занимающихся распределением государственной финансовой поддержки, оказываемой финансово-промышленным группам, необходимо определить четкие критерии выбора, возложив ответственность за обоснованный отбор и использование средств по назначению на соответствующий орган в составе Министерства финансов или же Комитет по бюджету, финансам и экономике Парламента РК.

Адресная государственная поддержка должна быть направлена на стимулирование создания вертикально и горизонтально интегрированных финансово-промышленных групп. Это позволит более активно задействовать в рамках ФПГ менее конкурентоспособные предприятия (например, в отрасли машиностроения при производстве оборудования для нефтяных компаний в составе ФПГ). В перспективе же именно финансово-промышленные группы способны достойно конкурировать на внутренних и внешних рынках товаров и услуг.

В рамках ресурсоориентированных теорий диверсификации (Э. Пенроуз, Дж. Пфеффер, С. Чэттерджи, М. Портер,

Д. Тис и др.) выделяется три основных подхода к слиянию промышленного и финансового капитала: на основе структуры рынков, внутрифирменного рынка капитала и рационального использования ресурсов. Колебания спроса на отдельно взятых товарных рынках, в т. ч. циклического характера, конкурентная борьба порождают диспропорции между объемом сбыта продукции и наличными производственными ресурсами. Межотраслевая диверсификация служит в этом случае средством оптимизации использования ресурсов. В случае циклических колебаний рыночной конъюнктуры диверсификация, следовательно, служит целям предотвращения периодического высвобождения производственных ресурсов, колебаний валовых выручки и прибыли.¹⁰¹

Эффективность стратегии диверсификации зависит, прежде всего, от периодичности конъюнктурных колебаний на каждом из обслуживаемых компанией рынках и от их прогнозируемости. Последний аспект влияет и на характер диверсификации – в родственные или в совершенно новые для компании отрасли, так как чем меньше прогнозируемость рынка, тем больше необходимость диверсификации факторов спроса. Для подобной стратегии конгломерат является эффективной формой организации фирмы, так как конъюнктура не связанных между собой рынков зависит от различных факторов.

6.2.5. Особенности становления и развития финансово-промышленных групп в Казахстане

В условиях отсутствия заинтересованности со стороны банков в кредитовании реального сектора экономики из-за низкой рентабельности и высокой рискованности последне-

¹⁰¹ Сидоренко Е. Н. Государственное воздействие на процесс образования финансово-промышленных групп /Вестник КазГУ. Серия экономическая. –1998. – № 10.

го именно финансово-промышленные группы (ФПГ), на наш взгляд, способны стать действенным локомотивом экономического роста страны в долгосрочной перспективе, повысить конкурентоспособность экономики Казахстана, как на внутренних, так и на мировых рынках.

Предпосылки для формирования финансово-промышленных групп в Казахстане уже созданы. Банковская система республики является самой стабильной на территории СНГ. Кроме этого, происходит дальнейшая концентрация банковского капитала в силу продолжающихся слияний банков и увеличения требований уставного капитала банков. Представителями крупного финансового капитала являются коммерческие банки республики, такие как Казкоммерцбанк, Банк ТуранАлем, Наурызбанк, Нурбанк и другие, ориентированные на обслуживание корпоративной клиентуры.

На финансовом рынке более активно представлены небанковские финансово-кредитные учреждения – растет объем сделок и капиталов пенсионных фондов, страховых организаций, других учреждений. В качестве представителей промышленного капитала – потенциальных участников финансово-промышленных групп – могут рассматриваться крупные добывающие и коммуникационные компании, являющиеся наиболее капитализированными на данном этапе.

Начало развитию финансово-промышленных групп (ФПГ) уже положено. Продолжается ориентированность банков на крупных клиентов, наблюдается начало серьезного корпоративного обслуживания. Например, развитие таких крупных клиентов банков Карагандинской области, как ТОО "Караганда Пауэр", корпорация "Казахмыс" и т.д., создаст предпосылки и вызовет объективную необходимость в создании финансово-промышленных групп, которые активно функционируют в России.

Одним из примеров функционирования ФПГ является

финансово-промышленная ассоциация "Валют-Транзит", которая, несмотря на присвоенный ей статус, навряд ли может считаться таковой. В состав ассоциации входят с финансовой стороны банк, пенсионный фонд, страховая организация, ломбард, а с "производственной" – ювелирный цех, строительная компания (больше соответствующая строительной бригаде), университет, аквапарк (открытый и закрытый).

На наш взгляд, "Валют-Транзит" являет собой яркий пример финансовой олигархии, так как российское законодательство о финансово-промышленных группах четко оговаривает, что в состав ФПГ должны входить предприятия, действующие в сфере производства товаров и услуг. Отнесение к таковым университета и других структур с "производственной" стороны не может считаться обоснованным.

Финансово-промышленная ассоциация "Валют-Транзит", на наш взгляд, была создана не для концентрации финансового и промышленного капиталов и развития банковской и производственной сфер, а для создания соответствующей сферы влияния. Именно такой путь могут выбрать многие финансово-промышленные группы Казахстана, имеющие статус ФПГ или являющиеся таковыми в силу своей организационной структуры.

ННК "Казахойл", на наш взгляд, несмотря на отсутствие статуса, напротив, движется в направлении вертикально-интегрированной финансово-промышленной группы, т.е. стремится к включению в свой состав предприятий из одной и той же технологической цепи. Так, в 1997 г. постановлением правительства республики государственный пакет акций ОАО "Мунаймаш" в размере 90 % передан в управление ННК "Казахойл".¹⁰² Это было сделано в рамках реализации

¹⁰²Мовсесян А.Г. Интеграция банковского капитала – необходимое условие развития современной экономики России. – М.: Национальная электронная библиотека, 1999.

”Программы ННК ”Казахойл” по развитию нефтегазового машиностроения в Республике Казахстан до 2000 года”.

Необходимость в разработке подобной программы назрела еще в середине 90-х годов, когда нефтяная отрасль республики столкнулась с острой проблемой нехватки нефтегазового оборудования. Имеющееся оборудование требовало срочной модернизации и ремонта. В результате объемы добычи нефти в целом по республике существенно снизились.

В настоящее время одной из основных задач программы является освоение новых видов оборудования. Исходя из потребности компании в новых видах оборудования и техники, из числа всех машиностроительных предприятий республики определяется завод с учетом его производственного потенциала и технических возможностей по освоению необходимого вида оборудования.

Затем при освоении заводом-изготовителем нового оборудования компания оказывает техническую поддержку в виде привлечения новых технологий и ноу-хау, обмена информации о специфике производства и об эксплуатационных факторах, которые необходимо учитывать при изготовлении оборудования и адаптации к конкретным условиям месторождений.

Следуя примеру ННК ”Казахойл” другие нефтяные компании, в частности, ОАО ”Мангистаумунайгаз”, ОАО ”Актюбемунайгаз”, ”Харрикейнкумколь” в 2000 году стали активно закупать подъемные, цементировочные агрегаты и ряд других видов оборудования у отечественных товаропроизводителей.

Очевидно, что в потенциале финансово-промышленные группы способны стать высокодоходными финансовыми структурами. Именно банкам, обслуживающим производственный процесс, предстоит стать магнатами банковской сферы. Капиталы, оборачивающиеся в производственном секторе, и необходимость поддержания воспроизводственного

процесса представляют собой огромный потенциал для расширения как депозитной, так и кредитной деятельности банка и, соответственно, получения высокой прибыли от этих операций.

Как уже отмечалось, в ФПГ банк, нередко являющийся финансовым центром, выполняет функции коллектора денежных потоков, сберегательного учреждения (так как многие рабочие и служащие предприятий ФПГ имеют счета в банке, особенно если банк работает с пластиковыми карточками), кредитора и траст-агента для предприятий ФПГ, канала привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Кроме того, он проводит все виды банковских операций, необходимых для деятельности ФПГ. Так как в рамках ФПГ удастся избежать распыления финансовых ресурсов, банк выполняет роль "финансового бассейна", создавая внутренний инвестиционный потенциал.¹⁰³

Особую актуальность перспективы слияния промышленного и финансового капиталов в Казахстане приобретают в связи с консолидацией крупных зарубежных компаний в экономической экспансии на традиционные рынки стран СНГ. Национальным производителям, практически лишенным инвестиций и внешнего финансирования, приходится или предстоит конкурировать с мощными интегрированными структурами, корпорациями, концернами, консорциумами. Необходимость в создании мощных действенных финансово-промышленных групп назрела еще и потому, что само мировое экономическое развитие свидетельствует о переходе к олигополистической конкуренции.

Таким, образом, предпосылки для создания эффективно функционирующих финансово-промышленных групп в Ка-

¹⁰³ *Мовсесян А.Г.* Интеграция банковского капитала – необходимое условие развития современной экономики России. – М.: Национальная электронная библиотека, 1999.

захстане уже созданы благодаря наличию стабильной и относительно высококапитализированной банковской сферы и получающих высокие прибыли предприятий горнодобывающей отрасли.

Учет опыта Российской Федерации и развитых стран мира позволит Казахстану избежать ошибок при их создании и предвосхитить возможные отрицательные факторы при их функционировании (коррупция при распределении государственной финансовой поддержки, многократное налогообложение, лоббирование интересов, удовлетворение собственных интересов в ущерб группе и др.). Финансово-промышленные группы при условии принятия четких законодательных актов и действенного механизма их регулирования могут стать стимуляторами экономического роста республики.

6.2.6. Роль транснациональных финансово-промышленных групп в условиях глобализации

Поступление инвестиций в реальный сектор экономики Казахстана может быть обеспечено посредством создания финансово-промышленных групп с участием иностранного капитала. В Казахстане за десять лет экономических реформ в основном построена экономика, ориентированная на рынок. Однако, вместе с тем, продолжают отставать реформы в области создания фондового рынка и корпоративных структур, прежде всего в формировании финансово-промышленных групп и транснациональных компаний, что в целом негативно влияет на процессы концентрации капитала и привлечение инвестиций в страну. Многие страны СНГ уже оперируют законодательными актами в данной сфере, в нашей же стране до сих пор нет законодательства, непосредственно регулирующего деятельность финансово-промышленных групп.

Актуальность вопроса о создании в казахстанской экономике конкурентоспособных финансово-промышленных групп усиливается еще и тем, что, с одной стороны, происходит транснационализация хозяйственной деятельности, а с другой, обостряется конкуренция на уровне национальных хозяйств. С точки зрения внешней безопасности также очевидно, что центральное место в системе взаимодействия промышленных комплексов СНГ предстоит занять транснациональным ФПГ. Именно они способны оставаться конкурентоспособными в условиях мировой экономики.

В мире явно прослеживается тенденция увеличения в общем количестве финансово-промышленных групп доли транснациональных компаний. Растут объем и удельный вес продаж крупных западных транснациональных корпораций на рынках государств Содружества, в результате чего страны СНГ быстро теряют традиционные рынки сбыта продукции национального происхождения. Особенно эта тенденция заметна в областях, относящихся к высокотехнологичным и наукоемким производствам (авиационной, радиотехнической, электронной и химической промышленности). Так, за последние годы американскими авиационными компаниями "Боинг" и "Макдональд Дуглас" продано в страны СНГ более 40 широкофюзеляжных машин, в то время как российский концерн Туполева сумел реализовать только 8.¹⁰⁴

Аналогичная ситуация во многих других отраслях промышленности – электротехнической, полиграфической, машиностроительной, автомобильной. Простаивают созданные в государствах СНГ производственные мощности, не находят сбыта выпущенная продукция. Все это говорит об экстренной необходимости консолидировать ресурсы го-

¹⁰⁴ Орехов А.А. Финансово-промышленные группы как элемент усиления экономической безопасности России. – М.: Национальная электронная библиотека, 1998.

сударств Содружества и совместными усилиями с использованием такой перспективной формы взаимодействия, как транснациональные компании, защитить свои национальные рынки, общий товарный рынок СНГ и создать условия для выхода базовых отраслей промышленности из кризисного состояния.

ФПГ, участвующие в осуществлении национальных целей, должны находиться под государственным патронажем и контролем на основе имеющейся в этих группах доли государственной собственности, которую при необходимости следует увеличить. В перспективе государство должно культивировать ФПГ в сфере высоких технологий. Нужно вырастить из отечественных ФПГ настоящие транснациональные корпорации с передовыми технологиями и современным менеджментом. Развитие ТФПГ отвечает как интересам промышленных, финансовых и иных хозяйственных структур стран СНГ, так и интересам отдельных государств и Содружества в целом.¹⁰⁵

На сегодняшний день транснациональные ФПГ с участием Казахстана и России создаются в виде вертикально-интегрированных монополий в энергетической и угольной промышленности, примером которых выступают казахстанский "Актобемунайгаз" и Тюменская нефтяная компания, главным акционером которой является американская компания "Аксес Индастриз", РАО "ЕЭС России" и НЭС "Казахстанэнерго".

Однако одним из недостатков такой интеграции финансового и промышленного капитала России и Казахстана является возможность потери казахстанскими предприятиями экономической, финансовой, производственной и сбытовой самостоятельности и превращения предприятий промышленности в сырьевой придаток России. Сегодня казахстанский

¹⁰⁵ *Ленский Е.В.* ТФПГ и межгосударственная экономическая интеграция. – М.: Национальная электронная библиотека, 1998.

воспроизводственный сектор нуждается в действительном капитале, настоящих инвестициях, а не в погашении долгов казахстанских промышленных предприятий перед российскими путем передачи в собственность России части активов предприятий-должников.

По данным Агентства РК по статистике большая часть привлеченных сегодня инвестиций направляется в ограниченный круг отраслей: подавляющая часть в промышленность, в составе которой инвестиции в горнодобывающую (60%) и обрабатывающую (10%) отрасли, транспорт и связь - 9,8%, операции с недвижимостью -7,8% и на все другие отрасли приходится 12,3%. Иностранные инвесторы концентрированно направляют около 85% своих средств в горнодобывающую промышленность, что способствует усилению сырьевой направленности производственного сектора. Анализ структуры привлекаемых в республику инвестиций показывает, что иностранные инвесторы вкладывают большую часть денег в оборотные средства или основные средства недолгосрочного пользования.¹⁰⁶

Поскольку в Казахстане высок потенциал сектора, производящего продукты питания, интересным может стать опыт создания российского ФПГ "Главсредуралпродукт". Эта группа была создана для оптимизации рынка продовольственных товаров Свердловской области за счет повышения конкурентоспособности местной продукции по сравнению с импортной; осуществления инвестиционных проектов, позволяющих перепрофилировать и увеличить объемы производства и реализации на предприятиях-участниках; концентрации финансовых ресурсов с целью реконструкции и расширения местных предприятий; внедрения новой, более

¹⁰⁶ *Есенов Б., Тажнияз Ж., Джангараев С.* Анализ и оценка инвестиционных процессов в республике Казахстан. – Алматы: Изд. Институтом экономических исследований, 2001.

эффективной организационно-финансовой схемы закупки и продажи зерна путем создания залогового фонда и использования гарантий местного правительства.

Организационно-экономическая схема функционирования этой корпорации вполне применима и для казахстанских регионов. Администрация Свердловской области предусмотрела систему мер финансовой поддержки созданного ФПГ, а именно освобождение полностью или частично от налогов на имущество; передачу в доверительное управление пакетов акций областной собственности предприятий, технологически связанных с основной деятельностью группы, но не вошедших в ее состав в качестве участников; предоставление инвестиционных налоговых кредитов.

В соответствии с организационно-экономической схемой функционирования была принята и финансовая схема взаимодействия предприятий ФПГ. Основными источниками финансирования выступают инвестиционные кредиты банков-участников, финансирование из бюджета по целевым программам, кредиты и прямые инвестиции банков, не являющихся участниками данной группы, а также собственные средства предприятий.

Таким образом, на новом витке истории необходимо возвращение государства в ключевые отрасли экономики. Однако это должно быть возвращением не "социалистического" государства, а государства, способного конкурировать в условиях рынка как внутри страны, так и за рубежом. Сегодня назрела необходимость довольно четко определить механизм и правила функционирования ФПГ в Казахстане, то есть разработать нормативно-правовую базу для участия иностранного капитала в деятельности казахстанских ФПГ как источника привлечения дополнительного капитала в реальный сектор экономики.

6.2.7. Зарубежный опыт функционирования финансово-промышленных групп и ассоциаций

Финансово-промышленные группы играют решающую роль в экономике развитых стран. Они являются несущей конструкцией промышленности и на их долю приходится более половины всего мирового производства. Мощные ФПГ сформировались в Японии. В сегодняшней экономике Японии заметную роль играют три крупнейших ФПГ: "Мицубиси" (помимо банка в группу входят 28 крупных производственных предприятий), "Мицуи" (в составе группы банк, два торговых дома и 27 крупных предприятий), "Сумитомо" (помимо банка в состав группы входят торговый дом и 21 крупная производственная фирма).¹⁰⁷

Опыт работы южнокорейских ФПГ доказал, что национальный капитал способен конкурировать на мировых рынках, если он сам динамично структурируется в крупные образования, если независимо от формы собственности тесно взаимодействует с государством, если имеется хорошее правовое обеспечение его развития. Практически все крупные и средние промышленные предприятия Южной Кореи входят в чеболи (финансово-промышленные группы), которых насчитывается несколько десятков.

Характерная особенность германской традиции состоит в тесной связи банков с промышленностью, когда банки устанавливают непосредственный контроль над заемщиками путем значительного участия в собственности. На основе акционерных, финансовых, а также деловых связей происходит межотраслевая интеграция промышленных концернов с финансовыми институтами в устойчивые горизонтальные про-

¹⁰⁷Рожков М., Балабаева Н. Международные финансово-промышленные группы в СНГ: проблемы создания // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 1996. – № 32.

мышленно-финансовые объединения. Банки принимают участие не только в финансировании инвестиционных проектов, но и в управлении предприятиями. Поэтому центрами создания ФПГ в ФРГ являются, как правило, крупнейшие банки.

Ядро ФПГ, созданных на основе трех крупнейших банков, образуют несколько (от 3 до 10) банковских, промышленных, торговых, страховых и транспортных монополий, нередко проникающих и в другие сферы хозяйства. В свою очередь вокруг относительно устойчивого ядра группируется множество крупных и средних компаний, образующих довольно аморфную по сравнению с ядром периферию. В среднем головные холдинги группы владеют акциями и контролируют деятельность около 150 компаний.

Кроме трех крупнейших ФПГ Германии, во главе которых находятся ведущие банки страны, существуют и такие ФПГ, где банковский капитал имеет несколько равных по силе и значению представителей, а цементирующим звеном является промышленное объединение (концерн).

Формирование крупных промышленных корпораций в развитых странах проходило по-разному. В Западной Европе и США ФПГ создавались путем поглощения и слияния компаний в условиях свободного рынка. В странах Азии (Китае, Японии, Южной Корее, Тайване) многоотраслевые торгово-промышленные объединения формировались с помощью государства, которое и сейчас помогает им при экономической нестабильности.

С целью контроля банковских рисков органами пруденциального надзора устанавливаются определенные ограничения, в том числе по участию банков в капитале нефинансовых компаний. Так, во Франции участие банка в капитале небанковских организаций ограничено 15% собственных средств для одного небанковского института и 60% собственных средств для всех приобретенных долей в небанковском

капитале по совокупности, в то время как размер участия банка в капитале другого банка не лимитирован.

В Германии приобретение долей участия в других банках и предприятиях ограничивается величиной капитала банка, долевого участия банка, превышающее 25% его капитала, подлежит обязательной декларации. Ограничения распространяются на владение долями в капитале других предприятий в размере не более 10%. Опыт деятельности немецких универсальных банков показывает, что при контроле над рисками участие в капитале нефинансовых компаний позволяет оказывать значительную финансовую поддержку предприятиям различных отраслей. Так, Дойче Банк, являющийся ярким примером тесного взаимодействия банка с промышленностью, участвует в 400 промышленных и коммерческих компаниях химической, сталелитейной, электротехнической, металлургической, строительной, пищевой промышленности, автомобилестроения и других подотраслях машиностроительного комплекса, торговли, транспорта, сферы бытовых услуг.

Для предотвращения злоупотреблений в Германии, как и в других странах, введены правила предоставления ссуд инсайдерам, аффилированным лицам, предприятиям, более 10% которых принадлежит банку или которые сами владеют более 10% капитала банка. Такие кредиты могут выдаваться только по постановлению совета управляющих с согласия наблюдательного совета. Сведения об этих кредитах в обязательном порядке представляются Федеральному ведомству по надзору за кредитными организациями, если кредит превышает 5% капитала банка.

Складывающаяся в казахстанской экономике модель взаимоотношений промышленного и банковского секторов не совпадает со сложившимися в мировой практике типами. Вместе с тем в ходе формирования банковской системы обнаруживаются признаки определенной близости к германской

модели универсального коммерческого банка, при которой банк, являясь основным кредитором реального сектора, имеет возможность владеть крупными пакетами акций нефинансовых предприятий. Крупнейшие казахстанские банки уже обладают значительными пакетами акций (долями) ведущих промышленных компаний. При низкой надежности предприятий реального сектора как заемщиков владение акциями выступает как дополнительный инструмент контроля за целевым использованием кредита и за общим финансовым положением. Такой механизм наиболее полно реализуется в рамках финансово-промышленных групп, где банки играют ведущую роль в регулировании финансовых потоков и инвестиционных программ.

Несмотря на положительные стороны, мировой опыт создания и развития ФПГ не может быть просто перенесен на казахстанскую экономику без учета особых условий реформирования экономики. Это, во-первых, связано с разными исходными условиями, предшествовавшими образованию ФПГ. Так, в развитых зарубежных странах ФПГ впервые возникли в 1960-1970-х годах на волне экономических подъемов. В Казахстане же ФПГ возникают в условиях только первых предпосылок намечающегося экономического роста.

Кроме того, становление ФПГ за рубежом происходило посредством слияний и поглощений одних компаний другими. В Казахстане же ФПГ образуются главным образом как простое объединение различных предприятий, включающее действующий коммерческий банк. Причем, отечественные ФПГ, как правило, даже не имеют официального статуса ФПГ.

Таким образом, казахстанские и зарубежные ФПГ имеют различные причины образования, отличаются целями и ресурсами формирования. И всё же опыт зарубежных ФПГ позволяет сделать вывод о том, что объединения в форме конгломератов (объединений, включающих никак не связанные

производства) в итоге оказываются нежизнеспособными, а ФПП, созданные на основе вертикальной интеграции, напротив, способны обеспечить высокий экономический рост, повышение прибыли.

6.2.8. Современное состояние и перспективы экономического сотрудничества Казахстана и Турции

На процессах интеграции в целом независимо от участника интеграционного процесса сказываются разная степень подготовленности стран и различные подходы к проведению радикальных экономических преобразований: стремление найти собственный путь (Казахстан), взять на себя роль лидера (Турция), уклониться от участия в трудном договорном процессе, получить военно-политическую поддержку, решить за счет другой страны свои внутренние проблемы. При этом каждое государство самостоятельно исходя из приоритетов внутреннего развития и международных обязательств определяет форму и масштабы своего сотрудничества с другими странами, чтобы в максимальной степени использовать его в интересах укрепления своих геополитических и экономических позиций.

Новая модель интеграции Казахстана и Турции должна строиться на принципах экономического прагматизма и развитии экономических связей, необходимых для успешного взаимодействия хозяйствующих субъектов и формирования транснациональных бизнес-структур (финансово-промышленных групп, объединений, корпораций, совместных предприятий).

Эволюционный путь вхождения Казахстана в мировое сообщество предполагает постепенный допуск на его внутренний рынок иностранного капитала и современных технологий, в частности, из Турции для задействования их в

первую очередь в отраслях перерабатывающей промышленности. Это позволит Казахстану повысить уровень развития производительных сил, сформировать прогрессивную структуру экономики, наладить выпуск качественной продукции.

Инвестиции не должны расплываться по всем секторам экономики. 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.

Сложность положения с притоком прямых иностранных инвестиций в экономику Казахстана заключается как в их мизерности по отношению к ВВП, так и в том, что их потоки направляются отнюдь не в те отрасли и регионы, которые в большей степени нуждаются в модернизации. Инвестиции идут в основном в сырьевые отрасли, поскольку уровень доходности по ним составляет 50% по сравнению с 10-15% в других странах. Удельный вес турецких инвестиций, занимающих третье место среди иностранных инвесторов, составляет 6,6%.¹⁰⁸

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 (кластеров). При определении направления развития экономики следует учитывать тот факт, что ни одна страна не может быть конкурентоспособной во всех сферах деятельности одновременно. Казахстан должен сделать рывок в пределах отдельных кластеров.

¹⁰⁸Есенов Б., Тажанияз Ж., Джангараев С. Анализ и оценка инвестиционных процессов в Республике Казахстан. – Алмагы: Изд. Институтом экономических исследований, 2001.

Как известно, Турция является одним из наиболее важных региональных партнеров Казахстана, с которой его связывают не только экономические отношения, но и глубокие культурно-исторические связи. Необходимо отметить, что именно Турция первой признала независимость Казахстана 16 декабря 1991 г. На всем протяжении своего развития казахско-турецкие отношения опираются на совпадение или близость позиций по широкому кругу вопросов.

Заинтересованность обоих государств в развитии экономических связей создает хорошую базу для всестороннего сотрудничества, основы которого были заложены в конце 1990 г. и закреплены в ряде документов на государственном уровне. Подтверждением значительного совпадения интересов двух стран являются переговоры, проводимые на высшем уровне. Стороны подчеркивают стратегический характер взаимоотношений, и поэтому достигнута договоренность о необходимости продолжения контактов на высшем уровне по меньшей мере раз в год.

Торгово-экономическое сотрудничество между нашими странами, несмотря на объективные трудности, развивается успешно и имеет устойчивую тенденцию к расширению. Об этом свидетельствуют и статистические данные. По объему товарооборота Турции со странами СНГ Казахстан прочно удерживает третье место после России и Украины.

Если судить по объему торговли между нашими странами, то в объеме экспорта по данным таможенной статистики, экспорт Казахстана в Турцию составляет 64,3 млн. долл. США или менее 1% объема экспорта в целом. Импорт из Турции в Казахстан - 142,6 млн. долл. США или менее 3% импорта в целом. По объему туристических поездок Турция для казахстанцев занимает третье место.¹⁰⁹

¹⁰⁹К итогам экономического развития Турции в 2001 году. Данные посольства Республики Казахстан в Турецкой Республике.

Структура казахстанского экспорта в Турцию за четыре последних года не претерпела каких-либо серьезных изменений и имеет ярко выраженный сырьевой характер. Основными товарами экспорта являются катодная медь и катоды, цинк в слитках, прокат черных металлов, удобрения, шкуры животных, шерсть и другие. В Турции закупались товары народного потребления, продовольственные товары, лекарства, автомобили и автобусы, машины и оборудование, автоматические телефонные станции, моющие средства и др.

Для Казахстана важным условием стабилизации и роста экономики является активизация инвестиционной деятельности, которая должна сопровождаться повышением эффективности использования капитальных вложений.

Приток прямых инвестиций в Казахстан осуществляется посредством создания совместных предприятий, дочерних предприятий, приватизации государственных предприятий с участием иностранного капитала, передачи в управление иностранным фирмам крупных промышленных предприятий и инвестирования банковского сектора

Основной формой привлечения прямых инвестиций в республику являются совместные предприятия, в меньшей степени – со 100%-ным иностранным капиталом - дочерние предприятия. Наибольшее количество из них было организовано совместно с Турцией.

На 1 октября 2001 г. в Республике Казахстан действовало 471 совместное и иностранное предприятие, созданное с участием Турции, в том числе 153 совместных предприятия и 318 иностранных. Из них 87 (18%) предприятий производили продукцию, 28 (6%) - осуществляли поставки на внутреннем рынке.¹¹⁰

Следует отметить, что имеет место территориальная

¹¹⁰К итогам экономического развития Турции в 2001 году. Данные посольства Республики Казахстан в Турецкой Республике

диспропорция распределения турецких инвестиций. Так, из 471 совместного и иностранного предприятия, созданного с участием Турции, 282 (60%) предприятия работают в г. Алматы в сфере производства минеральных вод и прохладительных напитков, банковской сфере, гостиничном и ресторанном бизнесе и др. 57 предприятий с участием турецкого капитала расположены в г. Астана. Они также представлены в гостиничном и ресторанном бизнесе, оптовой и розничной торговле, производстве муки, хлеба, кондитерских изделий, строительстве зданий и др.

Турецкие компании участвуют в реализации крупных проектов в топливно-энергетическом комплексе, а также в модернизации ряда предприятий металлургической промышленности. Активно развивается сотрудничество в сельском хозяйстве, пищевой и легкой промышленности. налажено производство и создано 14 совместных предприятий по переработке кожевенного сырья и отходов кожевенного производства с дальнейшим изготовлением товаров народного потребления.

В настоящее время на рассмотрении турецкой стороны находится перечень приоритетных инвестиционных проектов в области сельского хозяйства и предложения по созданию совместных предприятий.

Кроме прямых иностранных инвестиций и создания совместных предприятий существуют и другие формы притока иностранного капитала в Казахстан, в том числе и через создание совместных и иностранных банков. Все более растущая армия иностранных предприятий, действующих на казахстанском рынке, требует наличия эффективно функционирующей банковской системы, призванной обслуживать участников внешнеэкономической сделки.

Сегодня развитие банковской системы Казахстана характеризуется продолжением процесса оздоровления бан-

ковского сектора, расширением присутствия иностранного капитала в банковском секторе. В частности, в республике функционируют банки, созданные с участием турецкого капитала - KZI Bank, ТКМ Bank, IBA Bank, Демирбанк. Основанный в 1953 году Демирбанк является лидирующим банком Турции и стоит в ряду тех немногих финансовых институтов, которые сохранили постоянных собственников со времен основания. На сегодняшний день Демирбанк находится на третьем месте по доходности капитала среди банков всего мира, имеет огромную филиальную сеть почти по всему миру и осуществляет проплаты за рубеж.¹¹¹

Крупнейшие банки Турции Зираат Банкасы и Эмлак Банкасы учредили в Алматы с казахстанскими партнерами совместные банки, которые сейчас успешно действуют на финансовом рынке республики. Одной из их основных задач является обслуживание необеспеченных прямыми государственными гарантиями инвестиционных проектов как государственного, так и частного секторов Турции в Казахстане.

Политика постепенного открытия страны для зарубежного банковского капитала подтвердила свою целесообразность, так как усилилась конкуренция на рынке банковских услуг, повысилась эффективность работы отечественных банков, увеличился приток зарубежных кредитных ресурсов в страну. Новые банки получают налоговые льготы и другие благоприятные уступки от государства, желающего развивать не только торговлю импортом, но и отечественную промышленность.

Между тем нынешнее состояние развития двусторонних торгово-экономических отношений между Казахстаном и Турцией, несмотря на достигнутую солидную договорно-правовую базу, неуклонный рост товарооборота, обилие пе-

¹¹¹ *Ким В.В.* Я не принимаю позицию силы, а принимаю позицию разума // Банки Казахстана. – 2002, № 2. – С.35-37.

реговоров и взаимных визитов, не в полной мере отвечает имеющимся возможностям между двумя странами и имеет огромный потенциал. Прежде всего, отрицательное влияние на развитие отношений оказывают характерные для нынешнего этапа времени общие негативные факторы, такие как производственный спад, неотрегулированность нормативной базы, отсутствие должного государственного контроля и другие. Все это ведет к снижению активности турецких деловых кругов в Казахстане.

Динамика экономического роста в Турции, например, является достаточно нестабильной. В некоторые годы, в частности, в 1999 г. даже наблюдается сокращение ВВП. Кризис прошлого года - очередное тому подтверждение. По мнению некоторых специалистов, причина нестабильности скрывается в так называемой клановости местного политикума, в результате чего господствует значительный государственный протекционизм в отношении "своих" бизнесов. Именно ведением протекционистской политики в Турции, на наш взгляд, и объясняется ограниченность сфер экономического сотрудничества Казахстана и Турции, которое фокусируется на строительстве, импорте товаров народного потребления из Турции, производстве пищевых продуктов и др.

Традиционно таможенная политика властей Турции имеет защитный характер, а нехватка валюты диктует высокие таможенные налоги, отборочный принцип при составлении импортных списков, необходимость лицензирования импорта. Установленные при этом высокие так называемые фондовые наценки заметно влияют на розничную цену товара, но дают возможность властям поощрять экспорт.

Сдерживают развитие двусторонних деловых связей и слабо налаженные прямые контакты между объединениями деловых людей обеих стран. На сегодняшний день остаются невостребованными возможности турецких компаний в

модернизации казахстанских предприятий тяжелой индустрии, а также в области энергетики, нефтехимии, транспорта и коммуникации, сельского хозяйства.

Действующие в Казахстане турецкие фирмы в своем подавляющем большинстве являются мелкими и средними. Крупный же капитал пока занимает выжидательную позицию и не спешит делать большие и долгосрочные инвестиции. Это обстоятельство объясняется отсутствием скоординированной и планомерной информационной работы министерств и ведомств по разъяснению экономического права Казахстана, а это в свою очередь приводит к тому, что иностранные деловые круги основывают свою стратегию на казахстанском рынке на неверных или устаревших сведениях. В этой связи остро встает вопрос о более тесных совместных отношениях между правительствами Казахстана и Турции, которые бы позволили скоординировать деятельность в сфере экономики.

Для понимания глубинных тенденций в развитии мировой экономики, их соотношения с преобразованиями в Казахстане немаловажное значение имеет анализ потенциальных возможностей нашего ближайшего соседа - Турции. При всем различии социально-экономического уровня двух государств, обнаруживается определенное сходство этих стран в исторических и этнических корнях. Быстро нарастающие темпы и масштабы сотрудничества между Казахстаном и Турцией определяют растущий интерес к опыту Турции.

Следует отметить, что в Казахстане, как и в других государствах-членах СНГ при проведении либерализации экономики наблюдается ряд тенденций, действовавших в Турции в 80-е годы. Это касается судьбы государственных предприятий, темпов и форм приватизации, развития финансового рынка.

Располагающая шестидесятимиллионным населением Турция входит в число двадцати наиболее развитых стран

мира, специализируется на производстве широкого спектра товаров – от продукции легкой промышленности до автомобилей, компьютеров и самолетов.¹¹²

Наряду с многоотраслевой промышленностью, доля которой в ВВП составляет 27%, развито сельское хозяйство (18,7% ВВП). Страна не только обеспечивает себя зерновыми, но и является крупным экспортером пшеницы.

Сильные позиции занимает страна и на международных рынках, в частности на рынках стран СНГ. У многих вызывает интерес огромная пробивная сила турецких бизнесменов – на новых рынках в странах СНГ они нередко обходят и местных, и западных, и восточноазиатских конкурентов. Турецкие товары более качественные, чем в странах СНГ и более дешевые, чем европейские. Положительно сказывается и выгодное географическое положение страны на пересечении дорог из Европы, Центральной Азии и Среднего Востока, дающее ей быстрый доступ на важнейшие рынки.

Поскольку и Турция, и Казахстан являются индустриально-аграрными странами, у обеих есть большие возможности для взаимовыгодного экономического сотрудничества. Так, основная отрасль сельского хозяйства в Турции – земледелие (зерновые, хлопчатник, табак, сахарная свекла). В Казахстане же падение объемов производства и переработки сельскохозяйственной продукции и ее неконкурентоспособность на рынке предопределили увеличение объема импорта продовольствия.

Несмотря на это по оценкам отечественных ученых и зарубежных экспертов многообразие почвенно-климатических зон и их биоклиматический потенциал, генетические возможности сортов сельскохозяйственных культур и пород животных местной селекции позволяют успешно развивать

¹¹²Задонский С. Состояние основных отраслей экономики Турции на рубеже тысячелетий. – М.: Национальная электронная библиотека, 2001

в Казахстане основные отрасли - растениеводство и животноводство, полностью обеспечить население республики важнейшими продуктами питания, а промышленность – сырьем.

В связи с этим одним из направлений экономического сотрудничества Казахстана и Турции в аграрном секторе может стать создание совместных мини-заводов по переработке растениеводческой и животноводческой продукции. Также поскольку Турция является крупным мировым поставщиком ангорской шерсти, а в Казахстане издревле было развито животноводство, высокой рентабельностью могут отличаться совместные проекты по переработке шерсти, кожи, производству изделий из кожи и шерсти.

Зачастую казахстанские торговцы закупают в Турции дешевую продукцию местных подпольных фабрик, в то время как отечественные текстильные фабрики, несмотря на ресурсные возможности республики, испытывают недостаток оборотных средств. Этот факт не позволяет подниматься отечественной текстильной промышленности. Обеим странам необходимо развивать сотрудничество в области создания совместных предприятий по переработке растениеводческой продукции и производству текстильных изделий.

За период с 1997 по 2001 гг. Комитет по инвестициям РК заключил с турецкими инвесторами 30 контрактов на получение налоговых льгот и преференций, из них только 1 контракт был заключен в области сельского хозяйства. Основная же доля прямых турецких инвестиций приходится на обрабатывающую промышленность.¹¹³

Еще одной из потенциальных сфер взаимовыгодного сотрудничества обеих стран является экспорт казахстанского металла, металлопродукции и металлолома в Турцию. Несмотря на наличие металлолома и производство готовой

¹¹³К итогам экономического развития Турции в 2001 году. Данные посольства Республики Казахстан в Турецкой Республике.

металлопродукции Турция нуждается в импорте для удовлетворения внутреннего спроса.

В число приоритетных направлений для иностранного инвестирования следует включить также создание современной инфраструктуры, включая транспорт, телекоммуникации, деловую инфраструктуру и бытовой сервис. Эти сферы наиболее перспективны, так как быстро-окупаемы. Акцент на кратких сроках окупаемости объясняется тем, что сегодня как никогда необходима быстрая отдача от вложенных средств для того, чтобы на конкретных примерах поднять авторитет инвестиционного сотрудничества на территории нашей республики.

Уделяя особое внимание развитию транспорта и коммуникаций, эксперты казахстанской стороны предлагают конкретные проекты по организации грузовых и пассажирских перевозок, реконструкции морских портов, более эффективному использованию мощностей турецкого спутника "Nursat".

В настоящее время наибольшая доля внешнеторговых перевозок в Турции приходится на морские перевозки, что свидетельствует о развитии транспортной инфраструктуры. Казахстану, имеющему выход к морю, но относительно неразвитую инфраструктуру, есть смысл поучиться у турецких предпринимателей.

Внешнеторговая статистика свидетельствует, что в Турции действует свыше 110 таможенных пунктов, через которые осуществляются экспортно-импортные операции. Крупнейшими таможнями страны располагают морские порты Стамбула, Измира, Измита, Мерсина, Искендеруна, Самсуна, Трабзона, Эрегли.¹¹⁴

Второе место по внешнеторговым перевозкам в Турции занимают автомобильные перевозки, осуществляемые пре-

¹¹⁴Экономика Турции для предпринимателей / АО "Восток Коммерс". 1994.

имущественно частными транспортными фирмами. В этом направлении также перспективным и потенциально прибыльным видится экономическое сотрудничество Казахстана и Турции.

Международные аэропорты в Турции создают свои смешанные сервисные фирмы с привлечением частного местного и иностранного капитала для складирования и транспортировки малогабаритных срочных грузов.

Интересен проект создания железнодорожной ветви, которая бы соединяла Казахстан и Турцию. Данный вид транспорта может быть с успехом использован как для проведения туристских туров, так и в целом для углубления сотрудничества Казахстана и Турции.

Широкие перспективы расширения двусторонних торгово-экономических связей открылись с вводом в эксплуатацию 13 мая 1996 г. железнодорожного перехода Теджен-Серахс-Мешхед, обеспечивающего сквозное движение по Трансазиатской железнодорожной магистрали от Тихоокеанского побережья к Средиземноморью общей протяженностью 10,5 тыс. км, и прямую транспортировку грузов между Турцией и Казахстаном.

Перспективы для расширения делового сотрудничества открываются в связи с переустройством некоторых городов Казахстана. Обширную нишу турецкие бизнесмены нашли в мировом строительном бизнесе. Турецкие строительные фирмы имеют огромный опыт работы на пространстве СНГ, особенно в России, Украине, Казахстане и Туркменистане, где для строительства жилья, социально-бытовых комплексов, гостиниц, коммуникаций успешно привлекаются средства третьих стран и международных финансовых организаций.

География работ достаточно обширна – услугами турецких строителей пользуются многие страны. И не только развивающиеся, но и индустриальные, например, США и

ФРГ. В Казахстане турецкими строительными компаниями сооружены сталелитейный завод в Караганде, завод по производству медной проволоки и кабеля в Жезказгане, газораспределительная станция в Актюбинске и университет имени Х.А.Ясави в Туркестане, рассчитанный на 18 тысяч студентов, а также целый ряд других объектов.¹¹⁵

Как уже отмечалось, Турция является туристической страной. Темп роста туризма вдвое превышает общемировые, в 2000 году Турция по размеру доходов от туризма занимала 6-е место в мире. Благодаря относительно низкой стоимости рекреационных услуг она выигрывает в конкуренции с основными соперниками – Грецией и Испанией. О развитии туризма, как отрасли экономики, в Казахстане свидетельствуют следующие факты: по данным Агентства РК по статистике, доля внутреннего туризма в 2001 г. составила 73,8%, выездного туризма – 26,4%, въездного – 1,6%. В настоящее время генеральной лицензией на осуществление туристской деятельности в РК владеет 391 туристская организация. В Казахстане достаточно неосвоенных исторических мест, которые могли бы заинтересовать зарубежных туристов. На наш взгляд, вполне перспективным может быть создание совместных туристических агентств, которые бы занимались освоением туристских маршрутов по историческим местам в Турции и Казахстане для знакомства с памятниками старины.

Весьма полезно разработать и реализовать в рамках инвестиционного сотрудничества проекты энергетики с созданием новейших энергетических технологий и видов топлива для внутренних рынков обоих государств. Такого рода проекты решат не только научно-технические, экономические и экологические задачи, но и поддержат стабильность инвестиционной деятельности и внешнеэкономических связей на

¹¹⁵К итогам экономического развития Турции в 2001 году. Данные посольства Республики Казахстан в Турецкой Республике.

долгосрочную перспективу. Объединение усилий и инвестиционных ресурсов турецких и отечественных инвесторов для реализации крупных проектов позволит сэкономить не только материальные и финансовые ресурсы, но и время. Самым крупным совместным турецко-казахстанским предприятием, осуществляющим инвестиции в области энергетики, является компания "КазахТуркМунай".

С учетом того, что Казахстан становится одним из крупнейших производителей нефти и газа, особое значение для республики в целом, имеет вопрос транспортировки углеводородного сырья. Перспективным направлением для двустороннего сотрудничества является транспортировка каспийской нефти через территорию Турции (на экспортный терминал в Джейхане) к Средиземному морю. Целью проекта "Актау - Баку - Тбилиси - Джейхан" является транспортировка 50 млн. тонн нефти в год. Предполагается, что данный проект создаст надежный энергетический мост между прикаспийскими странами-производителями нефти и мировыми рынками.

Также Казахстан рассматривает возможность транспортировки своего газа в Турцию через территорию Азербайджана. Способность ежегодного экспорта в Турцию оценивается примерно в 7-8 миллиардов кубометров попутного газа с месторождения Тенгиз. Для реализации этого проекта возникает необходимость прокладывания не только газопровода Баку-Тбилиси-Эрзерум, строительство которого планируется на конец 2003 – начало 2004 г., но и подготовки дополнительной ветки Тенгиз-Туркменбаши-Баку.¹¹⁶

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что, понимая объективную необходимость привлечения иностранного капитала, Казахстан стремится создать благоприятный социальный, финансово-экономический, правовой режим для

¹¹⁶Экономика Турции для предпринимателей /АО "Восток Коммерс". 1994

деятельности иностранных инвесторов и соответствующий их интересам инвестиционный климат, решить одновременно свои проблемы и достичь поставленных целей. Казахстан отдает предпочтение инвестициям из Турции, исходя из состояния ее экономики, места в мировой экономической системе, надежности репутации, лидирующего положения в конкретных сферах и областях экономики.

В качестве основных приоритетов для сотрудничества можно выделить следующие: создание совместных мини-заводов по переработке сельскохозяйственного сырья, реализация совместных проектов в области транспорта и коммуникаций, а также проектов энергетики с созданием новейших энергетических технологий и видов топлива для внутренних рынков обоих государств, экспорт казахстанского металла, металлопродукции и металлолома в Турцию, создание совместных и иностранных банков, совместных туристических агентств.

Казахстан и Турция, являясь крупными евразийскими государствами, последовательно выступают за ускорение и углубление процесса интеграции. Процессу интеграции способствуют взаимодополняемость экономик обеих стран, сбалансированная торговля и тарифная политика. С усилением интеграционных процессов развитие транспорта, средств связи и коммуникаций, повышение качества транспортно-коммуникационных услуг, несомненно, станут основой для быстрого развития других сфер экономики.

Выводы и предложения

1. Развитию проектного финансирования в Казахстане препятствует неотрегулированность правовых основ проектного финансирования в различных секторах рынка. В сложившихся условиях необходимо усиление роли государс-

твенных гарантий страхования проектных рисков, включая предоставление гарантий банкам, принимающим участие в финансировании инвестиционных проектов и программ, входящих в систему государственных приоритетов, налоговое стимулирование механизмов инвестирования, развитие межбанковского сотрудничества в области совместного кредитования инвестиционных проектов.

2. Поскольку экономики Казахстана и России во многом схожи, для нашей страны крайне актуальным представляется исследование предпосылок слияния финансового и промышленного капиталов в Казахстане, вопросов становления и развития финансово-промышленных групп с учетом опыта России.

3. На наш взгляд, наибольшие перспективы в Казахстане имеют вертикально интегрированные ФПГ. Нефтегазовая отрасль может представлять собой потенциальную сферу для создания вертикально интегрированных финансово-промышленных групп, состоящих из машиностроительных заводов, изготавливающих оборудование для добычи, обработки и переработки нефти; нефтедобывающих, нефтеперерабатывающих компаний; предприятий, занимающихся переработкой сырья, являющегося побочным при добыче нефти (сера, например); конечных потребителей нефтяных продуктов; банков, кредитующих эти предприятия; других финансово-кредитных учреждений.

4. Предпосылки для формирования финансово-промышленных групп в Казахстане уже созданы. Представителями крупного финансового капитала являются коммерческие банки республики, такие как Казкоммерцбанк, БанкТуран-Алем, Наурызбанк, Нурбанк и другие, ориентированные на обслуживание корпоративной клиентуры. В качестве представителей/промышленного капитала – потенциальных участников финансово-промышленных групп – могут рассматриваться

крупные добывающие и коммуникационные компании, являющиеся наиболее капитализированными на данном этапе.

5. Одним из недостатков интеграции финансового и промышленного капитала России и Казахстана является возможность потери казахстанскими предприятиями экономической, финансовой, производственной и сбытовой самостоятельности и превращения предприятий промышленности в сырьевой придаток России. Сегодня казахстанский воспроизводственный сектор нуждается в действительном капитале, настоящих инвестициях, а не в погашении долгов казахстанских промышленных предприятий перед российскими путем передачи в собственность России части активов предприятий-должников.

6. Целесообразным является создание транснациональных корпораций в форме финансово-промышленных групп Казахстан-Турция в отраслях, получивших приоритетное значение в обеих республиках. Например, с учетом динамичного развития в Турции легкой промышленности, возможно создание совместного производства в Казахстане, с использованием казахстанского сырья, которое по качеству считается лучшим в странах СНГ.

7. Несмотря на достигнутую солидную договорно-правовую базу, неуклонный рост товарооборота, обилие переговоров и взаимных визитов, нынешнее состояние развития двусторонних торгово-экономических отношений между Казахстаном и Турцией не в полной мере отвечает имеющимся возможностям между двумя странами и имеет огромный потенциал.

8. Поскольку и Турция, и Казахстан являются индустриально-аграрными странами, одним из направлений экономического сотрудничества в аграрном секторе может стать создание совместных мини-заводов по переработке растениеводческой и животноводческой продукции. Также поскольку

Турция является крупным мировым поставщиком ангорской шерсти, а в Казахстане издревле было развито животноводство, высокой рентабельностью могут отличаться совместные проекты по переработке шерсти, кожи, производству изделий из кожи и шерсти.

9. В качестве основных приоритетов для сотрудничества Казахстана и Турции можно выделить следующие: создание совместных мини-заводов по переработке сельскохозяйственного сырья, реализация совместных проектов в области транспорта и коммуникаций, а также проектов энергетики с созданием новейших энергетических технологий и видов топлива для внутренних рынков обоих государств, экспорт казахстанского металла, металлопродукции и металлолома в Турцию, создание совместных и иностранных банков, совместных туристических агентств.

ГЛАВА 7. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

7.1. Роль банков развития в кредитовании реального сектора экономики

Целью инвестиционной политики государства на данном этапе является достижение высокого уровня внутренних и внешних инвестиций, направляемых в приоритетном порядке на развитие конкурентоспособных, высокотехнологичных и наукоемких производств, в целях обеспечения устойчивого экономического роста. Однако текущего объема государственных и частных инвестиций в экономику недостаточно для удовлетворения быстрорастущих потребностей современной экономики. Так, объем инвестиций в основной капитал составляет в настоящее время не более 18-19% от ВВП, в то время как стране необходимы объемы инвестиций, вдвое превышающие существующий уровень.¹¹⁷

Значительный рост объемов вкладов населения вызвал рост объема кредитов банков реальному сектору экономики, но в то же время из-за высоких рисков объемы кредитования банками не соответствуют потребностям реального сектора экономики. Высокие процентные ставки по кредитам делают банковские кредиты труднодоступным источником средств для малого и среднего бизнеса. Кроме того, в кредитном портфеле банков преобладают краткосрочные кредиты торговому сектору.

Стратегия инвестиционной политики требует усиления роли государства в процессе привлечения и направления

¹¹⁷Стратегический план развития Казахстана до 2010 года. Инвестиционная стратегия. – Алматы: Изд. Агентством РК по стратегическому планированию, 2001.

инвестиционных ресурсов на развитие реального сектора экономики с акцентом на реализацию потенциала внутренних сбережений. Как показывает мировой опыт, структурная перестройка экономики невозможна без проведения целенаправленной государственной научно-технической, промышленной и инвестиционной политики, стимулирующей развитие высокотехнологичных и наукоемких производств.

Так, в Японии в целях долгосрочного финансирования инвестиций в производство в свое время был создан Японский Банк развития, которому предстояло поддерживать развитие приоритетных отраслей. Соответственно стратегии развития страны правительство предоставляло кредиты определенным отраслям и предприятиям по ставкам процента, более низким, чем рыночные. Займы Японского Банка развития были своего рода индикатором правительственной политики.¹¹⁸

В современных условиях государство должно стать главной движущей силой развития экономики. Только государство сможет дать толчок развитию инвестиционных процессов и осуществлять крупные инвестиции в долгосрочные проекты внутри страны. Роль государства должна заключаться не только в создании условий для развития частного предпринимательства, но и в создании специализированных институтов и механизмов для направления имеющихся свободных ресурсов на поднятие реального сектора экономики.

В годы становления нашей экономики государство нуждалось в институте, который мог бы кредитовать приоритетные отрасли экономики, повысить эффективность государственной инвестиционной деятельности, развить производственную инфраструктуру и обрабатывающее производство, а также содействовать в привлечении внешних и внутренних инвестиций в экономику страны.

¹¹⁸Нурсеитова Р. О японском опыте изыскания инвестиций на развитие реального сектора экономики // Финансы Казахстана. – 2000. – № 5-6. – С. 23-29.

Таким институтом явился ЗАО “Банк развития Казахстана” (25 апреля 2001 г. был опубликован Закон РК “О Банке Развития”) со стопроцентным участием государства. Уставный капитал Банка развития составляет тридцать миллиардов тенге (немногим менее половины от совокупного оплаченного уставного капитала всех казахстанских банков 68,3 млрд.тенге по состоянию на 1 марта 2001 г.) и формируется за счет средств республиканского и местных бюджетов.¹¹⁹

Президент республики в одном из своих интервью указал на то, что “есть проекты, которые частному бизнесу не поднять в силу их масштабности и низкой окупаемости, долгого возврата средств: железные и автомобильные дороги, водохранилища, газопроводы, нефтепроводы и т.д.” Финансирование перечисленных проектов не может вменяться в обязанность банкирам и другим предпринимателям, поскольку в принципе такие проекты в наших условиях не являются коммерческими.

В задачу Банка развития входит среднесрочное (на срок пять лет и более) и долгосрочное (на срок десять лет и более – до двадцати лет) кредитование инвестиционных проектов; кредитование экспортных операций резидентов Республики Казахстан с целью стимулирования экспорта продукции, выпускаемой на территории республики; стимулирование кредитования производственного сектора экономики страны путем выдачи гарантийных обязательств по займам и кредитам, предоставляемым другими кредитными институтами, а также со-финансирования; совершенствование механизмов финансирования инвестиционных проектов, реализуемых Правительством республики; и иные задачи в соответствии с законодательными актами Казахстана.¹²⁰

¹¹⁹Закон Республики Казахстан “О Банке развития” № 178-П ЗРК от 25 апреля 2001 г.

¹²⁰Аскарров Т. Разделение банковской системы прошло успешно //Деловое обозрение “Республика”. – 2001. – 10 мая. № 18 (85). – С. 6.

Согласно статьям 8-11 Закона РК “О Банке Развития” банк осуществляет банковскую экспертизу проектов, предлагаемых для включения в Программу государственных инвестиций правительства, участвует в реализации этой Программы в качестве заемщика, выполняет функции агента по инвестиционным проектам, финансируемым за счет бюджета, и осуществляет мониторинг реализации этих проектов.

Банк финансирует проекты за счет собственных средств или за счет средств республиканского бюджета и средств, привлеченных под государственные гарантии, а также за счет средств местных бюджетов по инвестиционным проектам, не включенным в Программу. Банк не только сам стимулирует развитие необходимых для экономики отраслей посредством кредитов, но и служит организующим началом для выдачи синдицированных кредитов экономике.¹²¹

Банк развития вправе определять свою кредитную политику на финансовый год в соответствии с Меморандумом. Банк имеет право привлекать экспертов и консультантов для осуществления банковской экспертизы, дабы осуществить отбор инвестиционных проектов, не входящих в Программу, сделать выводы об эффективности проекта, кредитоспособности и платежеспособности заемщика, обеспеченности возврата займа и их кредитование, включая софинансирование, с учетом ограничений, установленных в Меморандуме.

Статьей 15 Закона РК “О Банке Развития” ему запрещается выдавать кредиты и гарантии в пользу физических лиц и финансовых институтов, привлекать депозиты, открывать банковские счета физическим и юридическим лицам (за исключением специальных счетов условного вклада, резервных счетов по договорам по гарантированным государством займам, банковских счетов по обслуживанию инвестиционных проектов, финансируемых за счет бюджета). Банк развития

¹²¹Кусаинов Н. Инвестор реального сектора экономики // Казахстанская правда. – 2002. – 20 сентября. – № 203 (23852). – С. 1-2.

не может предоставлять займы без обеспечения их возврата, обслуживать организации, приобретать акции юридических лиц (исключение составляет взыскание на долю участия или акции юридических лиц, ранее оформленные в залог, с целью их дальнейшей реализации).

Банк развития взаимодействует с Министерством финансов РК. Последний осуществляет контроль выполнения Банком развития обязанностей заемщика и функций агента и утверждает состав и формы отчетности Банка. Банк Развития ежемесячно отчитывается перед Минфином и акиматами о расходах бюджетных средств, освоении кредитных ресурсов, выделенных на реализацию инвестиционных проектов Программы государственных инвестиций.

Национальный банк РК осуществляет контроль за исполнением Банком развития нормативных правовых актов Национального банка Республики Казахстан по вопросам учета, платежей и переводов денег, за исключением пруденциального регулирования и резервных требований; осуществляет лицензирование операций Банком развития в соответствии с законодательством Республики Казахстан, за исключением операций, указанных в статье 7 Закона “О Банке развития Казахстана”.

Раз в год не позднее 1 апреля представляет финансовый отчет в парламент и правительство. Раз в три года Банк развития обязан представлять на утверждение правительству Меморандум о своей кредитной политике, определяющий все основные параметры деятельности этого банка.

Следующим шагом в направлении развития государственного кредитования реального сектора экономики является создание региональных банков развития по примеру России. Так, Санкт-Петербургский банк реконструкции и развития занимается осуществлением бизнес-проектов, связанных с решением проблем энергетики, жилищно-коммунального хозяйства, инженерной инфраструктуры. К числу таких проектов относятся проект по созданию предприятия

по переработке и захоронению токсичных отходов на полигоне “Красный Бор”,¹²² проект по реконструкции и модернизации лифтов Петербурга и др.

7.2. Зарубежный опыт функционирования государственных банков развития

Решение стратегических задач национальной экономики путем активизации инвестиционной деятельности кредитных институтов требует действенного государственного участия. Степень этого участия во многом определяется сформированностью рыночных механизмов, формы и методы – особенностями конкретной экономической ситуации. Эффективность тесного взаимодействия государства, банков, нефинансовых предприятий, необходимого для достижения общих национальных интересов, особенно важна на этапах выхода из экономического кризиса.

Так, в Италии в 1930 г. был создан Институт реконструкции и развития (ИРР). Совмещая черты холдинга и банка, ИРР действовал на основе так называемой системы государственных акционерных частей. На средства, полученные от эмиссии облигационных займов, из бюджета, от различных государственных и смешанных финансовых учреждений, ИРР осуществлял покупку крупных, в том числе контрольных, пакетов акций проблемных банков и промышленных компаний. При этом в случае необходимости ИРР приобретал дополнительные пакеты акций и финансировал банки и компании, становившиеся его дочерними предприятиями, или осуществлял ликвидацию структур с безнадежным финансовым положением.

Традиционно значительной является роль государства в

¹²²Шабалина Л. Проектное финансирование возрождается // Экономика и Время. – 2000. – № 14 (301).

поддержке национального, в том числе и банковского, бизнеса в Японии. В отличие от западной модели, ориентированной на вмешательство государства в экономику в случае сбоев рыночного механизма, японская модель носит превентивный характер. Особый интерес вызывает японский опыт восстановления экономики на основе схемы приоритетных производств, в соответствии с которой капитал через Государственную финансовую корпорацию восстановления концентрированно направлялся в базовые отрасли промышленности.

В последующий период, при достижении стабильности экономического развития, для финансового обеспечения инвестиционного спроса были восстановлены банки долгосрочного кредитования, учреждены трастбанки и ряд дополняющих их функции государственных финансовых институтов: Японский банк развития, Экспортно-импортный банк Японии, которые предоставляли средства со счетов бюро доверительных фондов Министерства финансов.

Использовались также определенные виды финансового регулирования: регулирование процента, сфер деятельности, разделение внутреннего и внешнего рынка (валютный контроль при операциях с капиталом и др.). Так, на основе установления низкой ставки процента производилось стимулирование инвестиционного спроса предприятий. Существенную роль в развитии японской экономики сыграла государственная поддержка деятельности “головных” банков, которые, на основе постоянной связи с предприятиями, осуществляли контроль их кредитоспособности и оказывали помощь в управлении.

Несомненный интерес представляют процессы государственного участия в становлении механизмов мобилизации инвестиционного капитала в новых индустриальных странах, в частности, в Корее, где формирование банковской системы было подчинено потребностям обеспечения экономического

роста. С целью финансирования проектов экономического развития в промышленном и аграрном секторах экономики был учрежден Корейский банк развития, являющийся государственным кредитным институтом, на базе Федерации финансовых ассоциаций образован Сельскохозяйственный банк Кореи.

Позже была сформирована целая система специализированных банков для оказания финансовой поддержки как стратегическим, так и менее важным отраслям, созданы Корейский банк долгосрочного кредитования, Экспортно-импортный банк Кореи, торговые и банковские корпорации, обеспечивающие предоставление нефинансовым предприятиям средне- и долгосрочных кредитов и мобилизацию иностранного капитала. В результате принятия ряда мер, направленных на привлечение средств на организованный фондовый рынок, была учреждена сеть небанковских инвестиционно-финансовых и взаимноберегательных компаний, динамичное развитие которых в значительной степени было связано с политикой предоставления им большей независимости, чем коммерческим банкам, и разрешением применять более высокие процентные ставки. Таким образом, становление в Корее разветвленной и гибкой кредитно-банковской системы, создавшее необходимые предпосылки для достижения высокого уровня инвестиций, восприятия индустриальных и технологических нововведений, происходило при непосредственном участии и контроле со стороны государства.

7.3. Перспективы развития инвестиционных банков и других небанковских финансово-кредитных учреждений

Преимущество создания банка развития состоит в масштабности его кредитных операций и возможности направления денежных средств в нуждающиеся сектора экономики.

Недостаток же заключается в том, что для создания банка развития значительные денежные средства должны быть отвлечены от республиканского бюджета. Кроме того, мы имеем печальный опыт халатного расходования государственных кредитов. В конечном итоге система государственного кредитования самоликвидировалась.

Мы не думаем, что та же судьба ждет созданный в 2000 году Банк развития Республики Казахстан, поскольку ситуация изменилась. Ужесточен государственный контроль за расходованием бюджетных средств, повышена ответственность государственных чиновников за использование фондов по назначению.

Выходу в свет Закона РК о Банке развития предшествовали острые дискуссии в Парламенте страны о том, насколько своевременным является создание подобного финансового института, которое влечет за собой расходование бюджетных денег. Была ли альтернатива созданию государственного Банка развития?

На Банк развития возложены функции по экспертизе инвестиционных проектов, заключению кредитных договоров и их исполнению. Недостатком подобной системы, когда на один орган возлагаются различные функции, является то, что возникает возможность коррупции. На предприятиях, в банках, на фондовых биржах данные функции, как правило, дифференцированы между фронт (front) и бэк (back) офисами.

Экспертизой инвестиционных проектов, в частности, могло бы продолжать заниматься Агентство РК по поддержке инвестиций. Данное агентство занимается разработкой и принятием экспертных заключений по вопросам выдачи отечественным и иностранным инвесторам различных льгот от государства. Это свидетельствует о том, что механизм уже налажен, и есть соответствующие эксперты. Небольшое увеличение штата (числа сотрудников) позволило бы решить

проблему с необходимостью проведения экспертизы кредитных проектов.

Государство в лице Министерства финансов, в свою очередь, могло открывать кредитные линии в специально назначенных коммерческих банках-агентах и финансировать таким образом выбранные инвестиционные проекты. Это позволило бы задействовать и второй уровень банковской системы. Контроль над использованием выделенных кредитных ресурсов наряду с соответствием пруденциальным нормативам мог бы осуществляться Национальным банком.

Координацию же действий между Агентством РК по поддержке инвестиций, Министерством финансов и Национальным банком мог бы взять на себя Комитет по бюджету, экономике и финансам Парламента страны. В случае реализации подобной схемы независимые структуры были бы ответственны за конкретные участки работы по государственному кредитованию инвестиционных проектов.

Для наиболее рационального построения системы государственных инвестиций, наряду с уже действующими Банком развития и Национальным фондом, требуется развивать и такие государственные финансовые институты, как бюджет развития и государственные кредитные организации развития. Для осуществления активной государственной инвестиционной политики необходимо создание специальных организационных форм поддержки инвестиционных программ. Согласно Стратегическому плану развития Республики Казахстан до 2010 года, непосредственное инвестирование и кредитование предприятий могут осуществлять государственные кредитные организации развития (ГКОР).

ГКОР – это специализированные государственные институты, способствующие реализации государственной инвестиционной политики. Аккумулированные в бюджете развития средства будут распределяться среди ГКОР для дальнейшего

их вложения в конкретные комплексные программы. Возможно создание ГКОР в сфере промышленности, сельского хозяйства, жилищного строительства, кредитования малого и среднего бизнеса, инфраструктуры.

Данные финансовые институты развития могут быть организованы на основе и с учетом опыта уже существующих фондов, среди которых ЗАО “Аграрная кредитная корпорация”, ЗАО “Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства”, ЗАО “Фонд развития малого предпринимательства”. Почти все фонды имеют разветвленную сеть областных филиалов, однако их деятельность до настоящего времени не принесла ощутимых результатов. В связи с этим возложение на уже действующие фонды функций государственных кредитных организаций целесообразно только после проведения их предварительной организационной и финансовой реструктуризации.¹²³

Основная задача ГКОР будет заключаться в кредитовании нуждающихся в финансировании предприятий в приоритетных секторах экономики, разработке и осуществлении программ экономического оздоровления структурообразующих промышленных предприятий. Распределение средств бюджета развития должно осуществляться на принципах открытости, прозрачности, доступности и равноправия. Государственный инвестиционный портфель будет содержать как коммерчески окупаемые проекты, так и имеющие косвенный эффект окупаемости, но социально и политически значимые проекты.

ГКОР должны иметь возможность привлечения дополнительных кредитных ресурсов в рамках, устанавливаемых Правительством. Создание кредитных организаций обеспечивает возможность концентрации ресурсов с достижением те-

¹²³Стратегический план развития Республики Казахстан до 2010 года. Алматы: Изд. Агентством РК по стратегическому планированию, 2001

кущей ликвидности и доходности при активном и профессиональном управлении, направление адресных инвестиций в приоритетные отрасли с соответствующей квалифицированной экспертизой.

ГКОР будут контролировать целевое использование предоставленных кредитов для обеспечения возвратности средств по окупаемым проектам в установленные сроки, на основе постоянного тесного взаимодействия с предприятиями-заемщиками. Строгие процедуры выдачи кредитов и их постоянный дальнейший мониторинг позволят оперативно преодолевать риски, существующие в реальном секторе экономики. Для повышения эффективности и возвратности государственных инвестиций условием кредитования государственными кредитными организациями может стать софинансирование проектов со стороны частных банков. Помимо осуществления инвестиционных и регулирующих функций, ГКОР могли бы оказывать реабилитационные и лизинговые услуги.

Институциональной альтернативой Банка развития являются инвестиционные банки, широко представленные в таких развитых странах как США, Японии, Англии, Франции. В Ассоциацию инвестиционных банков США входят около 700 инвестиционных банков. В Западной Европе такого четкого разграничения между коммерческими и инвестиционными банками не существует. В Великобритании инвестиционными операциями традиционно занимаются торговые банки, наиболее влиятельные из которых (около 60) входят в Ассоциацию эмиссионных домов.

Основными направлениями деятельности инвестиционных (деловых) банков являются: операции с ценными бумагами, предоставление долгосрочных кредитов, финансирование инвестиционных проектов, участие в капитале финансовых и нефинансовых предприятий, реструктуризация бизнеса посредством слияний и поглощений, сделки с недвижимостью,

консалтинговые и депозитарно-кастодиальные услуги. Состав и структура этих операций могут различаться в зависимости от специализации инвестиционных банков и особенностей построения кредитной системы страны, что находит, в определенной степени, отражение в структуре их балансов. Так, более четверти активов американских инвестиционных банков приходится на ценные бумаги, в то время как в активах английских деловых банков удельный вес кредитов существенно выше, чем доля ценных бумаг.

Деятельность инвестиционных банков тесно связана с функционированием рынка ценных бумаг: степень сформированности рынка ценных бумаг и реализации его роли как механизма перераспределения капитала во многом определяют поле деятельности инвестиционных банков, возможности получения достаточной прибыли от отдельных операций на данном сегменте финансового рынка на основе совершенствования избранной банком специализации. А поскольку рынок ценных бумаг в Казахстане не достиг такой ступени развития и не играет существенной роли в мобилизации и перераспределении капиталов, банки, созданные первоначально как специализированные инвестиционные банки, были вынуждены перейти к диверсификации своей деятельности, осуществлению всех видов банковских операций, характерных для универсальных банков.

Стереотип деятельности инвестиционных банков зарубежных стран со сложившимся, устоявшимся финансовым рынком не может быть механически перенесен на условия развивающихся рынков, однако изучение опыта мировой практики в области создания и деятельности инвестиционных банков позволяет выделить апробированные формы и методы, которые могут быть использованы в Казахстане. Организация инвестиционных банков, имеющая особое значение для отечественной экономики, столь нуждающейся в долгосрочных

инвестициях, в рамках формирующейся универсальной модели, скорее всего, может быть осуществлена путем создания инвестиционных институтов как дочерних организаций крупных универсальных банков или формирования специализированных инвестиционных банков, действующих на основе системы государственных гарантий и льгот.

Помимо инвестиционных банков существуют и другие финансово-кредитные учреждения, способствующие развитию реального сектора экономики. Так, казахстанский ученый-экономист Р. Нурсеитова провела исследование японского опыта изыскания инвестиций, поскольку на начальном этапе построения развитой экономики Япония имела ряд условий, схожих с казахстанской экономикой: низкий уровень первоначального развития, высокий уровень образования населения, отсутствие достаточных финансовых ресурсов, азиатская культура и менталитет населения. К числу финансово-кредитных институтов, в немалой степени ответственных за выход экономики Японии в ряд мировых лидеров, относятся долгосрочные кредитные банки, кооперативные финансовые институты, специализированные финансовые институты малого бизнеса, кредитные кооперативы и т. д.

Долгосрочные кредитные банки предоставляли долгосрочные кредиты большинству отраслей и компаний в форме купонной банковской задолженности, основная часть которой размещалась среди городских банков. Купонная задолженность могла использоваться при этом как залог под кредиты Банка Японии. В обмен на подписку на купонную банковскую задолженность, городские банки могли просить, а долгосрочные кредитные банки осуществлять долгосрочное финансирование своих клиентских компаний “кейрицу”.

Кооперативные финансовые институты имели специфически промышленную ориентацию, действовали в малом бизнесе, сельском хозяйстве, лесном и рыболовстве. Помимо

них для поддержания малого бизнеса, сельскохозяйственной и рыболовной индустрии были созданы частные финансовые институты. Им были предоставлены определенные налоговые льготы. Для поддержки финансирования малого бизнеса частными финансовыми институтами были организованы Корпорации народного финансирования, финансирования малого бизнеса, жилищного кредитования.

Данный опыт может быть вполне применим в Казахстане. Основным институтом, осуществляющим кредитование предпринимателей без образования юридического лица, может стать кредитный кооператив. Члены кредитных кооперативов, являясь одновременно вкладчиками, собственниками и кредиторами, несут ответственность за деятельность кооперативов, одновременно контролируя ее и определяя финансово-кредитную политику.

Самым главным для предпринимателей без образования юридического лица является возможность быстрого, регулярного получения финансовых ресурсов без бюрократических преград. Данное обстоятельство предопределяет существенные особенности в их взаимодействии с банками.

Малые предприятия этой группы зачастую лишены возможности предоставить стандартные виды обеспечения по кредитам, такие как недвижимость, оборудование, ценные бумаги, гарантии солидных поручителей. Исходя из этого, полагаем, что кредиты малым предприятиям данной группы целесообразно предоставлять как обычным физическим лицам, при поручительстве нескольких лиц и существенном упрощении процедуры оформления таких кредитов.

С целью инвестиций в оборудование, необходимых для модернизации тяжелой и химической индустрии, в Японии была создана система частного долгосрочного финансирования. Она включала в себя банки долгосрочного кредитования и трастовые банки. Для финансирования этой системы долго-

срочным кредитным банкам был разрешен выпуск банковских долговых обязательств с 5-летним сроком погашения, а трастовым банкам разрешена подписка на трастовые кредиты с 5-летним сроком погашения.

Для улучшения ситуации и стимулирования финансирования малого бизнеса, отличавшегося более низкой кредитоспособностью, чем крупные компании, создавались специализированные финансовые институты малого бизнеса и т. д. Для кооперативных финансовых институтов и кредитных кооперативов предусматривались специальные налоговые льготы для предотвращения роста ставок заимствования. Данные специализированные финансовые институты внесли большой вклад в развитие и расширение малого бизнеса в Японии, и сами также получили значительное развитие.

Большое влияние на обеспечение экономического роста в Японии оказали также финансово-промышленные институты, ставшие продуктом слияния промышленного и финансового капиталов. Большие фирмы Японии устанавливали тесную связь с каким-либо одним банком в форме доверительной и неформальной долгосрочной связи. Он затем становился основным банком фирмы. Основным банком обычно характеризовался наибольшей долей в объеме кредитов, предоставляемых какой-либо фирме, и таким образом играл важную роль в ее финансировании и управленческом контроле.

Основные банки предоставляли фирме-заемщику стабильное банковское финансирование и обеспечивали поддержку в условиях финансового стресса. Они являлись держателем доли в фирме-заемщике, а иногда принимали участие в ее управлении. Связь с основным банком представляет отличительную черту японской банковской системы и играет важную роль в размещении сбережений в соответствии с наиболее продуктивными инвестиционными возможностями и в условиях жесткого регулирования банковских операций.

Реструктуризация финансовых организаций в Японии нацеливалась на решение экономических проблем. Так система долгосрочного банковского кредитования обеспечивала экономическую независимость и модернизацию промышленности путем предоставления долгосрочных средств для инвестиций - в оборудование. Наибольший вклад в высокие темпы экономического роста Японии внесли долгосрочная финансовая система и специализированные финансово-вые институты по кредитованию малого бизнеса.

Результатом создания такой финансовой системы стал необычайно высокий рост японской экономики. С 1965-1970 годов в течение последующих 20 лет ежегодные темпы роста были близки к 10%. В результате Япония из слаборазвитой по уровню дохода на душу населения страны превратилась в развитую державу. Наибольший вклад в высокие темпы экономического роста Японии внесли долгосрочная финансовая система и специализированные финансовые институты по кредитованию малого бизнеса.

Выводы и предложения

1. Структурная перестройка экономики невозможна без проведения целе-направленной государственной научно-технической, промышленной и инвестиционной политики, стимулирующей развитие высоко-технологичных и наукоемких производств.

2. Для наиболее рационального построения системы государственных инвестиций, наряду с уже действующими Банком развития и Национальным фондом, требуется развивать и такие государственные финансовые институты, как бюджет развития, государственные кредитные организации развития и региональные банки развития по примеру России.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование позволяет вынести в заключение следующие положения и выводы:

1. Реальный сектор экономики Казахстана может быть условно поделен на три сегмента, каждый из которых характеризуется своими исходными условиями, предшествовавшими переходу к рыночной экономике, моральным и физическим состоянием основных фондов, уровнем адекватности квалифицированной рабочей силы, инвестиционной привлекательностью, текущей и потенциальной конкурентоспособностью.

Первый сегмент отличается инвестиционной привлекательностью: к нему относятся предприятия нефтегазодобывающей, металлургической, урановой и угольной промышленности. Благодаря притоку инвестиций решается вопрос с обеспечением адекватных времени средств производства. Инвестиционная привлекательность также предполагает возможность получения прибыли (норма рентабельности в добывающей отрасли, в частности, превышает 30-40%) и конкурентоспособность производимой и реализуемой продукции, т.е. возможность экспорта. Из-за высокой доходности инвестиций и большого размера требуемых инвестиций данный сегмент привлекает в основном иностранные инвестиции.

Второй сегмент представляет привлекательность в основном для отечественных инвесторов в силу невысокой доходности инвестиций. Он состоит из предприятий обрабатывающего сектора экономики, в частности, нефтехимической, химической промышленности, машиностроения, промышленности строительных материалов. Продукция, производимая предприятиями данного сегмента, отличается относительной конкурентоспособностью на внутреннем рынке. Спрос на нее складывается исключительно внутри страны. Эти отрасли об-

ладают потенциальной конкурентоспособностью, но необходимы новые технологии, соответствующие сегодняшним реалиям.

Третий сегмент еще недостаточно развит. Средства производства отличаются физической и моральной изношенностью. К данному сегменту относятся легкая (текстильно-швейная, кожевенно-обувная), деревообрабатывающая промышленности, являющиеся слабоконкурентными даже на внутреннем рынке. Именно из-за неразвитости данного сектора Казахстан вынужден импортировать соответствующую продукцию для насыщения внутреннего рынка. Предприятия, представляющие данный сегмент, нуждаются как в инвестициях, так и в протекционистской политике, направленной на сокращение импорта подобной продукции.

2. Негативное влияние на воспроизводство основных фондов оказывает тенденция к повышению расходов на капитальный ремонт, что свидетельствует об ориентации инвестиционного процесса на дешевые и краткосрочные методы обновления производственного аппарата. Основная масса кредитов используется заемщиками для пополнения оборотного капитала, и доля таких кредитов составляет почти 2/3 всех кредитов. Для обеспечения конкурентоспособности отечественных отраслей промышленности крайне важно технически перевооружить и модернизировать имеющиеся основные фонды.

3. Экономика Турции является комплексом, который включает в себя современную промышленность (33%) и сферу услуг, в частности, торговлю (52%) наряду с традиционным сельским хозяйством и ремесленничеством (15%). В экономике, имеющей сильный и быстрорастущий частный сектор, государственный сектор продолжает играть ведущую роль в базовых отраслях, банковской системе, транспорте и средствах связи.

Для преодоления кризиса, произошедшего в феврале 2001 г., и его последствий Правительством Турции была обнародована новая Программа по реформированию экономики. Среди приоритетов Программы были определены оздоровление экономических отношений путем введения новых законов, ускорение процесса приватизации объектов государственной собственности, повышение прозрачности экономического управления, снижение уровня инфляции, а также исправление ошибок.

Наблюдающиеся в Турции положительные изменения еще не свидетельствуют об окончании кризиса. В обозримом будущем нормальному развитию экономики этой страны угрожает целый ряд факторов: неустойчивость действующего коалиционного правительства, опасность проведения новой американской военной кампании против Ирака - основного торгового партнера Турции, состояние банковского сектора.

В 2002 г. Турция намерена проводить жесткую финансовую политику, поддержанную Международным Валютным Фондом. Турецкое правительство возлагает большие надежды на программу контроля над государственными расходами. Строгий контроль за расходами и налоговая дисциплина являются одними из основных положений по восстановлению престижа турецкой экономики внутри страны и за рубежом.

Кроме того, в Турции намечается сдвиг в направлении горизонтальной ориентации промышленной политики. Данный сдвиг будет осуществлен в двух этапах: во-первых, роль государственной поддержки как финансового инструмента государственной политики будет снижаться, а во-вторых, финансовая поддержка будет ориентирована на обеспечение горизонтальных целей, таких как НИОКР, развитие малого и среднего бизнеса и региональное развитие.

4. В ближайшее время в Казахстане будет происходить рост объемов государственной поддержки реального сектора

экономики для обеспечения приоритетов развития отдельных отраслей экономики. Это связано с продолжающимся экономическим ростом, предполагающим наличие у государства ресурсов, снижением дефицита бюджета и необходимостью поддержки нерентабельных, но либо потенциально прибыльных, либо стратегически важных отраслей промышленности и сельского хозяйства. Однако после того как будут удовлетворены потребности реального сектора в инвестициях, и он приобретет финансовую состоятельность, республика будет поставлена перед необходимостью более жесткого расходования бюджетных средств.

5. В Казахстане остро стоит вопрос о невыплате дивидендов национальными компаниями и акционерными обществами с государственной долей участия. Для того чтобы национальные компании производили отчисления дивидендов в бюджет, необходимо обеспечить действенность существующих законов об акционерных обществах, государственных предприятиях, внести поправки в соответствующие законодательные акты, принять закон о национальных компаниях, регулирующий взаимоотношения государства с национальными компаниями, определить критерий выплаты дивидендов (в зависимости от периода рентабельности, ликвидности предприятия, от того, в какой отрасли функционирует данное предприятие).

6. На наш взгляд, существуют следующие пути усовершенствования системы льготного налогообложения прибыли предприятий реального сектора экономики. Во-первых, наиболее целесообразным в сегодняшних условиях видится понижение налоговых ставок. Во-вторых, необходима более детальная дифференциация типов инвестиционных проектов на примере российского опыта и соответственно более адаптированная система применения налоговых льгот. В-третьих, с целью стимулирования капитальных вложений на

реконструкцию и модернизацию производства целесообразным видится ускоренное возмещение стоимости основного капитала и уменьшение корпорационного подоходного налога на часть затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. В-четвертых, необходимо более активное вовлечение комитетов и подкомитетов парламента для решения вопросов о целесообразности предоставления льгот и осуществления текущего и последующего контроля за использованием предоставляемых налоговых льгот.

Интересен прецедент в законодательстве Турции, согласно которому полная или частичная неуплата налогов уполномоченными на то ответственными представителями фирмы грозит им соответствующими штрафами и вычетами из личных средств. Специально оговаривается, что обязательность подобных выплат распространяется только на уполномоченных для подобных операций работников компании и не касается средств акционеров. В случае ликвидации фирмы прежние задолженности по налогам не отменяются, ответственность уполномоченных фирмой лиц остается в силе.

7. На наш взгляд, в рамках бюджета развития можно предусмотреть создание фонда страхования кредитных рисков коммерческих банков, кредитующих предприятия реального сектора экономики, что позволит решить проблему гарантирования банков второго уровня от невозврата ссудных средств, выданных низкорентабельным предприятиям.

Объектом страхования должны быть все ссуды независимо от размеров и сроков, выданные предприятиями реального сектора на осуществление капитальных вложений (инвестиционной деятельности). Причем принципиальным является цель капитальных вложений. В последнее время наблюдается тенденция к повышению расходов на капитальный ремонт, а не приобретение нового оборудования или технологий.

Основными заемщиками должны быть непосредственно

товаропроизводители, чья продукция рассчитана на экспорт или же производится в рамках программы импортозамещения. Средства Фонда должны использоваться только в случае полного расходования той части средств банковского резерва на покрытие убытков, которая была вложена для обеспечения данной конкретной ссуды.

Так как именно средства Фонда являются источником страховых выплат, решение о выдаче ссуды, ее размере, сроке и других условиях выплаты должны приниматься специально созданным экспертным советом, состоящим из представителей Фонда и банков второго уровня. На этот же совет должен быть возложен контроль за деятельностью предприятий-заемщиков. Действия этого контролирующего органа должны быть согласованы с кредитными отделами банков для того, чтобы не накладывать дополнительного бремени всевозможных бюрократических проволочек на предприятия реального сектора экономики.

Помимо регулирования механизма выбора потенциальных заемщиков и выдачи страховых выплат в случае дефолта необходимо законодательное обеспечение возврата выданных ссуд и их взыскания Фондом. Для этих целей при Фонде, на наш взгляд, должен быть создан Комитет по Управлению Активами Фонда, в функции которого могут войти взыскание задолженности с заемщиков, реструктурирование долгов, оказание финансовых консультаций заемщикам.

8. Для эффективного управления малого бизнеса требуется применение системного подхода в форме вертикальной интеграции, которая предполагает охват всех основных уровней управления (государственный уровень управления развитием предпринимательства во главе с Агентством по поддержке малого предпринимательства; региональный уровень управления развитием предпринимательства; локальный уровень управления в виде создания областных (городских)

консалтинговых центров развития малого бизнеса; уровень предприятия в лице предпринимателя и его команды).

Необходимо введение упрощенного порядка государственной регистрации субъектов малого предпринимательства, в том числе сокращение сроков и платы за регистрацию. Для защиты интересов предпринимателей целесообразным видится создание так называемой Адвокатской конторы малого бизнеса, основными задачами которой были бы исследование влияния государственных законов, программ, инструкций и налогов на развитие малого бизнеса и разработка рекомендаций; проведение экономических и статистических исследований по выявлению факторов, влияющих на малый бизнес, оценка потенциала малого бизнеса, изучение проблем и потребностей малого бизнеса; работа с представителями малого бизнеса.

9. Несмотря на свою финансовую устойчивость казахстанская банковская система не сможет в ближайшие годы полностью удовлетворить потребность экономики в кредитах. Для этого ей требуется существенно нарастить размер собственного капитала и активов. Капитал банковской системы, достаточный для обслуживания нормального воспроизводственного процесса, согласно мировой практике должен составлять 6-7% ВВП. В Казахстане на начало 2001 г. собственный капитал банков составлял 3,8 % от ВВП.

10. Развитию проектного финансирования в Казахстане препятствует неотрегулированность правовых основ проектного финансирования в различных секторах рынка. В сложившихся условиях необходимо усиление роли государственных гарантий страхования проектных рисков, включая предоставление гарантий банкам, принимающим участие в финансировании инвестиционных проектов и программ, входящих в систему государственных приоритетов, налоговое стимулирование механизмов инвестирования, развитие меж-

банковского сотрудничества в области совместного кредитования инвестиционных проектов.

11. На наш взгляд, наибольшие перспективы в Казахстане имеют вертикально интегрированные ФПГ. Нефтегазовая отрасль может представлять собой потенциальную сферу для создания вертикально интегрированных финансово-промышленных групп, состоящих из машиностроительных заводов, изготавливающих оборудование для добычи, обработки и переработки нефти; нефтедобывающих, нефтеперерабатывающих компаний; предприятий, занимающихся переработкой сырья, являющегося побочным при добыче нефти (сера, например); конечных потребителей нефтяных продуктов; банков, кредитующих эти предприятия; других финансово-кредитных учреждений.

Предпосылки для формирования финансово-промышленных групп в Казахстане уже созданы. Представителями крупного финансового капитала являются коммерческие банки республики, такие как Казкоммерцбанк, БанкТуран-Алем, Наурызбанк, Нурбанк и другие, ориентированные на обслуживание корпоративной клиентуры. В качестве представителей промышленного капитала - потенциальных участников финансово-промышленных групп - могут рассматриваться крупные добывающие и коммуникационные компании, являющиеся наиболее капитализированными на данном этапе.

Целесообразным является создание транснациональных корпораций в форме финансово-промышленных групп Казахстан-Турция в отраслях, получивших приоритетное значение в обеих республиках. Например, с учетом динамичного развития в Турции легкой промышленности, возможно создание совместного производства в Казахстане, с использованием казахстанского сырья, которое по качеству считается лучшим в странах СНГ.

Поскольку и Турция, и Казахстан являются индустри-

ально-аграрными странами, одним из направлений экономического сотрудничества в аграрном секторе может стать создание совместных мини-заводов по переработке растениеводческой и животноводческой продукции. Также поскольку Турция является крупным мировым поставщиком ангорской шерсти, а в Казахстане издревле было развито животноводство, высокой рентабельностью могут отличаться совместные проекты по переработке шерсти, кожи, производству изделий из кожи и шерсти.

В качестве основных приоритетов для сотрудничества Казахстана и Турции можно выделить следующие: создание совместных мини-заводов по переработке сельскохозяйственного сырья, реализация совместных проектов в области транспорта и коммуникаций, а также проектов энергетики с созданием новейших энергетических технологий и видов топлива для внутренних рынков обоих государств, экспорт казахстанского металла, металлопродукции и металлолома в Турцию, создание совместных и иностранных банков, совместных туристических агентств.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Законодательно-нормативные акты и статистический материал

1. Закон Республики Казахстан “Об акционерных обществах” № 281 от 10 июля 1998 г.

2. Закон Республики Казахстан “О Банке развития” № 178-П ЗРК от 25 апреля 2001 г.

3. Закон Российской Федерации “О финансово-промышленных группах” № 190 от 30.11.95 г.

4. Инструкция “О размерах и порядке предоставления льгот и преференций при заключении контрактов с инвесторами, осуществляющими инвестиционную деятельность в приоритетных секторах экономики” / Государственная программа развития и государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан на 1999-2000 годы.

5. Первоочередные меры Правительства и Центрального банка Российской Федерации по стабилизации социально-экономического положения в стране. – М.: Национальная электронная библиотека, 1998.

6. Положение о классификации активов банка и условных обязательств и расчете провизий по ним банками второго уровня Республики Казахстан № 218 от 23.05.1997 г.

7. Положение о порядке применения льгот по налогообложению предприятий, осуществляющих реализацию инвестиционных проектов /Постановление главы администрации Астраханской области № 173 от 05.05.99. Программа правительства Турции // РИА “РосБизнесКонсалтинг”, 2002.

8. Правила обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц в банках второго уровня Республики Казахстан // Казахстанская правда. – 1999. – 14 декабря. – № 288(23005).

9. Статистический ежегодник “Казахстан 1991-2001 годы”. - Алматы: Изд. Агентством РК по статистике, 2001.
10. Статистическое обозрение Казахстана. – 2002. – № 1.
11. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2010 года. – Алматы: Изд. Агентством РК по стратегическому планированию, 2001.

Монографии, книги и публикации

1. *Адилов М.* Много шума из ничего-2 // Деловое обозрение “Республика”. – 2001. - 12 июля. – № 27 (94). – С. 3.
2. *Адилов М.* Тем ли курсом идем, господа? // Деловое обозрение “Республика”. – 2001. – 24 мая. – № 20 (87). – С. 5.
3. *Аскарлов Т.* Разделение банковской системы прошло успешно // Деловое обозрение “Республика”. № 18 (85). 10 мая 2001 г. С. 6.
4. *Бекетов К.* В двойственном положении банковская система, у которой один “царь”, но два “бога” // Азия - Экономика и жизнь. – 1997. – №22 (98). – С. 13.
5. Большая игра / Деловая неделя. – 2001. – 22 июня. – № 23 (451). – С. 3.
6. *Васильченко В.А.* Стимулирующая роль налогов в развитии предпринимательства: эволюционные аспекты / Приоритеты экономической политики на рубеже тысячелетий: Материалы международной научно-практической конференции. Сб. научных трудов. - Алматы: Изд. АГУ им. Абая, 2001. – С. 67-71.
7. *Винслав Ю.* Государственное регулирование и проектирование корпоративных структур // Российский экономический журнал. – 1997. – № 1.
8. *Винслав Ю., Гуськов Э.* Факторы повышения эффективности работы отечественных финансово-промышленных групп // Российский экономический журнал. – 1996. – № 7.

9. В экономике Турции // По материалам “АК&М” и Газета.ru. -2002. – 4-5 февраля.

10. Госзакупки - через Интернет // Деловое обозрение “Республика”. – 2001 г. – 12 июля. – № 27 (94). – С. 2.

11. *Давыдова Л., Райманов Д.* Банковское право Республики Казахстан. Учеб. пособие. – Алматы: Жеті жарғы, 2000. – С. 197-204.

12. Денежное обращение и кредит СССР. Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 1976. – С. 198.

13. *Есенов Б., Тажнияз Ж., Джангараев С.* Анализ и оценка инвестиционных процессов в Республике Казахстан. – Алматы: Изд. Институтом экономических исследований, 2001.

14. *Еспаев С. С.* Модели и механизмы комплексного регулирования финансово-экономической политики Казахстана: анализ, обзор и оценка. – Астана: Елорда, 1999.

15. *Жамаубаев Е.* Некоторые проблемы коммерческих банков при проведении процентной политики // Экономическое обозрение Национального банка Казахстана. – 1999. – Вып. 1. – С. 32-33.

16. *Задонский С.* Состояние основных отраслей экономики Турции на рубеже тысячелетий. – М.: Национальная электронная библиотека, 2001.

17. Здравый смысл требует приватизации / Время новостей. – 2002. – 11 февраля.

18. *Ибраимова С.Ж.* Трансформация системы налогообложения и повышение эффективности развития промышленного производства / Приоритеты экономической политики на рубеже тысячелетий: Материалы международной научно-практической конференции. Сб. научных трудов. – Алматы: Изд. АГУ им. Абая, 2001. – С. 71-74.

19. *Издибаев Т.* Для продвижения животноводческой продукции на внешние рынки МСХ считает необходимым

создать специализированную госкомпанию // Панорама. - 2001. – 29 июня. – № 25 (442). – С. 2.

20. *Карагусова Г.Д.* Налоги: сущность и практика использования. -Алматы: Қаржы-Қаражат, 1994. – С. 45.

21. Ким В.В. Я не принимаю позицию силы, а принимаю позицию разума // Банки Казахстана. – 2002. – № 2. – С. 35-37.

22. К итогам экономического развития Турции в 2001 году // Данные посольства Республики Казахстан в Турецкой Республике.

23. *Кудашкина Е.* Турция голосует за исламистов // Ведомости. -2002. – 4 ноября.

24. *Куликов А., Скворцов А.* Место финансово-промышленных групп в экономике // Экономист. – 1997. – № 3.

25. *Кусаинов Н.* Инвестор реального сектора экономики // Казахстанская правда. – 2002. – 20 сентября. – № 203 (23852). – С. 1-2.

26. *Ленский Е.В.* ТФПГ и межгосударственная экономическая интеграция. – М.: Национальная электронная библиотека, 1998.

27. *Лубягина Д.* Проблема неплатежей и пути ее решения // Финансы Казахстана. – 1997. – № 10. – С. 68-71.

28. *Макушина О.* Проблемы решаются оптом // Деловое обозрение "Республика". – 2001. – № 27 (94). – С. 9.

29. *Мамырова М.К.* Эффективность инвестиций в промышленном производстве. – Алматы: Экономика, 2001.

30. *Минаев С.* Япония поднимет курс акций // Коммерсантъ. – 2002. –10 сентября.

31. Митчинер Б. У BMW и GM отбирают субсидии // Ведомости. – 2002. – 5 апреля.

32. Многомиллиардные субсидии фермерам // По сообщениям lenta.ru и Синьхуа. – 2002. – 13 мая.

33. *Мовсеян А.Г.* Интеграция банковского капитала –

необходимое условие развития современной экономики России. - М.: Национальная электронная библиотека, 1999.

34. *Могилевский В.Д.* Методология систем. М.: Экономика, 1999.

35. *Налоги: Учебное пособие / Под ред. Д.Г. Черника.* - М.: Финансы и статистика, 1995. - С. 3, 31-32, 43, 48-49, 247-249, 259.

36. *Никитин С, Никитин А.* Налог на прибыль: опыт развитых стран // *Мировая экономика и международные отношения.* - 1998. - № 2.

37. *Нурсеитова Р.* О японском опыте изыскания инвестиций на развитие реального сектора экономики // *Финансы Казахстана.* 2000. - № 5-6. - С. 23-29.

38. *Оверченко М.* Европу лихорадит // *Ведомости.* - 2002. - 3 сентября.

39. *Орехов А.А.* Финансово-промышленные группы как элемент усиления экономической безопасности России. - М.: Национальная электронная библиотека, 1998.

40. *Погарская Н.* Легкая промышленность: в будущее с оптимизмом // *Промышленность Казахстана.* - 2001. - Август.

41. Поддержка малого предпринимательства в странах Центральной и Восточной Европы // *Сегодня.* - 2001. - 21 февраля.

42. По мнению экспертов, российский ТЭК может скоро столкнуться с проблемой избыточной нефтедобычи // *Панорама.* - 2001. - 29 июня. - № 25 (442). - С. 9.

43. *Поповская Е., Иванова Т.* Финансово-промышленные группы России // *Экономика и жизнь.* - 2001. - № 6.

44. Программы кредитования малого бизнеса международными финансовыми организациями. - Алматы: Изд. Национальным банком РК, 2001.

45. *Радаева В.В., Бузгалина А.В.* Экономика переходного

периода. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – С. 71-72.

46. *Рамазанов Н.* Без розовых очков / Internet page: www.bank06.hotmail.

47. *Рамазанов Н.* Итоги 9 месяцев // Деловая неделя. – 2001. -9 ноября. – № 43 (471). – С. 3.

48. Реализация Программы инновационного развития позволит обеспечить производство конкурентоспособной экспортной продукции // Панорама. – 2001. – 29 июня. – № 25 (442).

49. *Рожков М., Балабаева Н.* Международные финансово-промышленные группы в СНГ: проблемы создания // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 1996. – № 32.

50. *Рожков М., Попов И.* Проблемы самофинансирования финансово-промышленных групп и консолидированный баланс // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 1996. – № 21.

51. *Сабден О., Акбердин Р., Васильева Е.* Рыночная экономика. -Алматы: НИЦ "Гылым", 2002.

52. *Сабден О.С, Токсанова А.Н.* Управление малым предпринимательством: вопросы теории и практики. – Астана: Елорда, 2001. – С. 199.

53. *Сидоренко Е. Н.* Государственное воздействие на процесс образования финансово-промышленных групп / Вестник КазГУ. Серия экономическая. – 1998. – № 10.

54. *Смирнов С.Л.* Промышленность и фондовый рынок Казахстана. – Алматы: Изд. Агентством РК по стратегическому планированию, 2001.

55. *Торгаев М.* Экономическая ситуация в Казахстане и перспективы развития / Международный проект "Поддержка СМИ Центральной Азии". Бюллетень № 4. – 2001. – Декабрь.

56. *Торбаков И.* Турция: Экономика и политика // Русская мысль. – 2001. – № 4356.

57. Турция: в новый год со старыми проектами // По материалам корр. ИТАР-ТАСС А. Паларии. – 2002. – 4 января.
58. Турция меняет торговую ориентацию / MIGnews. – 2002. – 2 апреля.
59. Турция: побежден ли кризис? / По материалам BBC NEWS. – 2002.-21 февраля.
60. Тюков В.В. Состояние и перспективы проектного финансирования в региональных коммерческих банках: опыт стран. – М.: Национальная электронная библиотека, 1998.
61. Финансирование и кредитование капитальных вложений. Под редакцией проф. П.Д.Подшиваленко. – М: Финансы и статистика, 1983.
62. Фридман Л.А., Видясова М.Ф. Страны Центральной Азии в современном мире. – М.: Национальная электронная библиотека, 2001.
63. Храпунов В.В. Региональные аспекты экономической реформы в Казахстане (на примере г. Алматы). – Алматы: "Білім". – 1999.
64. Худяков А.И. Финансовое право Республики Казахстан: (Общая часть). – Алматы: Каржы-каражат, 1995. – С. 21-22.
65. ЦентрКредит открывает новую кредитную линию для малого бизнеса // Панорама. – 2001. – 29 июня. – № 25 (442). – С. 7.
66. Шабалина Л. Проектное финансирование возрождается // Экономика и время. – 2000. – № 14 (301).
67. Экономика Турции для предпринимателей / АО "Восток Коммерс". – 1994.

Зарубежная литература

1. *Pretschker U.* Introduction: Public Support to Industrial R&D Efforts.

2. *Shetty A.* Finance: An Integrated Global Approach. Richard D. Irwin, Inc. In a joint venture with the Austen Press. 1995. P. 341-361.
3. Spotlight on Public Support to Industry. OECD, 1998.

СӘБДЕН О., ОМАРОВА Қ.Ж.

Экономика: таңдамалы еңбектері. Қазақстанның өндірістік кәсіпорындарының қызметін қаржылық-несиелік реттеу: мәселелері мен басымдықтары. XIII том. Алматы, 2011 ж.

Ел үшін өндірістік кәсіпорындардың экономикалық, әлеуметтік және саяси маңызы оларды қаржы-несие ресурстарымен қамтамасыз ету мәселесі болып табылады. Кітапта экономиканың нақты секторына ақша ресурстар ағымын арттыруға мүмкіндік беретін шикізаттық емес салалар кәсіпорындарын дамытудың қаржы-несие механизмдері ұсынылады.

Кітап оқырмандардың кең ауқымына, мемлекеттік қызметкерлерге, кәсіпкерлерге, оқытушыларға, студенттер мен ғылыми қызметкерлерге арналған.

Научное издание

ЭКОНОМИКА
избранные труды

О.С. Сабден, К.Ж. Омарова

**ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
КАЗАХСТАНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

ХІІІ том

Утверждено к печати Ученым Советом
Института экономики КН МОН РК

Редактор – М.Б.Черманова
Оформление и компьютерная верстка – О.Д. Шевченко

Подписано к печати 18.01.2011

Формат 60 x 84^{1/16}

Усл.печ.19,5. Уч.-изд. л. 12,8

Тираж 500 экз.

Цена договорная

Издано: КИЦ ИЭ КН МОН РК
050010, г.Алматы, ул.Курмангазы, 29
тел. 261-01-75

ISBN 978-601-215-044-5



9 786012 150445

