

САБДЕН Оразалы

ЭКОНОМИКА
ИЗБРАННЫЕ ТРУДЫ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ:
КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ И
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ

IX
ТОМ

Алматы
2011

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4

Глава 1. НАЦИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 9

1.1. Концепции национальной конкурентоспособности .. 9

1.2. Казахстан в системе глобальной экономики 33

Глава 2. МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 56

2.1. Критерии оценки конкурентоспособности национальной экономики: достоинства и недостатки 56

2.2. Национальная конкурентоспособность Казахстана .. 76

Глава 3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА 102

3.1. Конкурентоспособность финансового сектора: теоретические и практические вопросы 102

3.2. Инновационно-технологическая составляющая конкурентоспособности экономики Казахстана 122

3.3. Формирование региональной политики повышения конкурентоспособности и механизмов ее реализации в контексте мирового опыта 157

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 178

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

Т. IX: Конкурентоспособность национальной экономики: критерии оценки и пути повышения: Монография - Издание второе - / Кошанов Л.К., Хусаинов Б.Д., Днишев Ф.М., Додонов В.Ю., Аханов С.А., Нурланова Н.К., Альжанова Ф.Г. / Под науч. ред. д.э.н., проф., академика НИИ РК О. Сабдена. – 200 с.

В монографии представлен комплексный анализ проблем конкурентоспособности национальной экономики, рассмотрены параметры формирования национальной модели конкурентоспособности Казахстана в мировой экономике. Представлена эволюция теоретических взглядов на проблему глобальной конкурентоспособности национальных систем.

Пристальное внимание уделено концепциям национальной конкурентоспособности, макроэкономическим характеристикам Казахстана в глобальной экономике. Детально рассмотрены методы количественного измерения конкурентоспособности национальных экономик, существующие в мировой практике критерии оценки этого сложного явления, выявлены их достоинства и недостатки. Исследованы основные направления повышения национальной конкурентоспособности экономики Казахстана. Рассмотрены проблемы повышения конкурентоспособности финансового сектора, инновационно-технологическая составляющая конкурентоспособности, формирование региональной политики повышения конкурентоспособности и механизмов ее реализации.

Книга предназначена для работников органов государственной власти, научных организаций и учебных заведений экономического профиля, а также широкому кругу читателей, интересующихся проблемами конкурентоспособности национальных экономик в глобализирующейся мировой системе.

Рецензенты: **Ю.П. Соловьев** – д.э.н., профессор, Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова (г. Москва);

О.И. Егоров – д.э.н., профессор

© Сабден О., 2007
© Институт экономики КН МОН РК, 2011

ВВЕДЕНИЕ

Казахстан не ищет место на «обочине» глобальной экономики, а напротив стремится занять в ней достойное место, адекватное своему потенциалу. Это подтверждается теми результатами, которые достигнуты в реформировании экономики страны. Несомненно, динамика количественных параметров экономического развития республики вселяет уверенность. Однако существует ряд актуальных проблем, решение которых требует углубленного изучения экономической наукой. Одной из таких проблем является конкурентоспособность национальной экономики.

Наиболее полно «Стратегия вхождения Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных государств мира» была сформулирована в послании Главы государства Нурсултана Назарбаева народу Казахстана в марте 2006 г. Изложенные в ней идеи получили дальнейшее развитие в послании 2007 года «Стратегия «Казахстан-2030» на Новом этапе развития Казахстана». Повышение конкурентоспособности экономики Казахстана – важнейшая задача ближайших десятилетий. Без преувеличения можно сказать, что большинство экономических проблем республики, включая сравнительно невысокий уровень жизни, ненаблюдаемую экономику, внешнюю задолженность, высокий уровень коррупции и др., являются производными от низкой конкурентоспособности.

В мировой экономической литературе тема конкурентоспособности в течение последних 25 лет остается одной из центральных. В широкой постановке (не как конкурентоспособность на конкретных рынках) она возникла в начале 80-х годов в США как поиск ответов на причины успехов японской экономики на мировых рынках, преодоления угрозы «деиндустриализации» американской экономики и отражалась в аналитических публикациях Совета по национальной конкурентоспособности.

Несмотря на многолетние дискуссии и значительное количество публикаций, пока не выработано убедительной теории, объясняющей конкурентоспособность в национальных масштабах. Если понятие конкурентоспособная компания стало привычным и вполне понятным явлением, то применительно к государству не существует общепринятого определения дефиниции «конкурентоспособность». К примеру, одна точка зрения предлагает рассматривать конкурентоспособность национальной экономики в зависимости от таких макроэкономических параметров, как валютный курс, процентные ставки и дефицит бюджета. Но в мире много развитых стран, у которых несмотря на значительный бюджетный дефицит уровень жизни растет и не сравним со странами, у которых этот показатель очень низкий. Добавим, что в ряде стран, относимых к новым формирующимся рынкам, при значительном бюджетном профиците уровень жизни остается весьма низким и растет медленными темпами. Другая точка зрения связывает конкурентоспособность с наличием дешевой и избыточной рабочей силы. Здесь также есть примеры, опровергающие данную гипотезу. Например, в большинстве развитых европейских стран (Германия, Швейцария и др.) процветание достигнуто при высоких зарплатах и дефиците рабочей силы. Сторонники третьей точки зрения отождествляют конкурентоспособность с богатыми природными ресурсами. Но есть весьма убедительные примеры, когда страны, не имеющие абсолютно никаких ресурсов, являются мировыми лидерами по уровню жизни своего населения. Наиболее ярким примером является Сингапур. Существуют иные воззрения, отождествляющие конкурентоспособность страны с политикой правительства, практикой управления, торговой политикой, в частности, положительным внешнеторговым балансом и т.д. Понятно, что такие толкования нельзя рассматривать как удовлетворительные. Нам представляется, что концепция национальной конкурентоспособности

ти должна базироваться на понятии «производительность труда», которая достигается в использовании ресурсов, капитала и научно-технического прогресса.

В научных исследованиях глобальной (межстрановой) конкурентоспособности выделяются разработки Всемирного экономического форума — (World Economic Forum — WEF), которые публикуются в его ежегодных докладах (The Global Competitiveness Report). Популярность сравнительных исследований WEF возросла в 90-е годы в связи с нарастающей глобализацией мировой экономической системы. Не менее плодотворны и известны в научном мире ежегодные книги о мировой конкурентоспособности стран, разрабатываемые и публикуемые с 1989 г. Международным институтом менеджмента и развития (IMD, World Competitiveness Yearbook, Лозанна, Швейцария). Европейская экономическая комиссия (ЕЭК), начиная с 1996 г., ежегодно публикует доклад о европейской конкурентоспособности (European Competitiveness Report). В данном докладе конкурентоспособность страны рассматривается исходя из критериев роста стандартов жизни населения в совокупности с возможной минимальной безработицей. При этом особое внимание уделяется анализу вклада информационно-коммуникационных технологий и инноваций в целом в повышение совокупной производительности факторов производства и экономический рост.

В результате проведенных этими организациями и институтами исследований задача повышения конкурентоспособности стран, отраслей, конкурентных компаний вошла в число приоритетных задач государственной экономической политики.

В настоящей монографии отражены основные результаты инициативного исследования, проведенного временным творческим коллективом в составе: д.э.н., профессор, академик НИИ РК О. Сабден, д.э.н., профессор, академик НАН РК А.К. Кошанов (научные руководители), к.э.н.,

доцент Б.Д. Хусаинов (ответственный исполнитель), д.э.н. В.Ю. Додонов, д.э.н., профессор Ф.М. Днишев, к.э.н., доцент С.А. Аханов, д.э.н., профессор Н.К. Нурланова, к.э.н. Ф.Г. Альжанова.

В первой главе анализируются основные концепции национальной конкурентоспособности, основанные на теории использования в международном разделении труда сравнительных преимуществ национальных экономик. Рассматриваются три экономические модели конкуренции. Акцентируется внимание на модели М. Портера, основанной на системе детерминант конкурентного преимущества стран и получившей название «конкурентный ромб» (или «алмаз») по числу основных групп таких преимуществ. Содержательный анализ теорий и моделей конкурентоспособности позволяет сделать вывод, что в условиях глобализации и информатизации, портеровские модели больше не являются жизнеспособными. Отмечается, ни одна по-настоящему эффективная стратегия никогда не базировалась на строго ограниченном круге Менделеев, каждая стратегия прежде всего должна базироваться на взвешивании, детальном анализе всех внутренних и внешних факторов и на перспективах их развития в будущем. Данная глава также посвящена выявлению места и роли Казахстана в современной глобализирующейся мировой экономике. В частности, дается количественная оценка динамики изменения долевых показателей республики в мировом валовом продукте, мировой торговле и глобальных потоках прямых иностранных инвестиций. Здесь же отмечается, что, несмотря на незначительные макроэкономические параметры в мировом масштабе, у Казахстана имеется огромный потенциал для перспективного развития — это богатейшие природные ресурсы. Проводится сравнительный анализ развития экономики республики среди новых развивающихся рынков — стран Центральной и Восточной Европы и Содружества Независимых Государств.

Вторая глава посвящена комплексному изучению критериев оценки конкурентоспособности национальных экономик, используемых различными международными организациями. Исследована адекватность этих критериев реальным экономическим процессам, происходящим в новых формирующихся рынках, к числу которых относится Казахстан. Определены достоинства и недостатки критериев оценки глобальной конкурентоспособности национальных экономик и на этой основе разработаны собственные предложения по совершенствованию методов оценки их конкурентоспособности. В частности, предложена совокупность показателей, которые комплексно отражают развитие национальных экономик и лишены субъективности, присущей экспертным оценкам.

В третьей главе исследуются основные направления повышения глобальной конкурентоспособности экономики Казахстана. Всесторонне рассмотрены теоретические и практические аспекты конкурентоспособности отечественной финансовой системы, эволюция данного сектора экономики и определены приоритеты его развития. Здесь же представлен углубленный анализ технологической и инновационной сфер экономики республики. Детально исследована экономическая среда, в которой пока слабо развиваются эти две наиболее уязвимых составляющих роста национальной конкурентоспособности. На основе анализа мирового опыта предложены основные приоритеты развития в инновационно--технологической сфере, механизмы реализации активной инновационной деятельности отечественных предприятий. Особое внимание уделено вопросам формирования в республике наукоемкого сектора экономики. В неразрывной связи от этих аспектов исследованы вопросы формирования эффективной региональной политики, способствующей повышению национальной конкурентоспособности, а также предложены механизмы реализации данной политики.

Глава 1. НАЦИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

1.1 Концепции национальной конкурентоспособности

Концепция конкурентоспособности основана на теории использования в международном разделении труда сравнительных преимуществ национальных экономик (дешевая рабочая сила, богатые природные ресурсы и т.п.) для экспорта продукции в страны, где таких преимуществ нет, и импорта продукции из стран, которые обладают преимуществами по сравнению с национальной экономикой страны-импортера.

Конкуренция составляет основу динамичного развития индустриального общества, первоначально имеет форму свободной конкуренции частных производителей на открытых рынках и преимущественно ценовой механизм ее реализации на внутреннем и зарубежных рынках. При этом само понятие конкуренции, развивающееся на протяжении трех веков, динамично меняется.

Общее понятие конкуренции. Что представляет собой конкуренция? Какого рода состязательность к ней относят? По классическому определению М. Вебера, конкуренция – это «мирные попытки установления контроля над возможностями и преимуществами, которые также желаемы другими»¹. Исходной предпосылкой возникновения конкуренции является наличие ограниченного ресурса, к которому в одно и то же время устремлены желания нескольких агентов, способных при определенных усилиях с их стороны этот ресурс получить. Все перечисленные элементы – ограниченность ресурса, его привлекательность и достижимость для нескольких участников рынка – являются обязательными для появления конкуренции. Если ресурс не

¹ Weber, M. Economy and Society. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978. – P. 38.

ограничен или не привлекателен, проблема конкуренции не возникает. Она предполагает усилия сторон, действие преодоления. Если на ресурс претендует только один агент, поле для состязательности отсутствует. Наконец, если ресурс в принципе не достижим для нескольких состязающихся, о конкуренции говорить также не приходится. Таким образом, *конкуренция – это действия двух и более агентов, нацеленные на получение одного и того же ограниченного ресурса, доступного при определенных усилиях с их стороны.*

Высокий уровень производства и потребления валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения способствует в развитых странах созданию более качественных условий для межстрановой и межфирменной конкуренции в мировом экономическом пространстве. В ходе индустриального развития в рыночной среде созревают новые конкурентные условия, меняющие общий вектор конкуренции от преимущественного использования **сравнительных национальных преимуществ** к использованию динамично меняющихся **конкурентных преимуществ**, основанных на научно-технических достижениях, инновациях на всех стадиях – от создания товара до продвижения его от производителя к потребителю.

Сравнительные преимущества даны стране от природы, они статичны, не вечны и не воспроизводимы. Конкурентные преимущества динамичны, связаны с инновациями, развитием человеческого капитала, интеллекта и по своей природе безграничны. Поэтому следует четко различать сравнительные и конкурентные преимущества. Интеграция в одной стране сравнительных и конкурентных преимуществ усиливает ее конкурентоспособность в глобальном экономическом пространстве.

Три экономические модели конкуренции. Рассмотрим различия в подходах к анализу конкуренции. При этом отметим, что данное исследование не претендует на полный

обзор экономических теорий конкуренции, а внимание акцентируется на трех ключевых подходах. Первый из них представлен неоклассической экономической теорией. Здесь мы сталкиваемся с совокупностью идеальных предпосылок, характеризующих понятие *совершенной конкуренции* [perfect competition]. Эти предпосылки один из представителей мейнстрима Дж. Стиглер² описывает следующим образом.

1. Количество фирм, производящих данный продукт, достаточно велико, чтобы ни одна из фирм не могла существенным образом повлиять на его цену.

2. Производимые товары однородны, и потребители не отдадут предпочтений товару какой-либо из фирм.

3. Фирмы действуют независимо друг от друга и представляют собой множество автономных агентов.

4. Представители фирм обладают полным знанием значимых рыночных факторов.

Данный подход многократно подвергался разносторонней критике, в том числе и со стороны известных экономистов. Серьезные критические аргументы были предложены в рамках теории *несовершенной конкуренции* (Дж. Робинсон³) и теории *монополистической конкуренции* (Э. Чемберлин⁴). Утверждается, что постулаты модели совершенной конкуренции в реальной хозяйственной жизни не существуют. Условия совершенной (чистой) конкуренции являются крайней точкой оси, на другом полюсе которой находится абсолютная монополия, предполагающая наличие одного продавца. Синтез этих двух крайних понятий достигается через предпосылку сегментированности (дробления)

² Stigler, G.J. Competition, in: Sills, D. (ed.) The International Encyclopedia of the Social Sciences. N. Y., Macmillan, 1968.

³ Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М., Прогресс, 1986.

⁴ Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости. – М., Экономика, 1996.

рынка. Совокупность товаров не однородна. Напротив, она гетерогенна, и каждый производитель выступает своего рода монополистом собственного товара, обособляемого им от других товаров-субститутов. Причем именно конкуренция и порождает эту сегментацию, ибо каждая фирма стремится обустроить и закрепить за собой отдельную рыночную нишу. Предпочтения покупателей также не одинаковы. Это означает, что эластичность спроса далека от абсолютной, как это предполагается теорией совершенной конкуренции. Покупатели не отказываются от данного продукта немедленно при изменении относительных цен. В немалой степени это связано с тем, что они реагируют не только на уровень цен. Огромную важность имеют формы неценовой конкуренции – через повышение качества продукции, предоставление дополнительных услуг, продвижение товара на рынке с помощью рекламы и др. Вот что пишет по этому поводу Дж. Робинсон: «В действительности покупателя интересуют не только цены, назначаемые конкурирующими производителями на товары; он руководствуется и многими другими соображениями... Конкурирующие производители состязаются друг с другом в качестве своих товаров, в предоставляемых покупателям льготах и в рекламе точно так же, как и в ценах»⁵. Существует также явление ценовой дискриминации, когда один и тот же товар предлагается производителем по разным ценам в разных сегментах рынка ввиду разной эластичности спроса в этих сегментах. Критика теории совершенной конкуренции подхватывается другим ее классическим оппонентом – Ф. Хайеком, который утверждал: «То, о чем идет речь в теории совершенной конкуренции, вообще имеет мало прав называться «конкуренцией»... эта теория везде предполагает уже существующим то положение вещей, на создание которого (или приближение к

⁵ Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М., Прогресс, 1986. – С.36-137.

нему)... устремлен процесс конкуренции»⁶. Данная теория, таким образом, рисует идеальную ситуацию долгосрочного равновесия при условиях, не достижимых в реальной хозяйственной жизни.

В качестве альтернативы Ф. Хайек предлагает *динамическую модель конкуренции*, согласно которой в исходной точке участники рынка имеют неодинаковую, неполную и разрозненную информацию. Конкуренция становится процессом открытия новых возможностей, в котором и происходит накопление недостающего знания. Сбор информации лишь в определенной степени предшествует практическому участию в рыночном процессе, который одновременно становится для агентов процессом освоения информационных потоков⁷.

При этом продукты и услуги, предоставляемые разными фирмами, не одинаковы, что делает конкуренцию более сложным многоуровневым процессом, нежели это предполагается теорией совершенной конкуренции. Ф. Хайек подчеркивает различие между двумя видами монополий, которые могут утвердиться на рынках. Первый вид основан на *превосходстве в эффективности* и обеспечивает преходящие преимущества, существующие до тех пор, пока разрыв в эффективности не будет ликвидирован другими участниками. Возникающая в данном случае конкуренция не предпосылается действиям участников рынка, а рассматривается как результат индивидуальных предпринимательских усилий, где более рациональные и эффективные участники получают закономерные (хотя

⁶ Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. – М., Изограф, 2000. – С.102.

⁷ Ф. Хайек указывает на известный парадокс: помимо нереалистичности предпосылки о полном знании, такое знание способно оказать на участников парализующий эффект, вместо того чтобы стимулировать их активные действия.

и временные) преимущества. Такая конкуренция не совершенна. Однако она явно предпочтительнее, нежели отсутствие всякой конкуренции вследствие существования второго вида монополии, основанной на *привилегии* – эксклюзивном доступе к ресурсам (например, получении «лицензии от властей»)⁸.

Во второй половине XX века конкуренция приобретает новые черты. *Во-первых*, свободная конкуренция частных товаропроизводителей на изначально открытых рынках сочетается в самых разнообразных формах с конкуренцией монополистических и олигополистических структур на частично закрытых (в том числе с помощью протекционизма) рынках. *Во-вторых*, постепенно происходит сдвиг от использования в основном ценовых методов конкуренции к преимущественно неценовым, хотя в реальной экономике всегда наблюдается их сочетание. *В-третьих*, изменение структуры спроса от потребления массовой унифицированной продукции к удовлетворению индивидуального потребительского и инвестиционного спроса трансформирует рынки на все более расщепляющиеся их сегменты с возрастающей интенсивностью конкуренции.

В принципе конкурирующим субъектам необходимо достигать тех же или лучших результатов в прибыльности производства и эффективности использования труда и капитала при кардинально меняющемся спросе, более сложной конфигурации рынка. Конкуренция за потребителя приобретает все более агрессивный характер – выживает сильнейший инноватор. Во многих случаях конкурентная борьба приобретает зачастую разрушительный характер. Как следствие формируется новый, более высокий уровень конкурентоспособности, когда *конкуренты вступают в партнерские отношения*. Создание гибких альянсов, взаимный обмен

⁸ Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. – М., Изограф, 2000. – С.102-114.

конкурентов-партнеров новейшими научно-техническими достижениями, инновациями, ноу-хау обогащают друг друга и усиливают конкурентоспособность обеих сторон. Одновременно государство изыскивает новые способы регулирования создания альянсов с чрезмерной монополизацией производства для защиты «добросовестной» конкуренции.

Быстрый рост совокупного спроса и интенсивное повышение эффективности материального производства в индустриальном обществе выявили, с одной стороны, ограничения в наращивании материальных потребностей, с другой – создали предпосылки для перелива значительной части рабочей силы в сферу услуг. В рамках индустриального общества созревают условия для перехода к постиндустриальному обществу, которое становится отличительной чертой XXI века.

Постиндустриальное общество, формирующееся с середины 70-х гг. XX столетия, базируется на производстве наукоемких товаров и интеллектуальных услуг. Выше всего ценятся знания, информация, на базе которых развиваются информационные технологии. В настоящее время особый интерес представляет проблема конкурентоспособности в условиях глобализации мирового хозяйства и формирования новой экономики и экономики знаний. Суть проблемы заключается в использовании наиболее развитыми странами новых конкурентных преимуществ, связанных с информационными технологиями (например Интернет-технологиями) и позволяющих захватить выгодные сегменты быстро расширяющегося информационного пространства, в частности интернет-пространства. Действительно, в современной экономике конкурентные преимущества связаны с информационной революцией. Это обусловлено тем, что телекоммуникационные фирмы на рубеже XX и XXI вв. вышли в лидеры по параметрам капитализации, обогнав по ее уровню традиционные фирмы нефтегазовой, автомобильной и металлургической промышленности.

В целом следует различать глобальную конкурентоспособность страны на мировых рынках, конкурентоспособность страны на национальном рынке и конкурентоспособность на микроуровне (уровне фирм) на национальном и мировых рынках.

В мировой экономической литературе тема конкурентоспособности в течение последних 25 лет остается одной из центральных. В широкой постановке (не как конкурентоспособность на конкретных рынках) она возникла в начале 80-х гг. в США как поиск ответов на причины успехов японской экономики на мировых рынках, преодоления угрозы «деиндустриализации» американской экономики и отражалась в аналитических публикациях Совета по национальной конкурентоспособности.

В научных исследованиях глобальной (межстрановой) конкурентоспособности выделяются разработки Всемирного экономического форума – ВЭФ (World Economic Forum), которые публикуются в его ежегодных докладах (The Global Competitiveness Report). Популярность сравнительных исследований ВЭФ возросла в 90-е гг. в связи с нарастающей глобализацией мировой экономической системы. Заслуга экспертов ВЭФ заключается в разработке прикладной теории и конкретном анализе проблемы сопоставления макро- и микроконкурентоспособности стран в глобальном масштабе, а также формирования обширной базы данных по этой тематике. В дополнение к макроэкономическим и институциональным факторам в центре внимания экспертов ВЭФ оказались качество фирмы и качество предпринимательской среды.

Не менее плодотворны и известны в научном мире ежегодные книги о мировой конкурентоспособности стран, публикуемые с 1989 г. Международным институтом менеджмента и развития (IMD, World Competitiveness Yearbook, Лозанна, Швейцария). Это уникальное по собираемой ана-

литической информации (314 критериев, объединенных в 20 основных индикаторов, преобразованных в четыре главных фактора конкурентоспособности стран) издание высоко ценится в научном мире за профессионализм и корректность выводов. Данная работа во многом определила научный и практический уровень современных подходов к проблемам глобальной конкурентоспособности экспертов и специалистов ВЭФ и Гарвардского университета.

Не осталась в стороне от исследований межстрановой конкурентоспособности Европейская экономическая комиссия (ЕЭК), которая начиная с 1996 г. ежегодно публикует доклад о европейской конкурентоспособности⁹. В данном докладе для стран-членов Европейского союза в сопоставлении с США и Японией конкурентоспособность страны рассматривается исходя из критериев роста стандартов жизни населения в совокупности с возможной минимальной безработицей. При этом особое внимание уделяется анализу вклада информационно-коммуникационных технологий и инноваций в целом в повышение совокупной производительности факторов производства и экономический рост.

В результате проведенных этими организациями и институтами исследований задача повышения конкурентоспособности стран, отраслей, конкурентных компаний вошла в число приоритетных задач государственной экономической политики. В известном смысле она пришла на смену традиционной промышленной политике.

Отметим, что суть промышленной политики состоит в перераспределении ресурсов с помощью прямых или косвенных инструментов в пользу избранных секторов или предприятий, поддержке их внутренней и внешней конкурентоспособности. Политика конкурентоспособности использует многие инструменты из арсенала промышленной

⁹ European Competitiveness Report. – European Communities, 2004.

политики. Однако она имеет более конкретную и потому точнее верифицируемую цель. Одновременно она привлекает к более широкому набору условий и параметров, чем просто отраслевая промышленная политика. В эпоху глобализации, становления новой экономики, возрастающей частоты крупных и комплексных инноваций, а значит, и межотраслевых структурных сдвигов формирование и развитие национальных конкурентных преимуществ практически не имеет альтернативы для устойчивого роста национального благосостояния и повышения качества жизни.

Существует множество определений понятия «конкурентоспособность». Так, по мнению американских авторов,¹⁰ концепцию национальной конкурентоспособности можно определить как «способность национальной экономики производить и потреблять товары и услуги в условиях конкурентной борьбы с товарами и услугами, производимыми в других странах, и при этом результатом конкуренции должен быть рост уровня жизни населения при соблюдении международных экологических стандартов. По мнению ряда российских ученых¹¹, ни положительный баланс внешней торговли, ни позитивный платежный баланс, ни рост золотовалютных резервов, что само по себе весьма важно, не могут являться абсолютно достаточными критериями конкурентоспособности, если нет интерактивных связей в сложной системе: образовательный уровень – экономическая инфраструктура – качество жизни.

Возросшая в 90-е гг. актуальность рассматриваемой проблемы для экономики России (как в результате открытия

¹⁰ US Competitiveness in the World Economy. – Boston: Harvard Business School Press, 1985 / Editor by the Bruce R. Scott and George C. Lodge. – P.14-16.

¹¹ «Конкурентоспособность России в глобальной экономике». – Коллективная монография. – М., «Международные отношения», 2003.

экономики, так и необходимости преодоления монополистических тенденций) привела к смещению акцентов российских исследователей с традиционной проблемы эффективности на проблему конкурентоспособности. Среди российских работ представляют интерес доклад Экспертного института и Торгово-промышленной палаты РФ¹², труды Министерства РФ по антимонопольной политике¹³, а также ряд монографических исследований российских ученых¹⁴.

Среди фундаментальных работ зарубежных авторов по проблеме конкурентоспособности следует особо отметить исследование профессора Гарвардского университета М. Портера «Конкурентные преимущества стран», вышедшее в 1993 г. на русском языке под названием «Международная конкуренция».¹⁵ В нем автор разрабатывает новую теорию (расширенную концепцию) конкурентного преимущества стран, включающую эволюцию конкурентных преимуществ стран в глобальном масштабе, детерминанты и динамику конкурентного преимущества стран в международном соперничестве.

М. Портер считает, что конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных ее фирм, а кластеров – объ-

¹² «Конкурентоспособность российской промышленности». – М., Экспертный совет и Торгово-промышленная палата РФ, 1996.

¹³ «Конкуренция и антимонопольное регулирование». – М., «Логос», 1999.

¹⁴ Конкурентное право Российской Федерации. – М., «Логос», 1999; Г.В. Куликов «Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности». – М., «Экономика», 2000; Н.И. Ячеистова «Международная конкуренция: законодательство, регулирование и сотрудничество». – Нью-Йорк – Женева, ООН, 2001; А.П. Паршев «Почему Россия не Америка». – М., «Форум», 2000; «Конкурентоспособность России в 90-е годы. Межстрановой экономической анализ». – Отв. ред. М.И. Гельвановский. – М., ИМЭМО, 2000.

¹⁵ Портер М. Международная конкуренция. – М., «Международные отношения», 1993.

единений фирм различных отраслей, причем принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы. Им же разработана система детерминант конкурентного преимущества стран, получившая название «конкурентный ромб» (или «алмаз») по числу основных групп таких преимуществ. К ним относятся:

- **факторные условия:** людские и природные ресурсы, научно-информационный потенциал, капитал, инфраструктура, в том числе факторы качества жизни;

- **условия внутреннего спроса:** качество спроса, соответствие тенденциям развития спроса на мировом рынке, развитие объема спроса;

- **смежные и обслуживающие отрасли (кластеры отраслей):** сферы поступления сырья и полуфабрикатов, сферы поступления оборудования, сферы использования сырья, оборудования, технологий;

- **стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция:** цели, стратегии, способы организации, менеджмент фирм, внутриотраслевая конкуренция.

Кроме того, существуют две дополнительные переменные, в значительной степени влияющие на обстановку в стране. Это *случайные события* (то есть те, которые руководство фирм не может контролировать) и *государственная политика*.

Пожалуй, главный тезис М. Портера заключается в том, что перспективные конкурентные преимущества создаются не извне, а на внутренних рынках.

В ходе своих исследований М. Портер проанализировал конкурентные возможности более 100 отраслей в десяти странах. Оказалось, что наиболее конкурентоспособные транснациональные корпорации (ТНК) обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а порой даже в одном регионе страны. Это объясняется тем, что одна или несколько

фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. А успехи окружения, в свою очередь, оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании¹⁶.

В итоге формируется кластер – сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Для всей экономики государства кластеры выполняют роль **точек роста внутреннего рынка**. Вслед за первым зачастую образуются новые кластеры, и международная конкурентоспособность страны в целом увеличивается. Она держится именно на сильных позициях отдельных кластеров, тогда как вне их даже самая развитая экономика может давать только посредственные результаты. В кластере выгода распространяется по всем направлениям связей:

- новые производители, приходящие из других отраслей, ускоряют развитие, стимулируя научно-исследовательские работы (НИР) и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий;

- происходят свободный обмен информацией и быстрое распространение новшеств по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами;

- взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданные, ведут к появлению новых путей в конкуренции и порождают совершенно новые возможности;

- людские ресурсы и идеи образуют новые комбинации.

В целом различаются *3 широких определения кластеров*, каждое из которых подчеркивает основную черту его функционирования:

¹⁶ Мигранян А.А. «Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров». <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html>.

- это регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям (НИИ, университетам и т. д.);

- это вертикальные производственные цепочки – довольно узко определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка «поставщик – производитель – сбытовик – клиент»); в эту же категорию попадают сети, формирующиеся вокруг головных фирм;

- это отрасли промышленности, определенные на высоком уровне агрегации (например «химический кластер») или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации (к примеру «агропромышленный кластер»).

Говоря о кластерах, можно выделить 2 стратегии, которые дополняют друг друга:

- стратегии, направленные на повышение использования знаний в существующих кластерах;

- стратегии, направленные на создание новых сетей сотрудничества внутри кластеров.

Со временем эффективно действующие кластеры становятся причиной крупных капиталовложений и пристального внимания правительства, то есть кластер становится чем-то большим, чем простая сумма отдельных его частей. Центром кластера чаще всего бывают несколько мощных компаний, при этом между ними сохраняются конкурентные отношения. Этим кластер отличается от картеля или финансовой группы. Концентрация соперников, их покупателей и поставщиков способствует росту эффективной специализации производства. При этом кластер дает работу и множеству мелких фирм и малых предприятий. Кроме того, кластерная форма организации приводит к созданию особой формы инновации – *«совокупного инновационного продукта»*. Объединение в кластер на основе вертикальной интеграции

формирует не спонтанную концентрацию разнообразных научных и технологических изобретений, а определенную систему распространения новых знаний и технологий. При этом важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера.

Таким образом, сотрудничество становится все более необходимым, но оно же несет с собой известную опасность – возможность утраты самостоятельности (способности к самостоятельной линии поведения на рынке, самостоятельному освоению новых товаров, новых технологий и пр.).

Вот почему в ряде стран в последние десятилетия приобрели такое значение эффективные *«кластерные стратегии»*, которые строятся на центрах деловой активности, уже доказавших свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке. Правительства концентрируют усилия на поддержке существующих кластеров и создании новых сетей компаний, ранее не контактировавших между собой. Государство при этом не только способствует формированию кластеров, но и само становится участником сетей. Кластерные стратегии широко используются в странах Европы.

Например, в *Германии* с 1995 г. действует программа создания биотехнологических кластеров Bio Regio. В *Великобритании* правительство определило районы вокруг Эдинбурга, Оксфорда и в Юго-Восточной Англии как основные регионы размещения биотехнологических фирм. В *Норвегии* правительство стимулирует сотрудничество между фирмами в кластере “морское хозяйство”. В *Финляндии* вся экономическая система практически построена на кластерном принципе. Тесное взаимодействие фирм различных кластеров в распространении знаний обеспечивает им конкурентные преимущества перед основными торговыми соперниками. Финляндия лидирует по уровню как исследо-

вательской, так и технологической кооперации. Впечатляют достижения финнов в лесной промышленности. Внедрение новых технологий привело к тому, что, обладая всего 0,5% лесных ресурсов планеты, Финляндия выпускает 25% мирового объема мелованной бумаги. Сегодня Финляндия – страна победившего «хай-тека», а финская национальная модель производства и использования новых знаний признана одной из наиболее эффективных в мире. В формуле финского успеха три классических слагаемых: высокий уровень образования, конкурсный принцип распределения средств на науку и развитая инновационная инфраструктура. Не случайно Финляндия на протяжении последних 4-х лет лидирует в списке ВЭФ.

Итак, несмотря на различность подходов, большинство стран Европы выработало для себя ту или иную кластерную стратегию. Страны, в наиболее явной форме осуществляющие такую стратегию, – Дания, Нидерланды, фламандский район Бельгии, Квебек (Канада), Финляндия, а также Южная Африка, Франция и Италия могут служить примерами стран, в которых издавна практикуется своеобразная кластерная стратегия, хотя и под другим названием.

В настоящее время экспертами описаны 7 основных характеристик кластеров, на комбинации которых базируется выбор той или иной кластерной стратегии:

- *географическая*: построение пространственных кластеров экономической активности, начиная от сугубо местных (например, садоводство в Нидерландах) до подлинно глобальных (аэрокосмический кластер);

- *горизонтальная*: несколько отраслей/секторов могут входить в более крупный кластер (например, система мега-кластеров в экономике Нидерландов);

- *вертикальная*: в кластерах могут присутствовать смежные этапы производственного процесса. При этом важно, кто именно из участников сети является инициатором и конечным исполнителем инноваций в рамках кластера;

- *латеральная*: в кластер объединяются разные секторы, которые могут обеспечить экономию за счет эффекта масштаба, что приводит к новым комбинациям (например, мультимедийный кластер);

- *технологическая*: совокупность отраслей, пользующихся одной и той же технологией (как, например, биотехнологический кластер);

- *фокусная*: кластер фирм, сосредоточенных вокруг одного центра, – предприятия, НИИ или учебного заведения;

- *качественная*: здесь существенен не только вопрос о том, действительно ли фирмы сотрудничают, но и то, каким образом они это делают. Сеть далеко не всегда автоматически стимулирует развитие инноваций. Бывает, что в сетях, напротив, подавляются инновационные процессы и поощряется защитное поведение. Взаимосвязи с поставщиками могут стимулировать инновационные процессы, но они же могут использоваться для перекладывания расходов на партнеров и ущемления их в финансовом отношении. В последнем случае сети не оказываются ни стабильными, ни стимулирующими.

Таким образом, кластерный подход, первоначально используемый в исследованиях проблем конкурентоспособности, со временем стал применяться при решении все более широкого круга задач, в частности:

- при анализе конкурентоспособности государства, региона, отрасли;
- как основа общегосударственной промышленной политики;
- при разработке программ регионального развития;
- как основа стимулирования инновационной деятельности;
- как основа взаимодействия большого и малого бизнеса.

Работы М. Портера, написанные еще в 80-е гг. прошлого столетия, на долгие годы предопределили вектор развития

исследовательской дисциплины под названием «стратегический менеджмент». Надо признать, что портеровские модель «пяти конкурентных сил» (*Porters five forces*), «цепочка создания стоимости» (*Value Chain*) и «ромб Портера» (*Porters Diamond*) по сути легли в основу концепций национальной конкурентоспособности. Вместе с тем идеи, воплощенные М. Портером в указанных моделях, наряду со своей популярностью и влиятельностью являются и одними из наиболее критикуемых.

Наиболее серьезно идеи М. Портера стали подвергаться критике по мере бурного развития Интернет-коммерции. Критики справедливо отмечают, что с момента публикации работ Портера экономические условия существенно изменились. Глобальная информатизация и возросшая роль Интернета как площадки для е-коммерции оказали серьезное влияние практически на все отрасли деловой деятельности.

Действительно, теории М. Портера во многом базируются на постулатах, которые имели место в экономике 80-х гг., характеризующейся сильной конкуренцией, периодическим изменением конъюнктуры и относительно устойчивыми рыночными структурами. В моделях М. Портера основное внимание сосредоточено на анализе фактической ситуации (клиенты, поставщики, конкуренты и т.д.) и на предсказуемых изменениях (появление новых игроков на рынке, товаров-заменителей и т.д.). В рамках 5 конкурентных сил конкурентные преимущества являются результатом укрепления собственного положения компании. Сегодня в рамках этих сил представляется невозможным объяснить и проанализировать те динамические изменения, которые преобразуют целые отрасли промышленности.

По мнению Л. Доунса¹⁷, портеровские модели больше не жизнеспособны. Л. Доунс идентифицирует три новые

¹⁷ *Larry Downes*. Unleashing the Killer App: Digital Strategies for Market Dominance.

силы, которые требуют новой стратегической структуры и разработки ряда совсем других аналитических и бизнес-инструментов: цифровизация (*digitalization*), глобализация (*globalization*) и дерегуляция (*deregulation*).

Цифровизация. Поскольку влияние информационных технологий растет, все игроки на рынке будут иметь доступ к гораздо большему количеству информации. Таким образом, появятся полностью новые бизнес-модели, в которых даже игроки, не входящие в отрасль или являющиеся ее аутсайдерами, будут в состоянии существенно повлиять на принципы и уровень конкуренции на рынке. В качестве примера Л. Доунс приводит возрастающую роль электронных торговых центров, которыми управляют, например, телекоммуникационные операторы или кредитные организации. Ни модель «пяти сил», ни исследование экономической структуры не способны отследить данные изменения.

Глобализация. Совершенствование логистики и коммуникаций дает возможность практически всем игрокам рынка совершать покупки, продажи и сотрудничество на глобальном уровне. Клиенты тем временем могут подыскать товар и сравнить цены на него на глобальном уровне. В результате даже компании среднего размера, ориентированные на рынок местного масштаба, оказываются на глобальном рынке, даже если они не занимаются самостоятельным экспортом или импортом. Можно добавить, что глобальные и сетевые рынки предъявляют новые требования стратегии организаций. Теперь недостаточно просто позиционировать себя как лидера по ценам или по качеству (как предлагает сделать М. Портер в своей *Generic Strategies*). Теперь конкурентные преимущества появляются в результате способности развить длительные отношения с более мобильным потребителем, управляя обширными партнерскими сетями для создания обоюдной выгоды.

Дерегуляция. За прошедшие 10 лет в США и в европейских странах наблюдалось резкое сокращение присутствия государства во многих отраслях, таких как авиация, связь, коммунальное хозяйство и банковская сфера. Компании данных отраслей, подталкиваемые новыми возможностями в сфере информационных технологий, были, с одной стороны, в состоянии, а с другой – вынуждены полностью реструктурироваться и подыскивать альтернативные направления своего развития.

Критически анализируя модели М. Портера, Л. Доунс приходит к заключению, что именно информационные технологии сыграли ключевую роль в разделении между «миром Портера» и новым миром, в котором действуют новые силы. Прошло то время, когда «старая» экономика использовала ИТ (информационные технологии) в качестве инструмента для осуществления своих целей. Сегодня ИТ сама изменяет мир в соответствии со своими нуждами.

Следует признать, что аргументы Л. Доунса вполне убедительны. Факторы, обозначенные как цифровизация, глобализация и дерегуляция, в последние годы стали самостоятельными влиятельными силами. Современные рынки находятся под сильным влиянием технологического прогресса, особенно в области информационных технологий. Поэтому неразумно – если не сказать невозможно – разрабатывать и развивать стратегию исключительно на основе моделей Портера. Почему так происходит, хорошо изложено и показано, что, по мнению зарубежных исследователей¹⁸, экономические законы, которые распространяются на привычные нам продукты и услуги, не могут быть напрямую спроецированы на новую категорию, названную ими “информатизационный товар” (*information good*).

¹⁸ Shapiro, Varian. Information Rules.

Однако необходимо помнить, что ни одна по-настоящему эффективная стратегия никогда не базировалась на строго ограниченном круге моделей. В те же 80-е гг. стратегию не рекомендовалось создавать на основе исключительно лишь портеровских моделей. Каждая стратегия прежде всего должна базироваться на вдумчивом, детальном анализе всех внутренних и внешних факторов и на перспективах их развития в будущем.

Та же модель «пяти сил» основана на микроэкономике и описывает ее максимально понятным способом. М. Портер говорит о степени привлекательности отрасли, находящейся под влиянием пяти сил (таблица 1.1), в терминах, позволяющих определить эту привлекательность и являющихся по сути движущими силами, такими как стремление к максимизации прибыли или размер прибыли, превышающей норму, которые вроде бы никто не отменял.

Таблица 1.1 – Характеристики модели М. Портера «пять сил»

«Пять сил» Портера	Область микроэкономики
Рыночная власть поставщиков	Теория спроса и предложения, теория стоимости и производства, ценовая эластичность
Рыночная власть потребителей	Теория спроса и предложения, поведение потребителей, ценовая эластичность
Конкуренция между существующими игроками	Структура рынка, число участников рынка, размер и темпы роста рынка
Угроза со стороны товаров-заменителей	Эффект замещения
Угроза со стороны новых игроков	Барьеры входу на рынок
Привлекательность отрасли	Доходность, превышающая норму прибыль

Однако, несмотря на все изменения в отраслевых динамиках и бизнес-моделях, отнюдь не устарели идеи М. Портера, состоящие в том, что каждый бизнес работает, функционирует в системе координат “поставщик, покупатель, конкурент, новый участник рынка и товар-заменитель”. Эта идея состоятельна в рамках любой конкурентной экономики. Даже сегодня любая компания, будь она из старой или из новой экономики, должна произвести товар или услугу, продать ее, предлагая оптимальное соотношение цена/качество и обеспечить достойную сервисную поддержку. Тот же on-line портал должен создать или приобрести контент, преподнести его, найти покупателя, будь то посетитель сайта или рекламодатель.

Новизна же подхода, предложенная Л. Доунсом, состоит в том, что доунсовские силы сделали портеровскую концепцию более динамичной, изменчивой и сложной. Даже тщательный мониторинг рынка не позволяет выявить всех потенциальных новых участников рынка или товары-заменители, могущие внезапно появиться на рынке благодаря бурно происходящему технологическому прогрессу. Несомненно, компании должны привести структуру, процессы, бизнес-модели и стратегии в соответствии с новой динамикой развития рынка. Однако не менее необходимо думать и о собственной рыночной власти по отношению к поставщикам сырья и потребителям товара/услуги. Сегодня менеджеры имеют больше средств влияния на конкурирующие силы, конкурентов. Традиционное мышление в рамках портеровских моделей было в значительной степени ограничено достижением лучшего конкурентного положения одного участника по отношению к другому или к другим участникам рынка. Теперь же более важно сформировать взаимовыгодное сотрудничество. Это могут быть специализированные партнерские связи, общие стандарты, стратегические союзы и многое другое.

Доунсовская критика выражается в том, что в основе моделей М. Портера лежат экономические условия того времени, когда они создавались, поэтому их жизнеспособность ограничена тем временем, когда эти условия изменились. Однако новые силы Л. Доунса тоже получены из реальных экономических условий, только уже более современных. Вероятно, что в течение нескольких лет или десятилетий и они потеряют часть своей значимости, поскольку изменятся экономические условия и на первый план выйдут другие движущие экономикой силы.

Самой жизнеспособной из новых сил Л. Доунса, по-видимому, будет цифровизация. “Хорошая” информация будет становиться все более и более важной для любой экономики. Набирающий обороты технологический прогресс, в первую очередь информационные технологии, будет снова и снова подвергать изменениям различные сектора экономики.

Тем не менее глобализация и дерегуляция являются типичными процессами, происходящими в наше время. По мнению многих зарубежных экспертов, в течение нескольких ближайших лет государства прекратят регулирование всего, что объективно имеет смысл. То же самое можно отнести и к процессу глобализации. Ожидается, что в конечном счете все компании приспособят свою деятельность к условиям мировой экономики. Те же, кто не сможет этого сделать, будут не в состоянии добиться успеха на рынке. Если дело обстоит именно так, то глобальный образ мышления становится столь же важной частью деятельности менеджеров, как и современный контроль над уровнем издержек или продаж.

Итак, модели М. Портера в силу объективных причин не имеют того сильного влияния, какое они имели раньше. Возникли новые экономические законы, и другие силы начали воздействовать на рынки и преобразовывать их. Однако это не означает, что теории М. Портера стали недействительными. Просто необходимо применять их, осознавая их огра-

ничения, и использовать их как часть структуры инструментов, методов и теорий управления. Такой подход желательно использовать в рамках любой бизнес-модели – совершенно новой или старой, портеровской или чьей-либо еще и в любой экономике.

Завершая обзор концепций национальной конкурентоспособности, отметим следующее. Конкурентоспособность страны на национальном рынке может существенно отличаться от ее конкурентоспособности на мировом рынке, особенно для стран с транзитной экономикой, с 2005 г. классифицируемых статистической службой ООН как новые формирующиеся рынки. Своеобразие конкуренции на национальном рынке, в отличие от конкуренции на развитых сегментах мирового рынка, определяется многими социально-экономическими факторами, в том числе: а) низким уровнем и неразвитостью структуры платежеспособного спроса; б) все еще сохраняющимся разрывом между внутренними и мировыми ценами на аналогичные товары; в) иными экспортными и импортными пошлинами, чем в странах-членах Всемирной торговой организации (ВТО); г) более низким качеством конкурентной экономической среды на макро- и микроуровнях и т.п. Значительное влияние на конкурентоспособность отечественных и иностранных участников национального рынка оказывают монополизм, ненаблюдаемая экономика, коррупция, необоснованные риски. К примеру, экономика Казахстана, относящаяся к новым формирующимся рынкам, носит явно выраженный топливно-сырьевой характер, в отличие от развитых сегментов мирового рынка, где высока доля высокотехнологичной продукции и наукоемких услуг. В результате состав конкурирующих субъектов различается на национальном и внешних рынках.

В Казахстане переход к конкурентной среде пока не направлен на достижение главной цели – повышения жизненного уровня населения страны. Нам представляется, что ос-

новной причиной является то, что в последние годы в стране практически нет четко сформулированной вразумительной экономической политики, отсутствует транспарентность двух главных взаимосвязанных систем в конкурентной среде: государства и бизнеса. В частности, государство обязано четко и ясно сформулировать основные параметры конкурентной среды – условия функционирования бизнеса и обеспечить их стабильность (основные индикаторы налоговой, кредитной, денежной, таможенной, трудовой, инновационной, инвестиционной политики и т.д.). В свою очередь, бизнес должен открыть свои реальные финансовые потоки (хотя бы в рамках годовых финансовых отчетов по международным стандартам), чтобы не исказить представления о возможности повышения конкурентоспособности предприятия в рыночной среде. В настоящее время конкурентоспособность казахстанской экономики основывается главным образом на использовании сравнительных национальных преимуществ и механизма ценовой конкурентоспособности. Нет сомнений в том, что сырьевая составляющая отечественной экономики на сегодня является основой конкурентоспособности казахстанского экспорта. Поэтому существенно важным моментом в процессе исследования является оценка сравнительных и конкурентных преимуществ национальной экономики.

1.2 Казахстан в системе глобальной экономики

Системная трансформация, продолжающаяся в бывших постсоциалистических государствах уже более полутора десятилетия, является неотъемлемой составляющей глобализации. В начале этого пути перед бывшими социалистическими странами, в том числе и перед Казахстаном, стоял сакральный вопрос: «Что делать, чтобы в ходе одновременного процесса трансформации и глобализации не дать оттеснить себя на крайние позиции в глобальной деревне? Если стать

ее центром невозможно по многим очевидным причинам, как географическим и историческим, так и экономическим и политическим, то необходимо подумать, что делать, дабы укрепиться хотя бы на ее краю, но с определенной пользой. Пользой для всех, а не только для элит»¹⁹. Забегая вперед, отметим, что благодаря несомненным успехам в экономических реформах Казахстан не намерен довольствоваться «окраинными» позициями в «глобальной деревне», о чем речь пойдет ниже.

Главным аргументом в пользу системной трансформации является уверенность в том, что движение к экономике спроса и предложения повлияет на рост конкурентоспособности и эффективности производства, увеличивая тем самым объемы потребления и повышая уровень жизни населения. Ожидалось, что после короткой рецессии новая система будет способствовать быстрому оживлению и последующему ощутимому экономическому росту. Действительность оказалась иной. Вместо скорого оживления и быстрого роста долгосрочная рецессия обернулась в результате большой трансформационной депрессией, которая в ряде стран продолжалась на протяжении всех 90-х гг., а в некоторых сохраняется и поныне.

Как отмечает Президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев, в сложившихся беспрецедентных условиях²⁰

¹⁹ Колодко Г.В. Глобализация и перспективы развития постсоциалистических стран / Пер. с польск. – Минск, Европейский гуманитарный университет, 2002. – С.23.

²⁰ Беспрецедентность состояла в том, что «конец прошлого столетия стал временем одного из самых масштабных изменений в истории человечества. С развалом СССР были разрушены основы двухполюсного мира. Социалистический эксперимент, который проводился на огромной территории, закончился крахом. Одновременно это означало достижение суверенитета и государственной независимости для стран бывшего Союза». (См., например, *Bulat D. Khusainov, Elnar B. Khusainov. Resource and Investment Factor for the Growth of Kazakhstan's Economy // Magazine Caspian.* – London., Anglo Caspian Publishing Ltd. – 2004).

«необходимо было решать триединую задачу: создавать независимое государство, осуществлять переход от плана к рынку и от тоталитаризма к демократии... Казахстан, изначально провозгласив целью развития достижение социально ориентированной экономики, основанной на конкуренции, развитии разнообразных форм собственности, не только сделал ответственный выбор, но и поставил себя в ряд цивилизованных стран»²¹.

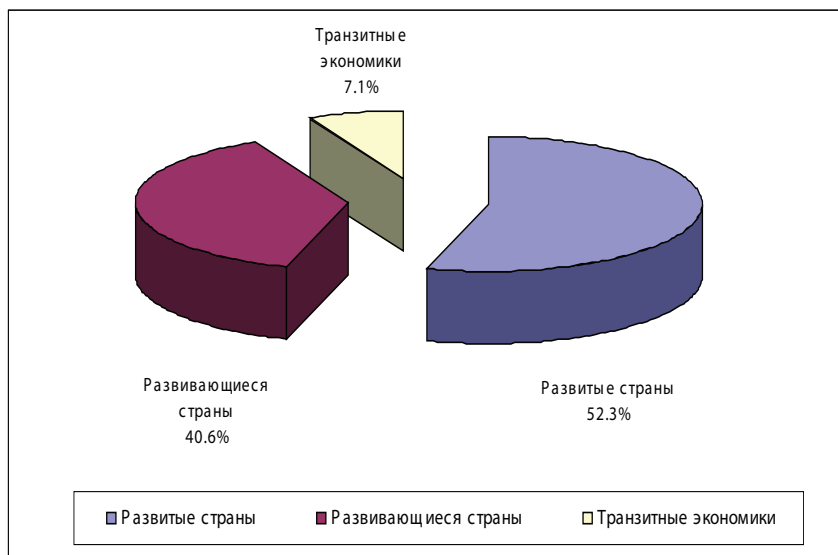
Новейшая история Казахстана насчитывает 15 лет. Но уже имеются определенные результаты, которые требуют своевременных оценок для того, чтобы выверить правильность выбранного курса реформ и в случае необходимости внести соответствующие коррективы, поскольку процесс обновления носит перманентный характер. Сегодня можно с уверенностью сказать, что Казахстану удалось занять достойное место в мировом сообществе и стать равноправным партнером в решении региональных и глобальных экономических и политических проблем. Удалось не только обеспечить безопасность и территориальную целостность, но и добиться высоких показателей экономического роста.

В этой связи представляется целесообразным показать место и роль Казахстана в глобальной экономике, а также рассмотреть основные макроэкономические параметры развития республики.

Масштабы концентрации мировой экономики хорошо отражают следующие ее параметры. Наибольшая доля в мировом валовом внутреннем продукте принадлежит 29 самым развитым странам – 52,3%, в том числе доля “большой семерки” – 41,2%, США – 20,1%, доля еврозоны, в которую входят 12 стран, – 14,8%. На долю новых формирующихся рынков и развивающихся стран, в которую включают 146 государств мира, приходится 47,7% мирового ВВП. 28 стран

²¹ Назарбаев Н.А. Новое время – новая экономика // Казахстан и современный мир. – Алматы, 2005. – № 1. – С. 234–259.

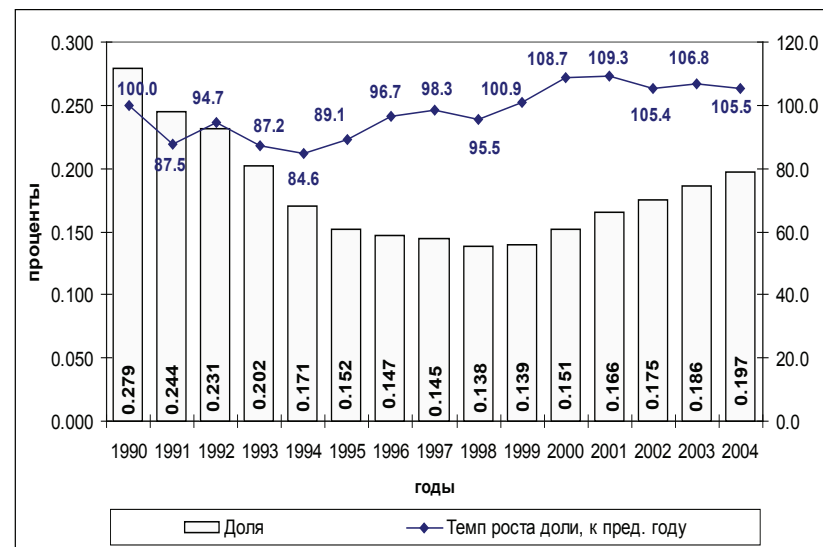
с транзитной экономикой формируют 7,1% мирового ВВП (рисунок 1.1), в том числе 3,8% – доля 12 стран СНГ.



Источник: составлено по данным: World Economic Outlook 2006, IMF. – Washington D.C., 2007. – P. 170.

Рисунок 1.1 – Структура мирового ВВП по группам стран, 2005 г.

Для корректности анализа вклада Казахстана в мировую экономику воспользуемся показателями ВВП, исчисленными по паритету покупательной способности (ППС) в международных долларах. Доля Казахстана в мировом ВВП/ППС в 2004 г. составила порядка 0,197%, уменьшившись по сравнению с аналогичным показателем 1990 г. в 1,4 раза (рисунок 1.2).



Источник: подсчитано и составлено по данным World Development Indicators Data Base.

Рисунок 1.2 – Доля Казахстана и ежегодная динамика ее изменения в мировом ВВП/ППС (в международных долларах), 1990–2004 гг.

Иными словами, в настоящее время данный параметр, отражающий вклад нашей страны в мировую экономику, составляет 70,5% от дореформенного 1990 г. Примечательно, что начиная с 1991 г. доля Казахстана в мировом ВВП/ППС неуклонно снижалась вплоть до 1998 г., когда ее минимальное значение составило 0,138%, а затем, в период 1999-2004 гг., – стабильно возрастает.²² К настоящему времени уточненные данные по мировому ВВП и в разрезе всех стран

²²Исчисление долевого показателя казахстанского ВВП, проведенное в постоянных долларах 2000 г., дает те же результаты.

мира в 2005 г., исчисленные по ППС (в международных долларах), еще не опубликованы. Поэтому для расчета вклада Казахстана в мировую экономику были использованы оценочные данные по этим показателям, рассчитанные Международным валютным фондом (МВФ), Всемирным банком (ВБ) и Центральным разведывательным управлением (ЦРУ) США²³. На основе этих оценочных показателей нами была определена доля ВВП Казахстана в 2005 г. в валовом мировом продукте: по данным МВФ – 0,206%, по данным ВБ – 0,211% (что составляет 75,6% от уровня 1990 г. или 86,5% от уровня 1991 г.), по данным ЦРУ – 0,207%. Учитывая, что в 2006 г. рост ВВП Казахстана оценивается в 110,6-110,7%, можно полагать, что по итогам 2006 г. доля вклада нашей страны в мировой валовой продукт может вплотную приблизиться к уровню 1990 г.

Таблица 1.2 – Динамика изменения ВВП/ППС в мире и Казахстане, исчисленная в постоянных долларах 2000 г., 1990-2005 гг. (1990=100)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Казахстан	100.0	89.0	86.2	76.7	67.2	62.0	62.2	63.6
Весь мир	100.0	101.7	104.0	106.2	110.0	113.8	118.2	123.0
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
Казахстан	62.4	65.3	74.0	83.1	90.3	100.2	111.0	139.7
Весь мир	126.2	130.8	136.5	140.1	144.4	150.1	157.6	184.5

Примечание: * – подсчитано на основе оценочных данных Всемирного банка.

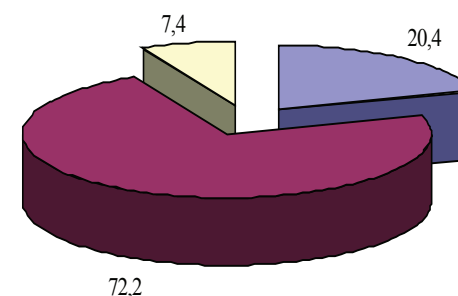
Источник: подсчитано и составлено по данным World Development Indicator Data Base.

Анализ ежегодной динамики изменения казахстанского долевого показателя ВВП/ППС показывает, что наибольшее падение характерно для первой половины 90-х гг. (макси-

²³ Оценки этих организаций сделаны в разное время: ВБ – на 1 июля 2006 г., МВФ – на сентябрь 2006 г., а ЦРУ – на 14 ноября 2006 г.

мальный темп падения по сравнению с предшествующим периодом отмечен в 1994 г. – на 15,4%). Такая ситуация обусловлена тем, что для динамики ВВП Казахстана, в отличие от динамики мирового валового продукта, в 90-е гг. характерна понижательная тенденция. Действительно, за эти годы темп роста мирового ВВП (в постоянных долларах 2000 г.) по отношению к 1990 г. увеличился на 157,6%, а темп роста ВВП Казахстана – на 111,0% (таблица 1.2).

Развитые страны формируют 68,9% мирового экспорта товаров и услуг (рисунок 1.3), в том числе на долю семи ведущих стран мира приходится 40,4% этого показателя, на долю стран еврозоны – 29,5%, США – 10,1%. Развивающимся странам и новым формирующимся рынкам принадлежит 30,8% мирового экспорта товаров и услуг, странам с транзитной экономикой – 7,4%, в том числе странам СНГ – 3,0%.



■ Развивающиеся страны, % ■ Развитые страны, % □ Транзитные экономики, %

Источник: составлено по данным: World Economic Outlook 2006, IMF. – Washington D.C., 2007, p. 170.

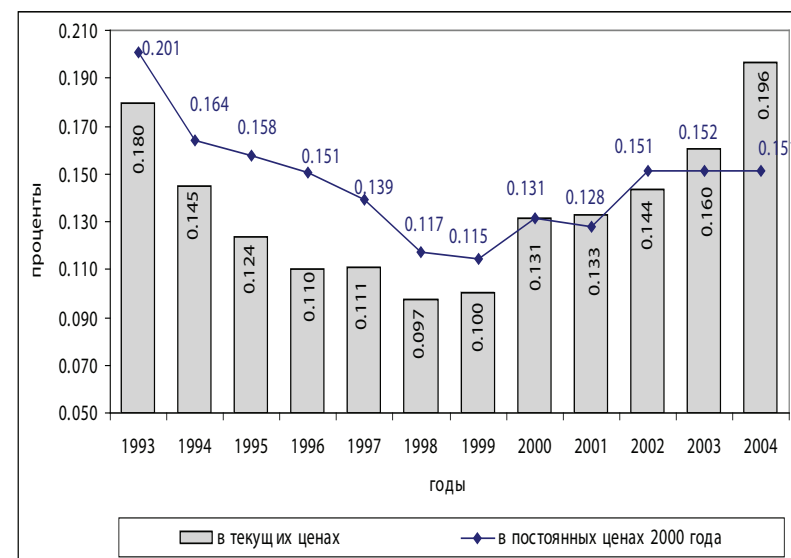
Рисунок 1.3 – Распределение мирового экспорта товаров и услуг по группам стран, 2005 г.

Доля экспорта товаров и услуг из Казахстана, исчисленная как в постоянных ценах (долларах) 2000 г., так и текущих ценах, свидетельствует о незначительном вкладе республики в глобальный экспорт товаров и услуг – менее 0,2% от соответствующего мирового показателя (рисунок 1.4). В динамике изменения долевого показателя можно выделить два периода. В течение 90-х гг., вплоть до 1999 г., доля казахстанского экспорта товаров и услуг неуклонно падала, а начиная с 2000 г. – неизменно возрастала. К примеру, уже в 2004 г. долевой показатель отечественного экспорта товаров и услуг, исчисленный в текущих ценах, практически удвоился. В 2005 г. экспорт товаров и услуг из Казахстана составил 30,1 млрд., а соответствующий мировой показатель – 12535 млрд. долл. США.²⁴ Следовательно, в 2005 г. доля отечественного экспорта товаров и услуг составила 0,240% глобального показателя, увеличившись по сравнению с 1999 г. (минимальное значение) почти в 2,5 раза.

Такое изменение обусловлено воздействием трех групп факторов. Во-первых, создание благоприятного инвестиционного климата способствовало значительным объемам притока ПИИ, существенная доля которых была направлена на развитие нефтедобывающей отрасли страны²⁵. В свою очередь, это вызвало бурный рост добычи нефти и газового конденсата и его последующий экспорт. Во-вторых, благоприятная конъюнктура мировых рынков углеводородного сырья способствует наращиванию экспортного потенциала республики. В-третьих, увеличение доли казахстанского экспорта товаров и услуг за последние годы в общемировом показателе вызвано более высокими темпами роста его объемов по сравнению с темпами роста мировой торговли.

²⁴ Данные Агентства РК по статистике и World Trade Report 2006. – Geneva, World Trade Organization, 2006. – P.7.

²⁵ Более подробно эти вопросы изложены в монографии: Б.Д. Хусаинов. Международная миграция капитала и развитие национальных экономик. – Алматы, Экономика, 2005. – С.241-259.



Источник: Подсчитано и составлено по данным World Development Indicator Data Base.

Примечание: Данные по мировой торговле в World Development Indicator Data Base, так же как и в сборниках Всемирной торговой организации, публикуются с двухлетним годовым лагом, поэтому сравнительный анализ завершается 2004 г.

Рисунок 1.4 – Доля экспорта товаров и услуг из Казахстана в мировом экспорте товаров и услуг, 1993–2004 гг.

Динамика роста экспорта товаров в Казахстане демонстрирует высокие темпы в сравнении с другими странами и регионами мира (таблица 1.3). В целом за десять лет (1995–2004 гг.) экспорт казахстанских товаров вырос в 3,8 раза, а импорт – в 2,6 раза. Наиболее высокие темпы роста казахстанского экспорта товаров отмечены в последние три года.

Таблица 1.3 – Темпы роста мировой торговли товарами, 1995-2004 гг., в % к предыдущему году

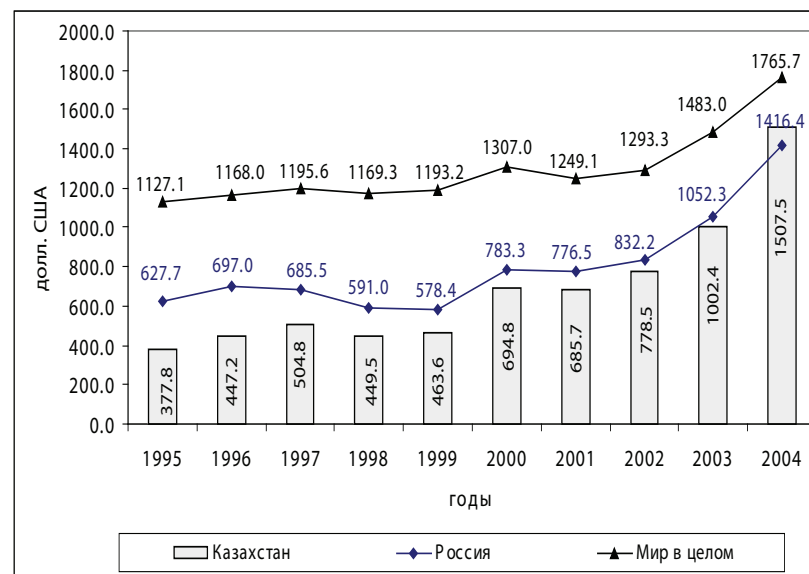
	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Мировая торговля – всего	9,7	13.2	-0.3	3.5	5.3	10.7
<i>Экспорт</i>						
Развитые страны	9,4	12,5	-1,4	2,1	2,9	8,6
Развивающиеся страны и новые формирующиеся рынки	9,2 ¹	15,5	3,1	7,0	10,3	13,7
ЦВЕ	н/д	16,1	10,1	8,1	13,7	16,2
СНГ	н/д	9,2	4,0	6,7	11,8	11,5
Казахстан	53,6	55,1	-3,9	12,3	32,0	55,7
Развивающаяся Азия	13,6	22,5	1,4	12,7	12,7	19,5
<i>Импорт</i>						
Развитые страны	9,7	11,7	-0,8	2,6	3,6	8,5
Развивающиеся страны и новые формирующиеся рынки	10,6 [*]	15,8	3,4	6,6	10,3	16,9
ЦВЕ	н/д	16,1	1,5	8,9	13,5	16,0
СНГ	н/д	14,6	16,8	8,5	14,5	21,1
Казахстан	8,0	21,2	11,6	1,2	18,8	44,6
Развивающаяся Азия	14,5	22,4	2,0	12,3	15,1	21,5

Примечание: * – данные за 1995 г. приведены только по группе развивающихся стран, без учета новых формирующихся рынков; н/д – данные отсутствуют.

Источник: составлено по данным World Economic Outlook 2005, с. 229–234; World Economic Outlook 2004, с. 201–206 и Платежного баланса РК.

Сравнительный анализ показателей совокупного экспорта товаров и услуг, рассчитанных на душу населения, в мире, Казахстане и России свидетельствует о следующем. В 1995 г. этот показатель в Казахстане был на уровне 60%

от аналогичного показателя в России и 33,5% от среднемирового уровня. Примечательно, что экспорт товаров и услуг на душу населения в Казахстане на протяжении последних десяти лет имеет явно выраженную тенденцию к росту. Причем в последние три года рост данного показателя в республике был особенно значительным, что связано в первую очередь с ценовым фактором в углеводородной сфере. Так, в 2005 г. совокупный экспорт товаров и услуг в Казахстане превысил аналогичный российский показатель в 1,1 раза и составляет 85,4% от среднемирового уровня (рисунок 1.5). За период 1995-2004 гг. показатель совокупного экспорта товаров и услуг в Казахстане увеличился на 399,0%, в России – на 225,6%, в мире – на 156,7%.



Источники: подсчитано и составлено по данным World Development Indicators data base и Платежного баланса Казахстана.

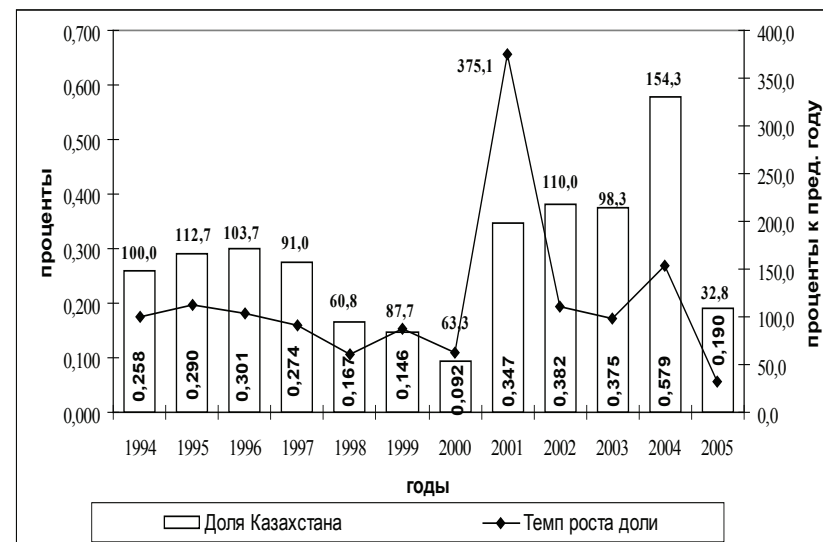
Рисунок 1.5 – Экспорт товаров и услуг на душу населения в мире, Казахстане и России, 1995-2004 гг.

О масштабах интеграции Казахстана в глобализирующую мировую экономику можно также судить на основе сравнительного анализа глобальных и региональных притоков ПИИ. Так, его доля в глобальном объеме чистых притоков ПИИ из года в год растет, хотя и имеет неустойчивую динамику (рисунок 1.6). В частности, в 1998-2000 гг. удельный вес притока ПИИ в республику в мировом объеме заметно снизился, но затем отмечается резкий всплеск этого показателя. В 2001-2003 гг. доля Казахстана в глобальном притоке ПИИ стабильно держалась на уровне свыше 0,35%, а в 2004 г. она достигла максимального значения за последние 12 лет (0,579), превысив уровень 1994 г. в 2,6 раза. Столь резкий рост данного долевого показателя связан со значительным притоком ПИИ в экономику республики в 2004 г. Однако в 2005 г. долевым показателем притока ПИИ заметно снизился²⁶.

Несмотря на незначительные *макроэкономические параметры* в мировом масштабе, у Казахстана имеется огромный потенциал для перспективного развития – это богатейшие природные ресурсы. Достаточно сказать, что в настоящее время известно порядка 500 месторождений, в которых содержится 1225 видов минерального сырья. Напомним, что по многим их видам республика занимает ведущие позиции в мире. Так, Казахстан занимает первое место в мире по разведанным запасам цинка, вольфрама и барита, второе – по запасам серебра, свинца и хромитов, третье – меди, марганца и флюорита, четвертое – молибдена, по запасам золота – входит в первую десятку. Наша страна располагает примерно 8% мировых запасов железной руды, примерно 25% миро-

²⁶ Более подробно вопросы привлечения иностранного капитала в экономику Казахстана изложены в: *Б.Д.Хусаинов. Международная миграция капитала и развитие национальных экономик. – Алматы, Экономика, 2005. – С.260-277; А. Кошанов, Б. Хусаинов. Национальные экономики и мирохозяйственные связи // Международный журнал «Общество и экономика», 2006. – № 9. – С. 51-99.*

вых запасов урана. Запасы нефти в Казахстане различными экспертами оцениваются неоднозначно – от 1,5 до свыше 30 млрд. т. Понятно, что каспийская нефть превращает Казахстан в весьма привлекательный район. В частности, французские эксперты полагают, что на Каспии имеется от 6,8 до 34 млрд. т нефти. Государственный департамент США оценивает разведанные запасы казахстанской нефти в 30 млрд. т. По оценкам Международного института стратегических исследований в Лондоне, потенциальные запасы нефти на Каспии составляют 31,8 млрд. т и газа – 20 трлн. куб. м. Более скромные перспективы каспийской нефти определяют российские эксперты.



Источники: подсчитано по данным Агентства РК по статистике и World Investment Report 2005; World Development Report 2004; World Investment Report 2002; World Investment Report 2000; World Investment Report 2001.

Рисунок 1.6 – Доля Казахстана и динамика ее изменения в глобальном объеме чистых притоков ПИИ, 1994-2003 гг.

По оценке казахстанских геологов, ресурсы углеводородного сырья Каспийского моря в целом составляют 125 млрд. баррелей. Согласно их данным, они распределены следующим образом: Азербайджан – 27 млрд. баррелей, Иран – 7,5 млрд., Казахстан – 50–60 млрд., Россия – 15 млрд., Туркменистан – 16 млрд. баррелей²⁷ Однако, как отмечалось в разделе 1.1, природные ресурсы – это сравнительные преимущества, которые имеют статический характер. Поэтому представляется целесообразным задаться вопросом: какие конкурентные преимущества приобрел Казахстан в процессе трансформации экономической системы? В этой связи необходимо сконцентрировать внимание на сравнительном анализе хода экономических реформ в постсоветских странах.

В течение последних 15 лет практически все постсоциалистические страны, вступившие на путь трансформационных преобразований, пережили много взлетов и падений. Исключением являются Китай и Вьетнам, следующий по его пути²⁸. В то же время в большинстве из 27 стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и бывшего Союза ССР, с населением, превышающим 400 млн. человек, даже к настоящему времени производство и потребление остаются на более низком уровне, чем 15 лет назад²⁹.

²⁷ Б.Д.Хусаинов. Международная миграция капитала и развитие национальных экономик. – Алматы, Экономика, 2005. – С.187.

²⁸ Лауреаты Нобелевской премии по экономике Л. Клейн, В. Леонтьев, Дж. Стиглиц, а также экономисты с мировыми именами Дж. Гелбрейт и М.Д. Интрилигейтор убеждены в том, что неудачи экономических реформ в России связаны с применением подхода СЛП – стабилизацией, либерализацией, приватизацией, тогда как эффективность китайских реформ обусловлена использованием подхода ИКУ – институционализацией, конкуренцией, управлением. Заметим, что Казахстан был вынужден вслед за Россией использовать первый подход.

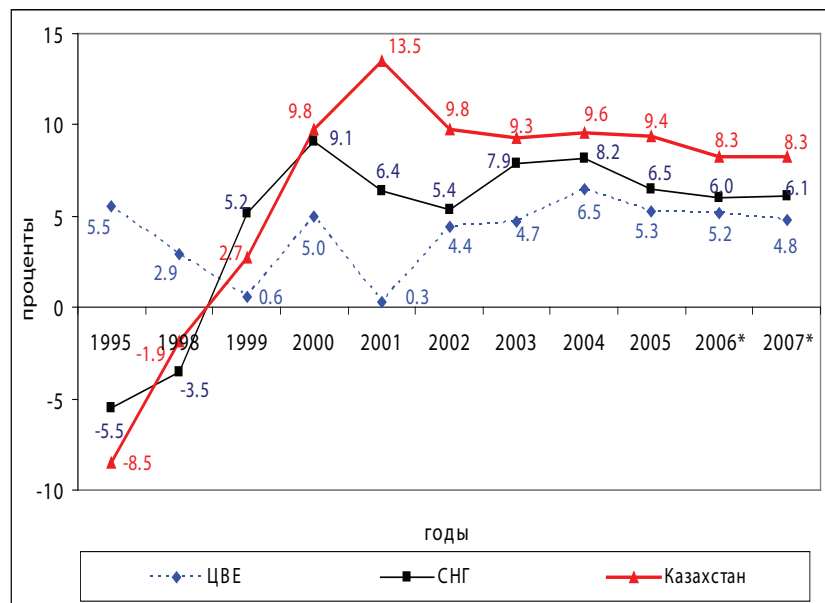
²⁹ Bulat D. Khusainov. System Transformation in Kazakhstan and CEE countries // Caspian Research Magazine. – London, Anglo-Caspian Publishing, #1, 2001. P. 36-40; Г. Колодко. Великая польская трансформация: уроки для развивающихся рынков // Международный журнал «Мир перемен», 2005. – № 4. – С.33-45.

Сравнительный анализ хода экономических реформ в Казахстане, странах ЦВЕ и Балтии (Литве, Латвии, Эстонии) свидетельствует, что в этих странах удалось осуществлять курс, который на словах не противоречил либеральной теории, а фактически они использовали рационально-прагматический подход в либерализации экономики, приватизации государственной собственности и достижении макроэкономической стабильности. Проведение этого курса стало возможным благодаря сохранению дееспособности и поддержанию в Казахстане и странах ЦВЕ авторитета обновленной государственной власти. В некоторых странах СНГ, как известно, результаты реформ оказались значительно менее успешными, а в отдельных из них реформы по сути затормозились (наиболее яркие примеры – Грузия и Кыргызстан).

Политика либерализации и стабилизации, проводимая в Казахстане, странах ЦВЕ и Балтии, имела непосредственные и заметные результаты, тогда как последствия остальных реформ проявляются не столь быстро. Либерализация цен (напомним, что в Казахстане и России первый шаг в этом направлении был сделан еще в 1992 г.) в достаточно короткий срок устранила дефицит на товарном рынке. Вместе с тем она вызвала высокую инфляцию (а в отдельных странах гиперинфляцию) практически во всех странах с транзитной экономикой, за исключением Венгрии, где почти все цены были освобождены еще до 1990 г. В странах ЦВЕ и СНГ произошло резкое сокращение объемов производства. Как показано ранее³⁰, среднегодовой темп прироста валового внутреннего продукта в период 1990-1998 гг. в большинстве стран с транзитной экономикой был отрицательным: в Казахстане (–6,9%), в России (–7,0%), в Украине (–13,1%), в Болгарии (–3,3%), в Венгрии и Чехии (по –0,2%) и т.д. Од-

³⁰ Bulat D. Khusainov. System Transformation in Kazakhstan and CEE countries // Caspian Research Magazine. – London, Anglo-Caspian Publishing, #1, 2001. – P.36-40

нако впоследствии динамика ВВП стран ЦВЕ и СНГ стала проявлять положительную тенденцию (рисунок 1.7).



Примечание: 2006 и 2007 гг. – прогнозные данные: по ЦВЕ и СНГ в среднем прогноз МВФ, по Казахстану – прогноз Министерства экономики и бюджетного планирования РК.

Источники: составлено по данным: World Economic Outlook 2002. – IMF, Washington, D.C., 2002, p. 183; World Economic Outlook 2006. – IMF, Washington, D.C., 2006, p. 177, 185.

Рисунок 1.7 – Динамика изменения реального ВВП в Казахстане, странах ЦВЕ и СНГ, 1998-2007 гг. (в % к предыдущему году)

Сравнительный анализ динамики роста в транзитных экономиках показывает, что темпы изменения реального ВВП в Казахстане (как и в среднем по СНГ) выше, чем в государствах Центральной и Восточной Европы. Однако совершенно очевидно, что такое сравнение имеет больше показательный, чем содержательный характер. Действительно, страны ЦВЕ стали осуществлять реформы значительно раньше, чем государства СНГ. Кроме того, результаты трансформационных процессов в национальных экономиках стран ЦВЕ и СНГ существенно разнятся. Действительно, на данный момент для транзитных экономик, в особенности для экономик стран СНГ, существенным является то обстоятельство, что многие государства еще не достигли дореформенного уровня ВВП. В Казахстане этот психологически важный рубеж был преодолен в 2004 году, а кумулятивный экономический рост, произошедший после финансового кризиса 1998 г., составил 64,1%. В 2005 г. ВВП республики превысил уровень 1990 г. на 13,3%.

По прогнозам, в 2006 г. рост ВВП составил 110,6-110,7%. Соответственно, ВВП на душу населения составил 4800 долл.США в пересчете по реальному обменному курсу.

Казахстан, как и все страны ЦВЕ, Балтии и СНГ, прошел достаточно извилистый путь инфляции. В странах ЦВЕ снижение инфляции было достигнуто в 1993-1994 гг. Так, например, в период 1983-1992 гг. средний уровень инфляции составлял в Болгарии 28,4%, в Венгрии – 15,1%, в Польше – 71,8%³¹.

Наивысший уровень инфляции в Казахстане отмечен в 1992 г. – 3061%. Между тем, в сравнении с другими транзитными экономиками, уровень инфляции после 1998 г. в нашей стране остается относительно невысоким (таблица 1.4). Заметим, что всплеск инфляции в среднем по СНГ в 1999 г. обусловлен ее высоким значением в Беларуси (293,7%).

³¹ Подсчитано по данным World Economic Outlook 2001. – IMF, Washington, D.C., 2001.

Разделяя тезис о том, что макроэкономическая стабилизация означает прежде всего устойчивое снижение месячных темпов инфляции до уровня ниже 3%, являющегося необходимой предпосылкой экономического роста, правомерно утверждать, что в 1996-1997 гг. эта цель была достигнута. Несомненно, достижение макроэкономической стабилизации должно рассматриваться как необходимое, но не единственное условие устойчивого экономического роста, и ставка только на подавление инфляции, как это было сделано в Казахстане в тот период, неоправданна. На некоторых этапах требуется проведение иной макроэкономической политики, предусматривающей сочетание мер по сдерживанию роста общего уровня цен со стимулированием хозяйственной деятельности (например снижением налогового бремени).

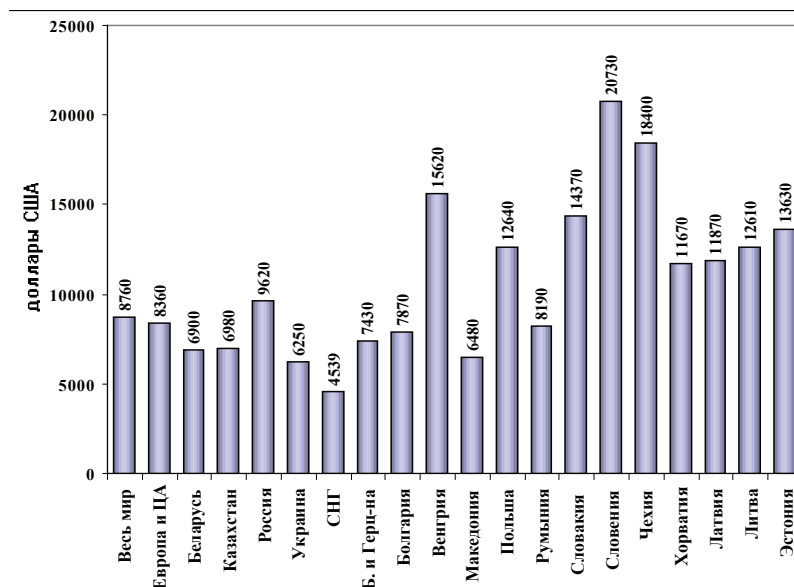
Таблица 1.4 – Динамика среднегодовой инфляции в Казахстане, ЦВЕ и СНГ, 1998-2005 гг. (в %%)

	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ЦВЕ	24.7	32.7	23	22.8	19.4	14.7	9.2	6.1	4.8
СНГ	235.7	23.9	69.6	24.6	20.3	13.8	12	10.3	12.3
Казахстан	176.3	7.3	8.4	13.3	8.4	5.9	6.4	6.9	7.6

Источники: составлено по данным: World Economic Outlook 2002. – IMF, Washington, D.C., 2002, p. 191; World Economic Outlook 2006. – IMF, Washington, D.C., 2006, p. 193.

Как видно из данных, представленных в таблице 1.4, в 2005 г. уровень инфляции в Казахстане повысился по сравнению с его среднегодовым значением в период 2002-2004 гг. Нам представляется, что причина роста инфляции в Казахстане в первую очередь обусловлена **недостаточной конкурентоспособностью обрабатывающих производств**. Это обуславливает «ножницы» между ростом предложения и динамикой доходов населения. В свою очередь, это создает условия для сохранения высокого уровня инфляции.

Наиболее интегрированным показателем развития страны является валовой национальный доход на душу населения, рассчитанный по паритету покупательной способности (ВНД/ППС). Сопоставление стран ЦВЕ, СНГ и Казахстана по уровню ВНД/ППС на душу населения свидетельствует, что они значительно разнятся по уровню экономического развития и степени разрешения социальных проблем (рисунок 1.8).



Источник: составлено по данным: World Development Report 2006: Equity and Development. – World Bank, Washington, D.C., 2005. С. 292-293.

Рисунок 1.8. ВНД/ППС на душу населения в мире, странах Европы и СНГ, 2004 г.

Сравнительный анализ показателей, представленных на рисунке 1.8, показывает, что в целом страны ЦВЕ заметно опережают государства СНГ. Так, в среднем по 11 странам ЦВЕ (Албания, Босния и Герцеговина, Болгария, Венгрия, Македония, Польша, Румыния, Словакия, Словения, Хорватия, Чехия) ВНД/ППС на душу населения в 2004 г. составил 11679 долл. США, тогда как по 12 странам СНГ – 4539 долл. Иными словами, этот показатель в указанных странах ЦВЕ в 2,6 раза выше, чем в государствах Содружества. Среднее значение ВНД/ППС для стран Балтии в 2004 г. составило 12697 долл. США, что в 2,8 раза выше, чем в среднем по СНГ. Если же сравнить максимальное значение ВНД/ППС, которое приходится на Словению (20730 долл.), и минимальное (Таджикистан, 1150 долл.), то соотношение составит 18:1. Добавим, что в Кыргызстане ВНД/ППС составлял 1840 долл., в Узбекистане – 1860 долл. Это соответствует уровню стран Африки к югу от Сахары (беднейших африканских государств), где ВНД/ППС в 2004 г. составлял 1850 долл. Среди 207 государств мира, по которым Всемирный банк осуществляет расчеты данного показателя, практически все страны СНГ находятся во второй сотне, за исключением России (79-е место в мире), Беларуси (97-е место) и Казахстана. Совершенно очевидно, что страны ЦВЕ занимают значительно лучшие позиции, а одна из них – Словения, занимающая 45-е место в мире, отнесена к группе стран с высокими доходами. За ней следуют: Чехия – 51-е место, Венгрия – 57-е место в мире. Для справки: среди 207 стран мира лидирует Люксембург, где отмечается наивысший уровень ВНД/ППС на душу населения – 61 220 долл.

Таблица 1.5 – Структура ВВП в странах ЦВЕ, Балтии и СНГ, 1990-2004 гг. (в % от ВВП)

Страны	Сельское хозяйство		Промышленность		Услуги	
	1990	2005	1990	2005	1990	2005
Страны ЦВЕ						
Албания	36	25	48	20	16	55
Босния и Герцеговина	-	12	-	28	-	61
Болгария	17	9	49	30	34	60
Венгрия	15	4	39	31	46	65
Македония	9	13	45	28	47	59
Польша	8	5	50	31	42	65
Румыния	24	10	50	35	26	55
Словакия	7	3	59	29	34	67
Словения	6	3	42	35	52	62
Хорватия	10	8	34	28	56	64
Чехия	6	3	49	39	45	58
Страны Балтии						
Латвия	22	4	46	23	32	73
Литва	27	7	31	21	42	72
Эстония*	17	4	50	29	34	67
Страны СНГ						
Армения	17	21	52	44	31	35
Беларусь	24	10	47	41	29	41
Грузия	32	17	34	27	35	56
Молдова	36	21	37	24	27	55
Казахстан	27	6	45	40	29	54
Кыргызстан	34	34	36	21	30	45
Россия	17	6	48	38	35	56
Таджикистан	33	22	38	36	29	42
Туркменистан	32	21	30	45	38	34
Узбекистан	33	28	33	29	34	43
Украина	26	11	45	34	30	55
Европа и Центральная Азия – в среднем		8		32		60

Примечание: * – данные за 2004 г.

Источники: составлено по данным: World Development Indicators 2006. – World Bank, Washington, D.C., 2005, С. 198-200; World Development Report 2006. – World Bank, Washington D.C., 2006.

Казахстан, занимая по показателю ВНД/ППС на душу населения 99-е место в мировом рейтинге (6980 долл.), относится к государствам со средним доходом (пороговое значение которого в 2004 г. составило 6480 долл.). Величина данного показателя в Казахстане составляет 79,7% от среднемирового уровня и 83,5% от среднего уровня стран Европы и Центральной Азии (8360 долл.), куда входят все транзитные экономики, за исключением Словении. Экономический рост нужен государству не любой ценой и не сам по себе. При выработке адекватной политики экономического роста надо принимать во внимание ряд важных обстоятельств. Во-первых, высокие темпы роста необходимы для долгосрочной перспективы, а не для отчета о деятельности в ближайшие 2-3 года. Во-вторых, высокие темпы осмысленны лишь тогда, когда они сопровождаются необходимыми структурными сдвигами (диверсификацией экономики, ослаблением зависимости от топливно-энергетического комплекса, ускоренным развитием постиндустриальных секторов). Более того, на определенных этапах прогрессивные структурные сдвиги могут сопровождаться снижением темпов роста. В-третьих, это должен быть реальный рост, не фальсифицируемый (такого явления в Казахстане не существует) в угоду политической конъюнктуры и для удовольствия политических лидеров. В-четвертых, не следует ориентировать государственную политику только на задачи экономического роста, миную проблему качества экономической политики.

Учитывая сказанное, обратимся к структуре ВВП, в которой трансформационные процессы прослеживаются достаточно рельефно (таблица 1.3).

Содержательный анализ структуры ВВП по странам ЦВЕ, Балтии и СНГ позволяет сделать определенные выводы относительно качества процессов трансформации национальных экономик. В частности, в более успешных странах ЦВЕ (Польша, Словакия, Словения, Чехия), а также в

странах Балтии (за исключением Литвы) доля аграрного сектора в структуре ВВП колеблется в пределах 3-4%. (Для сравнения: в Великобритании, Германии, США, Японии доля сельского хозяйства составляет 1%). Соответственно, в этих странах ЦВЕ достаточно высока доля сферы услуг: в Венгрии – 66%, Польше – 64%, Словакии – 67%, Словении – 61%, Чехии – 59% (здесь высока доля промышленности). Аналогичная ситуация наблюдается в странах Балтии: Латвии – 73%, Литве – 60%, Эстонии – 67%.

Среди стран СНГ наименьшая доля сельского хозяйства в структуре ВВП отмечается в России и Казахстане. Все государства Центральной Азии, входящие в СНГ, имеют деформированную структуру ВВП с высокой долей сельского хозяйства, характерной для отсталых аграрных стран. Анализ структуры ВВП Беларуси и Украины позволяет утверждать, что трансформационные процессы в этих странах осуществляются значительно медленнее, чем в Казахстане, не говоря уже о странах Балтии и ЦВЕ.

Глава 2 МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

2.1 Критерии оценки конкурентоспособности национальной экономики: достоинства и недостатки

В Послании Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева 2006 г. была поставлена задача вхождения страны в число 50 наиболее конкурентоспособных государств мира. Для того чтобы уточнить эту задачу, необходимо вкратце рассмотреть позицию Казахстана в рейтинге конкурентоспособности, методологию расчета данного рейтинга и ряд других вопросов.

Повышение конкурентоспособности прежде всего определяется тем, что именно понимается под конкурентоспособностью. Уже сейчас при обсуждении данного Послания Президента можно услышать различные толкования поставленной задачи: порой речь идет о вхождении в число 50 «наиболее развитых», «наиболее успешных», «наиболее конкурентоспособных» стран. По нашему мнению, надо четко понимать, что поставлена задача сделать Казахстан одной из наиболее конкурентоспособных стран. Причем не абстрактно конкурентоспособных, а конкурентоспособных в соответствии с определенной методологией, а именно – индексом роста конкурентоспособности (Growth Competitiveness Index) (ИРК) Всемирного экономического форума (ВЭФ), который рассчитывается ежегодно. В настоящее время, по итогам 2006 г., ИРК сменился другим вариантом оценки – индексом глобальной конкурентоспособности (ИГК). Но Послание Президента вышло в марте прошлого года, когда ВЭФ оценивал конкурентоспособность стран по ИРК, поэтому целесообразно рассмотреть и критерии оценки индекса, принятые в прежнем варианте.

Индекс роста конкурентоспособности составлялся из трех компонентов – индексов технологий, общественных институтов и макроэкономической среды. При этом обследуемые страны делились на две группы – «ключевых инноваторов» (КИ) и «не ключевых инноваторов» (НКИ), для каждой из которых методика расчета индекса несколько отличается в части весов, присваиваемых компонентам ИРК. Для стран – «ключевых инноваторов» ИРК рассчитывается следующим образом.

$ИРК = S$ индекса технологий + j индекса общественных институтов + j индекса макроэкономической среды.

Для стран – «не ключевых инноваторов» у всех трех компонентов ИРК равные веса.

Индекс технологий (ИТ) рассчитывается для стран КИ:
 $ИТ = S$ подиндекса инноваций + S подиндекса информационных и коммуникационных технологий.

Для стран – НКИ:

$ИТ = 1/8$ подиндекса инноваций + $3/8$ подиндекса трансферта технологий + S подиндекса информационных и коммуникационных технологий.

Индекс общественных институтов рассчитывается как S подиндекса контрактов и законодательства + S подиндекса коррупции.

Индекс макроэкономической среды = S подиндекса макроэкономической стабильности + j подиндекса странового кредитного рейтинга + j подиндекса государственных расходов.

Таким образом, для выполнения задачи по вхождению Казахстана в число 50 наиболее развитых стран мира, по определению ВЭФ, необходимо в первую очередь уделять внимание таким вопросам, как технологическое развитие и развитие общественных институтов, так как в области макроэкономической среды ситуация достаточно благоприятна. Индекс общественных институтов складывается из двух

равновеликих (по S) подиндексов – контрактов и законодательства и коррупции. Оба эти подиндекса рассчитываются путем обследований и опросов.

Для подиндекса контрактов и законодательства включают такие вопросы: насколько независимо правосудие страны от влияния политиков, граждан и фирм; насколько защищены законом финансовые активы; объективно ли правительство при распределении государственных заказов; насколько значительно влияние организованной преступности на бизнес.

Для подиндекса коррупции обследование включает вопросы, выявляющие уровень распространенности взяток в различных областях экономики – при экспортно-импортных операциях, в общественном секторе и сфере налогообложения.

Индекс технологий базируется в большей мере на статистических данных, хотя включает и материалы обследований. Так, статистические данные включают такие показатели – количество: патентов на 1 млн. населения (используются при расчете индекса инноваций); сотовых телефонов на 100 жителей страны, пользователей Интернета и Интернет-хостов на 10000 жителей, основных телефонных линий и компьютеров на 100 жителей (используются при расчете подиндекса информационных и коммуникационных технологий).

Следует отметить, что расчет данного индекса, на наш взгляд, не отличался совершенством и это несовершенство проявлялось в итоговой расстановке стран в рейтинге. Так, обращает на себя внимание низкое место России как в общем индексе (ИРК), так и в специальном индексе технологий, по которому Россия занимала лишь 73 место, несмотря на высокоразвитую космическую промышленность, военно-промышленный комплекс (по экспорту продукции которого Россия занимает первое место в мире), миллионную численность ученых и качественную систему образования. В результате выше России по ИРК оказались, например, такие страны как ОАЭ (18 место), Катар (19), Чили (23), Кувейт,

Кипр, Тунис, Иордания, Ботсвана, Гана и многие другие государства, никогда не блиставшие технологическими успехами и не имеющие развитой инновационно-технологической сферы. Очевидно, такие итоговые показатели во многом обусловлены методикой расчета индекса технологичности. Из статистических данных, учитываемых в этом индексе, только один показатель – количество патентов – имеет отношение к собственно инновационной, научной деятельности. Остальные же показатели, например, количество сотовых телефонов, пользователей Интернета, Интернет-хостов, телефонных линий и компьютеров, характеризуют отнюдь не уровень технологичности и инновационности страны, а, скорее, уровень благосостояния ее граждан, которые могут позволить себе сотовые телефоны, компьютеры и пользование Интернетом. Именно по этой причине на вершине списка оказываются богатые страны Персидского залива, а не государства, известные своим большим научным потенциалом. Индия, один из мировых лидеров в области программирования, занимает 50 место и оказывается в ИРК ниже Ботсваны, Иордании и Туниса, о научных разработках и высокой технологичности которых ничего не известно. То же самое относится и к Китаю, занимающему 49 место.

Что же касается индекса общественных институтов и входящих в него подиндекса контрактов и законодательства и подиндекса коррупции, то эти показатели основываются только на данных опросов, не включают статистических индикаторов и поэтому еще более субъективны. Очевидно, что индексы и рейтинги, основывающиеся на опросах, могут существенно меняться в зависимости от того, кого именно опрашивать и насколько опрашиваемые зависимы от государства, законодательство которого они оценивают.

Действующий в настоящее время индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index) в 2006 г. пришел на смену индексу роста конкурентоспособ-

ности (Growth Competitiveness Index), который рассчитывался раньше. В новом варианте индекса учитывается большее количество параметров развития страны (девять), что обусловлено стремлением ВЭФ измерять конкурентоспособность более комплексно. Рассматривая методику расчета ИГК более подробно, можно отметить, что девять параметров оценки сведены в три группы. Группа “базовые потребности” состоит из четырех параметров – институтов, инфраструктуры, макроэкономики, здравоохранения и начального образования. Группа “усилители эффективности” состоит из трех параметров – высшего образования и обучения, рыночной эффективности, технологической готовности. Группа “инновационные факторы” представлена двумя параметрами – развитостью бизнеса и инновациями. Для расчета позиций по каждому из девяти параметров используются статистические данные и результаты опросов, в общей сложности рассчитывается 89 показателей. Рассмотрим более подробно компоненты индекса глобальной конкурентоспособности и составляющие их показатели.

Итак, *параметр «здоровье и начальное образование»* рассчитывается на основе девяти показателей, восемь из которых относятся к сфере здравоохранения и один – к образованию. Восемь показателей по здравоохранению следующие.

- Среднесрочное влияние на бизнес малярии
- Среднесрочное влияние на бизнес туберкулеза
- Среднесрочное влияние на бизнес ВИЧ/СПИДа
- Младенческая смертность
- Ожидаемая продолжительность жизни
- Распространенность малярии
- Распространенность туберкулеза
- Распространенность ВИЧ/СПИДа

Первые три показателя определяются по опросам, последние пять – рассчитываются на основе статических данных.

Единственный показатель, относящийся к начальному образованию, называется «первоначальный набор» (очевидно, имеется в виду количество детей, идущих в школу) и рассчитывается на основе статистических данных.

Параметр *«институты»* рассчитывается на основе 15 показателей, сведенных в две группы – «общественные институты» и «частные институты». *Общественные институты* оцениваются по следующим показателям.

- Права собственности
- Отвод общественных фондов
- Общественное доверие к политикам
- Независимость судов
- Фаворитизм в назначениях правительственных чиновников
- Расточительность государственных расходов
- Бремя государственного регулирования
- Издержки бизнеса от терроризма
- Надежность полицейских услуг
- Издержки бизнеса от преступности и насилия
- Организованная преступность

Частные институты оцениваются по следующим показателям.

- Этическое поведение фирм
- Действенность корпоративного управления
- Защищенность интересов миноритарных акционеров
- Сила стандартов аудита и бухгалтерского учета

Все эти показатели определяются на основе опросов.

Следующий параметр, по которому у Казахстана слабые позиции, – *«развитость бизнеса»*. Этот параметр определяется по следующим показателям.

- o Количество местных поставщиков
- o Качество местных поставщиков
- o Сложность производственного процесса
- o Распространенность маркетинга
- o Контроль международной дистрибуции

- о Готовность делегировать полномочия
- о Природа конкурентных преимуществ
- о Наличие стоимостных цепочек

Последний из проблемных параметров, *«инновации»*, оценивается также по восьми показателям.

- Количество НИИ
- Расходы компаний на исследования и развитие
- Сотрудничество в исследованиях между университетами и компаниями
- Правительственные закупки высокотехнологичной продукции
- Доступность ученых и инженеров
- Патенты (статистические данные)
- Защита интеллектуальной собственности
- Способность к инновациям

Кроме того, уделяя повышенное внимание проблемным параметрам конкурентоспособности, нельзя упускать из виду и те параметры, по которым Казахстан имеет высокие позиции, – макроэкономики или рыночную эффективность, поскольку именно ими определяется нынешнее относительно высокое положение страны в рейтинге ВЭФ. Поэтому те показатели, которые учитываются при расчете этих двух параметров, тоже должны оставаться в фокусе внимания проводимой государством экономической политики. Применительно к параметру *«макроэкономика»* это такие показатели, как дефицит (профицит) бюджета, уровень национальных сбережений, инфляция, спред по процентным ставкам, государственный долг и реальный обменный курс.

Следует отметить, что в индексе глобальной конкурентоспособности очень много показателей, рассчитываемых на основе не статистической информации, а опросов. В частности, параметр *«инфраструктура»* оценивается по шести показателям, из которых только один (телефонные линии) представлен статическими данными. Остальные пять пока-

зателей следующие: общее качество инфраструктуры, развитость железнодорожной инфраструктуры, качество портовой инфраструктуры, качество инфраструктуры воздушного транспорта, качество предложения электричества.

Параметр *«высшее образование и обучение»* также представлен преимущественно показателями опросного характера. Статистические данные учитываются только дважды, при расчете подиндекса со странным названием «количество образования», который рассчитывается на основе двух коэффициентов, отражающих поступление в средние и высшие учебные заведения. Учитывая, что в Казахстане всеобщее среднее образование, можно сделать вывод, что с этим параметром ситуация будет довольно благоприятной и в дальнейшем. В этот параметр входят также еще два подиндекса – «качество образования» и «обучение на работе» (повышение квалификации). Эти подиндексы рассчитываются на основе таких показателей, как: качество системы образования, качество математического и научного обучения, качество школ менеджмента (для подиндекса «качество образования»), доступность на местах специализированных исследовательских и образовательных услуг, распространенность обучения персонала (последние два показателя – для подиндекса «обучение на работе»).

Самым сложным и комплексным параметром из девяти входящих в ИГК является *«рыночная эффективность»*. При его расчете используется в общей сложности 23 показателя, сгруппированные в три подиндекса – а) товарные рынки: искажения, конкуренция и размер; б) рынки труда: гибкость и эффективность; в) финансовые рынки: развитость и открытость.

Товарные рынки оцениваются по следующим показателям.

1. Искажения

Затраты сельскохозяйственной политики

Эффективность юридической базы

Распространенность и влияние налогообложения
Количество процедур, требующихся для начала бизнеса
(количественный показатель)

Время, требующееся для начала бизнеса (количественный показатель).

2. Конкуренция

Интенсивность местной конкуренции

Эффективность антимонопольной политики

Импорт (статистические данные)

Распространенность торговых барьеров

Ограничения на иностранную собственность.

3. Размер

ВВП – экспорт + импорт

Экспорт (статистические данные)

Подиндекс «рынки труда» включает в себя следующие показатели.

1. Гибкость

Практика найма и увольнения

Гибкость определения зарплаты

Сотрудничество во взаимоотношениях работников и нанимателей.

2. Эффективность

Надежность профессионального менеджмента

Оплата и производительность

Утечка мозгов

Занятость женщин в частном секторе.

Подиндекс «финансовые рынки» оценивается по следующим показателям.

Развитость финансового рынка

Простота доступа к ссудам

Доступность венчурного капитала

Прочность банков

Доступность местного фондового рынка.

Последним параметром из числа девяти «столпов» (по

терминологии ВЭФ) индекса глобальной конкурентоспособности является так называемая **«технологическая готовность»**. Этот параметр оценивается по семи показателям, четыре из которых представляют результаты опросов, а три (последние по порядку) рассчитываются на основе статистических данных. Эти показатели таковы.

- Технологическая готовность
- Восприятие технологий на уровне фирмы
- Законы, связанные с информационными и коммуникационными технологиями
- Прямые иностранные инвестиции и трансферт технологий.
- Сотовые телефоны
- Пользователи Интернета
- Персональные компьютеры.

Таким образом, в среднем при расчете каждого из девяти параметров методология ВЭФ предусматривает оценку ситуации по десяти показателям (учитывая, что всего используется 89 показателей). В целом, такое количество представляется достаточным для обобщенной оценки конкурентоспособности, однако, как любая другая методика, методика расчета ИГК имеет как достоинства, так и недостатки, на которых следует остановиться подробнее в целях выработки более взвешенных и комплексных подходов к оценке конкурентоспособности Казахстана и сравнительного анализа конкурентных преимуществ отечественной экономики и экономик других стран мира.

Достоинства методики расчета индекса глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума

Рассматривая достоинства ИГК, можно в первую очередь отметить усовершенствования, реализованные в этом индексе по сравнению с его предшественником – индексом роста конкурентоспособности (ИРК), в котором было всего

три параметра, по которым оценивалась конкурентоспособность: индексов технологий, общественных институтов и макроэкономической среды.

Очевидно, что трех компонентов, отражавшихся в ИРК, совершенно недостаточно для комплексной оценки такого емкого и системного понятия, как конкурентоспособность. Следует отметить, что и входившие в ИРК подиндексы также рассчитывались на основе неоднозначных методик, примером чего может быть рассматривавшийся выше индекс технологий, который базировался на таких показателях, как количество сотовых телефонов, пользователей Интернета и Интернет-хостов, компьютеров. Как уже отмечалось, эти показатели характеризуют не столько технологичность экономики той или иной страны, сколько благосостояние ее граждан, доходы которых позволяют иметь компьютеры, выход в Интернет, сотовые телефоны и пр.

В связи с этими недостатками ИРК, недостаточно комплексно оценивающего национальную конкурентоспособность, и была предпринята замена данного индекса на индекс глобальной конкурентоспособности. Об этой смене методологии расчетов и самих индексов говорится в докладе ВЭФ 2006 года: «В течение последних пяти лет мы использовали индекс роста конкурентоспособности, разработанный Джеффри Саксом и Джоном МакАртуром для оценки конкурентоспособности наций. ... С целью учета многих факторов, движущих производительность в более широком измерении конкурентоспособности, теперь мы будем использовать индекс, разработанный для Всемирного экономического форума профессором Хавьером Сала-и-Мartiном, ведущим экспертом по росту и конкурентоспособности» (Executive Summary. Augusto Lopez-Claros, p.xiv).

К наиболее заметным достоинствам системы критериев, применяемых в ИГК в сравнении с индексом роста конкурентоспособности, можно отнести комплексность и попыт-

ку охвата различных сторон конкурентоспособности. Теперь оцениваются и такие, ранее не охватывавшиеся параметры, как здравоохранение, образование, уровень развитости производственной и рыночной инфраструктуры, некоторые проблемы рынка труда, менеджмента, развитости бизнеса, технологичности и т.д. В данном индексе фигурируют некоторые важнейшие макроэкономические показатели, чего не было в предыдущем индексе роста конкурентоспособности, такие как ВВП, объемы экспорта и импорта. То есть можно сделать вывод о том, что индекс глобальной конкурентоспособности характеризуется комплексным подходом к построению и оценивает анализируемые страны более корректно.

В то же время индекс глобальной конкурентоспособности имеет и ряд существенных недостатков, в том числе и в части критериев оценки. По нашему мнению, эти недостатки можно подразделить на следующие группы.

1. Недостатки, связанные с формулировками показателей, входящих в индекс глобальной конкурентоспособности.
2. Недостаточная объективность при определении некоторых параметров конкурентоспособности.
3. Недостаточно полное отражение различных граней конкурентоспособности в индексе.

Рассмотрим указанные недостатки более подробно.

1. В новом индексе глобальной конкурентоспособности зачастую даже формулировки названий используемых показателей не дают представления о том, что именно оценивает данный показатель. Примеры такого рода формулировок достаточно многочисленны: «права собственности», «бремя правительственного регулирования», «издержки бизнеса на терроризм (преступность и насилие)», «организованная преступность», «этическое поведение фирм» и т.д. Данные формулировки приведены в точном соответствии с их англоязычным вариантом, и очевидно, что при таких названиях можно только в общих чертах догадываться, что и как имен-

но оценивает тот или иной показатель. Что означает, например, показатель «организованная преступность» – количество преступлений, количество преступных группировок, влияние организованной преступности на бизнес или что-то еще? Такие формулировки представляются не вполне корректными с научной и методической точек зрения. Следует отметить, что даже в предыдущем индексе ВЭФ – индексе роста конкурентоспособности, имевшем много недостатков, формулировки подиндексов были понятны и точны. Скажем, показатели индекса общественных институтов были представлены ясно сформулированными вопросами для анкетирования, такими как «имеет ли организованная преступность значительное влияние на бизнес?»¹. Аналогичным образом были сформулированы и другие используемые критерии оценки конкурентоспособности. Данный недостаток, конечно, не является принципиальным, поскольку все используемые показатели раскрываются в соответствующих разделах Доклада о глобальной конкурентоспособности, но тем не менее могут быть свидетельством недостаточно корректного подхода и к самим оценкам формируемого на их основе рейтинга.

2. Проблема недостаточной объективности оценки некоторых параметров конкурентоспособности была присуща и предыдущей версии индекса ВЭФ и отчасти сохранилась в нынешнем варианте. Речь идет о том, что ряд параметров конкурентоспособности оценивается недостаточно комплексно и односторонне. В предыдущем индексе примером такой оценки была технологичность страны, она оценивалась на основе трех подиндексов, в том числе подиндекса информационных и коммуникационных технологий, в котором использовались статистические данные по количеству пользователей Интернета, сотовых телефонов, компью-

¹ Appendix A: Composition of the Growth Competitiveness Index. Growth competitiveness index Report 2005.

теров, телефонных линий и Интернет-хостов. При этом не было показателей, характеризующих развитие соответствующих отраслей, их вклада в экономику страны и прочих экономических показателей (например, объем инвестиций в ИТ-отрасли, количество занятых в этих отраслях), отражающих уровень технологичности экономики. Получалось, что технологичность страны во многом оценивалась скорее, в потребительском плане, а не в инновационном, в результате чего на верхних позициях этого рейтинга оказывались страны-потребители, а не разработчики новых технологий.

Такой подход во многом остался присущ и индексу глобальной конкурентоспособности 2006 г. Например, четвертый компонент ИГК – «здоровье и начальное образование» – во-первых, имеет очень странный состав, объединяющий разнородные показатели здравоохранения и образования (при том, что имеется и пятый компонент, посвященный образованию полностью), и, во-вторых, оценивает данные сферы весьма своеобразно. В этом компоненте имеется девять показателей, из которых только один относится к образованию, а остальные восемь – к здравоохранению. При этом здравоохранение оценивается фактически на основании распространенности всего трех заболеваний – СПИДа, туберкулеза и почему-то малярии, хотя это заболевание распространено не во всех регионах мира. Здравоохранение оценивается также по показателям ожидаемой продолжительности жизни и детской смертности. При этом отсутствует учет онкологических и сердечно-сосудистых заболеваний, которые являются основными причинами смертности. Отсутствуют также экономические и иные показатели развития системы здравоохранения, что не позволяет оценить уровень защищенности населения от болезней, не дается оценка профилактики заболеваний и внедрения в общество стандартов здорового образа жизни. Получается, что есть три произвольно выбранных авторами индекса болезни, на

основе которых строится шесть показателей из восьми, имеющих отношение к здравоохранению, и эти три болезни определяют конкурентоспособность страны в данной области. Совершенно очевидно, что это – однобокий и бессистемный подход, который имеет место и в других областях, оцениваемых ИГК. Например, в шестом компоненте ИГК – «рыночной эффективности» – имеется отдельный подраздел, посвященный рынку труда и включающий семь показателей. Но в этом разделе не нашлось места базовым, основополагающим индикаторам, используемым во всем мире как основа оценки рынка труда, – уровню безработицы, минимальному размеру оплаты труда. Зато имеются отдельные показатели, характеризующие занятость женщин в частном секторе или утечку мозгов (именно в такой формулировке – brain drain).

Приведенные примеры свидетельствуют: проблема комплексности и адекватности методических подходов, применяющихся экономистами ВЭФ, остается актуальной и для индекса глобальной конкурентоспособности, который не всегда точно отражает уровень развития той или иной оцениваемой области и нуждается в дальнейшем совершенствовании.

3. Недостаточно полно отражаются различные стороны конкурентоспособности. В индексе глобальной конкурентоспособности, как отмечалось выше, на основе 89 показателей оценивается девять параметров развития страны. Безусловно, девять параметров оценки представляют существенный методологический прогресс по сравнению с тремя параметрами прежней версии индекса – индекса роста конкурентоспособности. Однако, на наш взгляд, даже при столь существенном увеличении объектов оценки не все проблемы развития страны, определяющие ее конкурентоспособность, нашли отражение в ИГК.

Понятие конкурентоспособности в настоящее время трактуется весьма широко. Так, профессор Гарвардского университета Роберт Лоуренс пишет: «Конкурентоспособ-

ность, особенно применительно к национальной экономике, трудно определить»²; по его мнению, она относится не только к внешней торговле, но должна оцениваться и по таким критериям, как экономический рост, инфляция, безработица, разрыв в доходах населения и, в особенности, стандарты жизни населения. Совет по конкурентоспособности США «систематически анализирует национальные и международные данные по производству и производительности, зарплатам и личным доходам, росту занятости, сбережений и инвестиций, торговле, исследованиям и технологическому развитию, среди прочего, и венчурного капитала»³. Индекс конкурентоспособности 2006 г., разработанный этой организацией, анализирует движущие силы процветания и экономического роста США, выявляет основные факторы, влияющие на способность американской экономики конкурировать в глобальной экономике, и оценивает ее наиболее важные слабости и силы. Обрабатываются объективные данные из широкого круга внутренних и международных источников с целью выявления скрытых тенденций и основных фактов в широком контексте меняющегося глобального экономического ландшафта.

Таким образом, конкурентоспособность отождествляется прежде всего с внешнеэкономическим компонентом развития страны. Действительно, исходя из первичного термина «конкуренция», означающего «сопоставление», «соперничество» прежде всего за потребителя, то есть за возможность продать свой товар или услуги, логично понимать под конкурентоспособностью успешность страны как поставщика своей продукции на мировые рынки. Однако данная проблема практически не отражена в методике ИГК. Экспорт нахо-

² Competitiveness. Robert Z. Lawrence. The Concise Encyclopedia of Economics Library of Economics and Liberty

³ Benchmarking competitiveness. Chad Evans Vice President, National Innovation Initiative.

дит свое отражение в одном показателе (из 89), при оценке параметра «рыночная эффективность», чего, на наш взгляд, крайне недостаточно. Кроме того, для обеспечения сопоставимости и анализа по разным странам необходимо использовать относительные, а не абсолютные показатели, например, соотношение экспорта к ВВП, на душу населения и т.п.

Крайне мало внимания в ИГК уделено и важнейшим макроэкономическим показателям, по которым принято оценивать экономическую мощь страны, – ВВП, объему промышленного производства, инвестиций и т.д. Единственный показатель, где отражается ВВП, также включен в состав параметра «рыночная эффективность», характеризует размер экономики и представлен в виде следующей формулы: ВВП – экспорт + импорт. Применительно к технологичности и развитости национальной экономики используются показатели, не вполне адекватно отражающие технологичность экономики – те же телефоны, компьютеры и пользователи Интернета, в то время как более объективные индикаторы, такие как доля обрабатывающей промышленности (или высокотехнологичных отраслей) в ВВП, инвестиции в НИОКР и другие, отсутствуют.

Слабое внимание, уделяемое авторами индекса экономическим показателям, было бы объяснимо, если бы упор делался на социальные показатели, подобно тому как это имеет место при расчете индекса человеческого развития. Однако и социальные показатели представлены в ИГК достаточно фрагментарно. Имеются показатели, характеризующие отдельные стороны здравоохранения, образования, науки. Но, во-первых, эти оценки однобоки и не вполне объективны (в частности, научные достижения оцениваются только по числу НИИ и количеству патентов), и, во-вторых, из процесса оценки выпадают целые блоки социальной сферы. Отсутствуют какие-либо показатели, позволяющие оценить качество жизни, социальное расслоение общества,

количество бедных граждан и т.п. Хотя имеется раздел, связанный со здравоохранением, в нем нет ни одного показателя, характеризующего медицинскую систему страны – количество медицинских учреждений, койко-мест, медицинского персонала и пр. Нет экономических показателей, таких как расходы на здравоохранение. То же самое относится к образованию, науке, культуре. Собственно, такой срез конкурентоспособности, как культура, в ИГК вообще отсутствует, хотя в современных условиях зачастую именно уровень развития культуры во всех ее проявлениях определяет конкурентоспособность страны на международном уровне.

Помимо трех выделенных групп недостатков можно остановиться еще на нескольких моментах. Так, обращает на себя внимание очень большое количество показателей не статистического, а анкетного, опросного характера, что, по нашему мнению, не вполне оправданно и оставляет возможности для субъективности оценок. Из 89 показателей, входящих в ИГК, только 23 являются статистическими. В связи с этим некоторые из 9 параметров ИГК оцениваются исключительно на основе опросов. Такими параметрами являются «институты» и «развитость бизнеса», а во многих других случаях объективные статистические данные представляют лишь один-два показателя («инновации», «высшее образование и обучение», «инфраструктура»).

Все изложенное позволяет сделать вывод о недостаточной полноте подхода ВЭФ к определению конкурентоспособности и существенных недостатках методического характера, в том числе и по сравнению с другими международными индексами и рейтингами. На наш взгляд, для повышения точности оценки места Казахстана в мировом конкурентном пространстве целесообразно разработать собственные критерии оценки конкурентоспособности, лишённые отмеченных выше недостатков ИГК Всемирного экономического форума и в большей мере ориентированные на объективные

экономические показатели статического характера. Можно предложить следующие генерализованные критерии оценки конкурентоспособности.

1. Критерии, характеризующие позиции страны в мировой торговле:

- экспорт/ВВП,
- доля страны в мировом экспорте,
- сальдо внешней торговли, в том числе относительно ВВП.

2. Критерии общеэкономического характера:

- ВВП на душу населения по ППП,
- промышленное производство на душу населения,
- доля ВВП страны в мировом ВВП.

3. Критерии социального развития:

- индекс человеческого развития,
- доходы/прожиточный минимум,
- доля среднего класса в населении,
- разрыв в уровнях доходов (коэффициент Джини и пр.),
- специализированные социальные показатели по отраслям: медицина (кол-во койко-мест и пр.), образование, наука, жилье (индекс доступности жилья).

4. Критерии технологичности:

- доля расходов на науку относительно ВВП,
- доля высокотехнологичных отраслей в ВВП,
- сравнительная динамика инвестиций в высокотехнологичные отрасли со средними по экономике темпами инвестирования.

5. Институциональные критерии, характеризующие соответствие национальной экономики условиям современной глобальной экономической системы:

- количество и капитализация ТНК,
- позиции национальной банковской системы в мире (сколько из них входит в мировые топы),

- капитализация национального фондового рынка, в том числе в относительном выражении по сравнению с мировой капитализацией.

6. Критерии конкурентоспособности национальной экономики на отдельных рынках:

- товарный рынок – доля казахстанской продукции на мировом и региональных рынках,
- рынок инвестиций – объем и относительные показатели привлечения иностранных инвестиций в Казахстан; процентные ставки по ценным бумагам казахстанских эмитентов на мировых финансовых рынках, в том числе по сравнению с прайм-рэйт (US treasuries, LIBOR),
- рынок рабочей силы – востребованность казахстанских специалистов за рубежом; привлекательность Казахстана для иностранной рабочей силы.

Данные критерии могут дать более объективное представление о реальном состоянии и направлениях повышения конкурентоспособности, быть полезны для решения задачи комплексного и системного повышения конкурентоспособности, а не только для того, чтобы подняться повыше в каком-либо международном рейтинге. Для того, чтобы планировать меры по повышению конкурентоспособности страны в мире, надо знать, что в этом мире будет востребовано завтра, и начинать развитие этого направления сегодня. В целом же, исходя из целей долгосрочного, стратегического развития страны, можно сказать, что агрегированным критерием эффективности этого развития должен быть рост ВВП на душу населения, а конечной целью проводимой модернизации экономики – рост благосостояния граждан. Имея два указанных ориентира формирования национальной модели казахстанской экономики, можно выстраивать систему подцелей развития, а также путей и методов их достижения.

2.2. Национальная конкурентоспособность Казахстана

Проблема оценки национальной конкурентоспособности Казахстана активно обсуждается с марта 2006 г., когда в Послании Президента народу страны была поставлена задача вхождения республики в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира. Рейтинг, по которому оценивается страновая, национальная конкурентоспособность, рассчитывается Всемирным экономическим форумом в форме специального индекса, наряду с отдельным индексом по конкурентоспособности бизнеса. Национальная конкурентоспособность до 2006 г. оценивалась индексом роста конкурентоспособности, который в настоящее время сменился индексом глобальной конкурентоспособности. В рейтинге по итогам 2005 г. Казахстан занимал 61 место из 117 стран, отставая от 50 места, которое принадлежало Индии, на 0,27 пункта (3,77 против 4,04). По отдельным подиндексам, входившим в ИРК, позиции Казахстана таковы: по технологическому подиндексу – 77 место, по подиндексу макроэкономической среды – 41 место, по подиндексу общественных институтов – 76 место. Для сравнения: Россия занимает по этим же подиндексам, соответственно, 73, 58 и 91 места (по ИРК в целом – 75 место).

Изменение индексов, оценивающих национальную конкурентоспособность – переход от индекса роста конкурентоспособности к индексу глобальной конкурентоспособности – отразилось на методологии расчета данных индикаторов. В свою очередь, изменение методологии привело и к смене позиций отдельных стран. Так, Казахстан теперь занимает 56 место в ИГК. Однако это не прогресс, а регресс по сравнению с 2005 г., так как в соответствии с новой методологией в 2005 г. Казахстан занимал 51 место, а не 61 (по индексу роста конкурентоспособности). То же самое относится и к отдельным подиндексам, в частности к индексу макроэкономики, по которому сейчас страна занимает 10

место, что дало некоторым комментаторам повод говорить о невиданном прорыве с 41 места в прошлом году. Однако некорректно сравнивать эти места в рейтинге, поскольку макроэкономические успехи ВЭФ теперь оценивает также по другим методикам. Изменились как формулы и индикаторы, так и название соответствующего индекса. Теперь этот индекс называется просто «макроэкономика», а в прошлом году был «индекс макроэкономической среды». Сейчас при расчете макроэкономической конкурентоспособности учитывается только 6 показателей статистического характера, а в прошлом учитывалось 10 параметров, в том числе и опросы. Соответственно, нельзя сравнивать 10 место с 41 местом в 2005 г., поскольку это позиции в совершенно разных индексах.

По итогам 2006 г. Казахстан занимает 56 место в рейтинге индекса глобальной конкурентоспособности (ИГК) (таблица 2.1).

Если в ранее использованном индексе роста конкурентоспособности учитывалось три компонента конкурентоспособности – макроэкономика, общественные институты и технологичность, то в новом индексе глобальной конкурентоспособности (ИГК) таких компонентов уже девять: институты, инфраструктура, макроэкономика, здравоохранение и начальное образование, высшее образование и повышение квалификации, рыночная эффективность, технологии, развитость бизнеса, инновации. По ИГК Казахстан за год утратил несколько пунктов, откатившись с 51 места по итогам 2005 г. на 56 по итогам 2006 г. В этом индексе на 50 месте находится Индонезия, и Казахстан сейчас отстает от нее на 0,07 балла (4,19 против 4,26). Тем не менее по ИГК Казахстан имеет самые сильные позиции среди стран СНГ. Для сравнения: Россия занимает 62 место, 64 – Азербайджан, 78 – Украина, 82 – Армения, 85 – Грузия, 86 – Молдавия, 96 – Таджикистан, 107 – Кыргызстан.

Таблица 2.1 – Индекс глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума за 2006 год⁴

Страна	Место в рейтинге 2006 г.	Значение индекса в 2006 г.	Место в рейтинге 2005 г.
1	2	3	4
Швейцария	1	5,81	4
Финляндия	2	5,76	2
Швеция	3	5,74	7
Дания	4	5,70	3
Сингапур	5	5,63	5
США	6	5,61	1
Япония	7	5,60	10
Германия	8	5,58	6
Нидерланды	9	5,56	11
Великобритания	10	5,54	9
Гонконг	11	5,46	14
Норвегия	12	5,42	17
Тайвань	13	5,41	8
Исландия	14	5,40	16
Израиль	15	5,38	23
Канада	16	5,37	13
Австрия	17	5,32	15
Франция	18	5,31	12
Австралия	19	5,29	18
Бельгия	20	5,27	20
Ирландия	21	5,21	21
Люксембург	22	5,16	24
Новая Зеландия	23	5,15	22
Корея	24	5,13	19
Эстония	25	5,12	26
Малайзия	26	5,11	25
Чили	27	4,85	27
Испания	28	4,77	28

⁴ Источник: Executive Summary. Global Competitiveness Report 2006. www.weforum.org

Продолжение таблицы 2.1			
1	2	3	4
Чехия	29	4,74	29
Тунис	30	4,71	37
Барбадос	31	4,70	-
ОАЭ	32	4,66	32
Словения	33	4,64	30
Португалия	34	4,60	31
Таиланд	35	4,58	33
Латвия	36	4,57	39
Словакия	37	4,55	36
Катар	38	4,55	46
Мальта	39	4,54	44
Литва	40	4,53	34
Венгрия	41	4,52	35
Италия	42	4,46	38
Индия	43	4,44	45
Кувейт	44	4,41	49
ЮАР	45	4,36	40
Кипр	46	4,36	41
Греция	47	4,33	47
Польша	48	4,30	43
Бахрейн	49	4,28	50
Индонезия	50	4,26	69
Хорватия	51	4,26	64
Иордания	52	4,25	42
Коста-Рика	53	4,25	56
Китай	54	4,24	48
Маврикий	55	4,20	55
Казахстан	56	4,19	51
Панама	57	4,18	65
Мексика	58	4,18	59
Турция	59	4,14	71
Ямайка	60	4,10	63
Сальвадор	61	4,09	60
Россия	62	4,08	53

Продолжение таблицы 2.1			
1	2	3	4
Египет	63	4,07	52
Азербайджан	64	4,06	62
Колумбия	65	4,04	58
Бразилия	66	4,03	57
Тринидад и Тобаго	67	4,03	66
Румыния	68	4,02	67
Аргентина	69	4,01	54
Марокко	70	4,01	76
Филиппины	71	4,00	73
Болгария	72	3,96	61
Уругвай	73	3,96	70
Перу	74	3,94	77
Гватемала	75	3,91	95
Алжир	76	3,90	82
Вьетнам	77	3,89	74
Украина	78	3,89	68
Шри Ланка	79	3,87	80
Македония	80	3,86	75
Ботсвана	81	3,79	72
Армения	82	3,75	81
Доминиканская Республика	83	3,75	91
Намибия	84	3,74	79
Грузия	85	3,73	86
Молдова	86	3,71	89
Сербия и Черногория	87	3,69	85
Венесуэла	88	3,69	84
Босния и Герцеговина	89	3,67	88
Эквадор	90	3,67	87
Пакистан	91	3,66	94
Монголия	92	3,60	90
Гондурас	93	3,58	97
Кения	94	3,57	93
Никарагуа	95	3,52	96

Продолжение таблицы 2.1			
1	2	3	4
Таджикистан	96	3,50	92
Боливия	97	3,46	101
Албания	98	3,46	100
Бангладеш	99	3,46	98
Суринам	100	3,45	-
Нигерия	101	3,45	83
Гамбия	102	3,43	109
Камбоджа	103	3,39	111
Танзания	104	3,39	105
Бенин	105	3,37	106
Парагвай	106	3,33	102
Кыргызстан	107	3,31	104
Камерун	108	3,30	99
Мадагаскар	109	3,27	107
Непал	110	3,26	-
Гайана	111	3,24	108
Лесото	112	3,22	-
Уганда	113	3,19	103
Мавритания	114	3,17	-
Замбия	115	3,16	-
Буркина Фасо	116	3,07	-
Малави	117	3,07	114
Мали	118	3,02	115
Зимбабве	119	3,01	110
Эфиопия	120	2,99	116
Мозамбик	121	2,94	112
Восточный Тимор	122	2,90	113
Чад	123	2,61	117
Бурунди	124	2,59	-
Ангола	125	2,50	-

Позиции Казахстана в рейтинге 2006 г. были прокомментированы и экспертами самого Всемирного экономического форума. Эти комментарии были следующими:

«Казахстан потерял 5 мест, опустившись на 56 позицию в индексе глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума на 2006-2007 гг. Выросший на богатстве своих природных ресурсов, он осуществил крупные улучшения в макроэкономике, благодаря которым были достигнуты значительный профицит бюджета, низкое соотношение государственного долга и ВВП, высокая норма сбережений и существенное снижение спреда по процентным ставкам, возможно, отражающее большую эффективность финансовых рынков или меньшие риски кредитования. Также наблюдаются улучшения в рыночной эффективности, по которой произошел рост на 8 мест до 44 позиции, вызванный повышением конкуренции на товарных рынках, но пока что ограниченный распространением торговых барьеров и сохраняющейся недоразвитостью финансовых рынков. Страна также выиграла от гибкости рынка труда»⁵.

Отдельно по поводу конкурентоспособности Казахстана высказался один из ведущих разработчиков ИГК, Аугусто Лопес-Кларос, Главный экономист и Глава Сети глобальной конкурентоспособности ВЭФ: «Несмотря на множество ярких сфер, еще больше предстоит сделать в Казахстане для улучшения институциональной среды. Особое внимание должно быть уделено деятельности с широким осознанием того, что страна перенесла ухудшение в качестве своих институтов, связанных с юридической независимостью, соблюдением прав собственности, эффективностью правительства, общественным доверием к политикам и безопасностью. Также наблюдается снижение по рейтингам инноваций, развитости бизнеса и технологической готовности. Снижение рейтинга инноваций отражает наблюдающуюся нехватку навыков, связанных с наукой и инженерией, малые расходы

⁵ KAZAKHSTAN FALLS FIVE PLACES TO 56TH RANK IN THE WORLD ECONOMIC FORUM'S 2006 GLOBAL COMPETITIVENESS RANKINGS. World Economic Forum PRESS RELEASE. Geneva, Switzerland 27 September 2006. www.weforum.org

компаний на НИОКР (привычный нам термин, в оригинале – R&D – research and design – исследования и разработки – прим. автора) и слабое исследовательское сотрудничество университетов и компаний, в сравнении с другими странами. Власти имеют насыщенную повестку дня по реформам, предстоящим им в наступающие годы»⁶.

Из этих комментариев достаточно ясно видны основные проблемы, имеющиеся у Казахстана на пути повышения конкурентоспособности. Как пресс-релиз ВЭФ, так и высказывания А.Лопес-Клароса по сути сводятся к оценкам позиций страны по отдельным подиндексам, или, как они теперь называются, «колоннам», «столпам» (“pillars”), которые составляют индекс глобальной конкурентоспособности. Рассмотрим положение Казахстана по отдельным из этих «столпов», или параметров, более подробно (таблица 2.2).

Как видно из представленной таблицы, наилучшие позиции страна занимает по макроэкономике и рыночной эффективности (10 и 44 места), а хуже всего дело обстоит в области здравоохранения и начального образования (86 позиция), институтов (75), развитости бизнеса (72) и инноваций (70). Средние позиции Казахстан имеет по таким параметрам, как высшее образование, технологическая готовность и инфраструктура, хотя 66 и 68 места, соответственно, по двум последним параметрам также вряд ли могут быть признаны адекватными потенциалу страны. В контексте реализации Стратегии индустриально-инновационного развития большую актуальность для Казахстана представляют два параметра ИГК, связанные с технологическим измерением национальной конкурентоспособности – технологическая готовность (66 место) и инновации (70).

⁶ KAZAKHSTAN FALLS FIVE PLACES TO 56TH RANK IN THE WORLD ECONOMIC FORUM'S 2006 GLOBAL COMPETITIVENESS RANKINGS. World Economic Forum PRESS RELEASE. Geneva, Switzerland 27 September 2006. www.weforum.org

Таблица 2.2. Положение Казахстана в индексе глобальной конкурентоспособности по отдельным параметрам⁷

Параметр	Место Казахстана	Значение показателя
Институты	75	3,59
Инфраструктура	68	3,33
Макроэкономика	10	5,57
Здоровье и начальное образование	86	6,08
Высшее образование и обучение	51	4,28
Рыночная эффективность	44	4,39
Технологическая готовность	66	3,23
Развитость бизнеса	72	3,90
Инновации	70	3,13

В порядке международного сопоставления можно привести некоторые страны, опередившие Казахстан в этих рейтингах. Скажем, по параметру технологической готовности нас опережают среди прочих Иордания, Сальвадор, Доминиканская Республика, Барбадос, Маврикий, Панама, Тринидад и Тобаго, Тунис. В рейтинге инноваций Казахстан располагается ниже таких стран, как Кения, Коста-Рика, Колумбия, Буркина Фасо, Азербайджан, Марокко, Нигерия. Впрочем, столь низкие позиции не обязательно означают крайне плохую ситуацию в области инноваций и технологий. Отчасти, по нашему мнению, это ранжирование является следствием не вполне адекватной методологии расчетов ИГК, о чем уже говорилось в предыдущем разделе настоящего исследования. Скажем, в том же рейтинге инноваций крайне низкие места занимают некоторые страны с объективно высоким уровнем технологичности, такие как Россия (59 место), Италия (43 место, что ниже, чем у Коста-Рики с 36 позицией), Китай (46 место, ниже, чем Чили с 39 местом). Эти примеры подтверждают, что указанный рейтинг грешит существенными недо-

⁷ Источник: Рассчитано по: Executive Summary. Global Competitiveness Report 2006. www.weforum.org

статками и не может быть прямым и объективным указанием на неблагоприятное положение в той или иной сфере.

Проблема национальной конкурентоспособности Казахстана, однако, не исчерпывается недостатками ее измерения в индексе глобальной конкурентоспособности. Объективно существующие проблемы в некоторых сферах социально-экономического развития страны отражаются не только в рейтинге ИГК, но и в других рейтинговых оценках. Например, если рассматривать конкурентоспособность технологического плана, то ее оценка проводится и в таком индикаторе, как индекс сетевой готовности (The Networked Readiness Index Rankings), также разработанном Всемирным экономическим форумом. По итогам 2005 г. Казахстан занимает в этом рейтинге 60 место с показателем 0,24, таким же, как у Сальвадора, занимающего 59 место. Характерно, что в этом рейтинге Казахстан лидирует среди стран СНГ – у России, идущей второй среди стран Содружества, 72 позиция, у Азербайджана – 73, у Украины – 76, Армения занимает 86 место, Таджикистан – 93, Молдова – 94, Грузия – 96, Кыргызстан – 103. Примечательно, что, хотя данный индекс разработан ВЭФ, так же, как и ИГК, по параметрам технологий Казахстан имеет худшие позиции в подиндексах ИГК, уступая некоторым странам СНГ. Эта нестыковка также является свидетельством несовершенства методик ВЭФ. Тем не менее проблемы национальной конкурентоспособности Казахстана фиксируются не только рейтингами ВЭФ, но и другими методиками.

Если исходить из понимания конкурентоспособности не только в узком «технологически-экономическом» смысле, но и с позиций развития человека, общества, то заслуживает рассмотрения положение Казахстана в известном рейтинге индекса человеческого развития UNDP. В недавно опубликованном рейтинге 2006 г. Казахстан занимает 79 место по этому индексу (таблица 2.3)

Таблица 2.3. Рейтинг стран мира по индексу человеческого развития за 2006 год⁸

Высокий уровень человеческого развития	Средний уровень человеческого развития	Низкий уровень человеческого развития
1	2	3
1. Норвегия	64. Ливия	147. Того
2. Исландия	65. Россия	148. Джибути
3. Австралия	66. Македония	149. Лесото
4. Ирландия	67. Беларусь	150. Йемен
5. Швеция	68. Доминика	151. Зимбабве
6. Канада	69. Бразилия	152. Кения
7. Япония	70. Колумбия	153. Мавритания
8. США	71. Сен-Лючия	154. Гаити
9. Швейцария	72. Венесуэла	155. Гамбия
10. Нидерланды	73. Албания	156. Сенегал
11. Финляндия	74. Таиланд	157. Эритрея
12. Люксембург	75. Западное Самоа	158. Руанда
13. Бельгия	76. Саудовская Аравия	159. Нигерия
14. Австрия	77. Украина	160. Гвинея
15. Дания	78. Ливан	161. Ангола
16. Франция	79. Казахстан	162. Танзания
17. Италия	80. Армения	163. Бенин
18. Великобритания	81. Китай	164. Кот-д'Ивуар
19. Испания	82. Перу	165. Замбия
20. Новая Зеландия	83. Эквадор	166. Малави
21. Германия	84. Филиппины	167. ДР Конго
22. Гонконг	85. Гренада	168. Мозамбик
23. Израиль	86. Иордания	169. Бурунди
24. Греция	87. Тунис	170. Эфиопия
25. Сингапур	88. Сент-Винсент и Гренадины	171. Чад

Продолжение таблицы 2.3		
1	2	3
26. Корея	89. Суринам	172. ЦАР
27. Словения	90. Фиджи	173. Гвинея-Биссау
28. Португалия	91. Парагвай	174. Буркина Фасо
29. Кипр	92. Турция	175. Мали
30. Чехия	93. Шри-Ланка	176. Сьерра-Леоне
31. Барбадос	94. Доминиканская Республика	177. Нигер
32. Мальта	95. Белиз	
33. Кувейт	96. Иран	
34. Бруней	97. Грузия	
35. Венгрия	98. Мальдивы	
36. Аргентина	99. Азербайджан	
37. Польша	100. Палестина	
38. Чили	101. Сальвадор	
39. Бахрейн	102. Алжир	
40. Эстония	103. Гайана	
41. Литва	104. Ямайка	
42. Словакия	105. Туркменистан	
43. Уругвай	106. Кабо-Верде	
44. Хорватия	107. Сирия	
45. Латвия	108. Индонезия	
46. Катар	109. Вьетнам	
47. Сейшелы	110. Кыргызстан	
48. Коста-Рика	111. Египет	
49. ОАЭ	112. Никарагуа	
50. Куба	113. Узбекистан	
51. Сент-Китс и Невис	114. Молдова	
52. Багамы	115. Боливия	
53. Мексика	116. Монголия	
54. Болгария	117. Гондурас	
55. Тонга	118. Гватемала	
56. Оман	119. Вануату	
57. Тринидад и Тобаго	120. Экваториальная Гвинея	

⁸ Источник: Human development report 2006. <http://hdr.undp.org>

Продолжение таблицы 2.3

1	2	3
58. Панама	121. ЮАР	
59. Антигуа и Барбуда	122. Таджикистан	
60. Румыния	123. Марокко	
61. Малайзия	124. Габон	
62. Босния и Герцеговина	125. Намибия	
63. Маврикий	126. Индия	
	127. Сан-Томе и Принсипи	
	128. Соломоновы острова	
	129. Камбоджа	
	130. Мьянма	
	131. Ботсвана	
	132. Коморские острова	
	133. Лаос	
	134. Пакистан	
	135. Бутан	
	136. Гана	
	137. Бангладеш	
	138. Непал	
	139. Папуа-Новая Гвинея	
	140. Конго	
	141. Судан	
	142. Восточный Тимор	
	143. Мадагаскар	
	144. Камерун	
	145. Уганда	
	146. Свазиленд	

Как следует из данного рейтинга, Казахстан в настоящее время относится к категории стран со средним уровнем человеческого развития, имея рейтинговую оценку 0,774, и для вхождения в группу стран с высоким уровнем развития ему необходимо подняться до оценки 0,800. В настоящее время этой пограничной оценке соответствует 63 место, которое занимает Маврикий. По уровню человеческого развития Казахстан занимает четвертое место среди стран СНГ после России, Беларуси и Украины. Следует отметить, что за год Казахстан поднялся на одну позицию – в рейтинге 2005 г. у страны было 80 место из 177 стран (общее количество обследуемых государств за год не изменилось).

Сопоставление конкурентоспособности и индекса человеческого развития, на наш взгляд, вполне оправданно. Во-первых, ИЧР учитывает направления развития страны, которые также учитываются и при расчете индекса глобальной конкурентоспособности, – ожидаемую продолжительность жизни (входит в расчет показателя «здоровье и начальное образование» ИГК), уровень образования (учитывается в параметре «высшее образование и обучение» ИГК) и ВВП на душу населения (учитывается, хотя и в других показателях, в параметрах «макроэкономика» и «рыночная эффективность» ИГК). Положительной тенденцией применительно к показателям человеческого развития является тот факт, что Казахстан в рейтинге 2006 г. превзошел «знаковый» уровень 1990 г., в котором ИЧР составлял 0,768. В целом, уровень конкурентоспособности Казахстана применительно к показателям, используемым при расчете ИЧР, можно проиллюстрировать данными таблицы 2.4.

Таблица 2.4. Основные показатели индекса человеческого развития Казахстана 2004 года⁹.

Значение ИЧР	0.774
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, годы	63.4
Уровень грамотности среди взрослых (старше 15 лет), %	99.5
Доля поступающих в учебные заведения, %	91
ВВП на душу населения, по ППП, долл. США	7,440
Индекс продолжительности жизни	0.64
Индекс образования	0.96
Индекс ВВП	0.72
Значение ИЧР, 1990	0.768
Значение ИЧР, 1995	0.723
Значение ИЧР, 2000	0.736
<u>Значение</u> ИЧР, 2004	0.774

Из четырех показателей, учитываемых при расчете ИЧР, Казахстан отстает по двум – ожидаемой продолжительности жизни и ВВП на душу населения. Последний факт особенно важен, с учетом того, что прогресс в любой области конкурентоспособности – от показателей социального развития до уровня технологичности, так или иначе в конечном счете обуславливается уровнем экономического развития.

Если оценивать конкурентоспособность страны по такому агрегированному показателю, как ВВП на душу населения, то для вхождения Казахстана в число 50 лидеров предстоит увеличить ВВП примерно в 3 раза. В настоящее время, по оценке ЦРУ США (данные представлены в таблице 2.5), Казахстан находится на 92 месте (размер ВВП на

душу населения – 8700 долл.¹⁰), а у страны, занимающей 50 позицию (Бахрейна), этот показатель составляет 20,5 тыс. долл. То есть разрыв в настоящее время составляет в 2,35 раза больше, но с учетом того, что и другие страны будут продолжать свое развитие, отставание, которое надо преодолеть, существенно возрастает. Таким образом, для вхождения Казахстана через 10 лет в число 50 наиболее развитых государств необходимо обеспечение в течение указанного периода среднегодовых темпов роста ВВП на уровне около 12-15 % (в зависимости от темпов роста стран-конкурентов и роста населения республики).

Таблица 2.5. Ранжирование стран по показателю ВВП на душу населения

Позиция	Страна/Экономика	ВВП на душу населения, долл. США
1	2	3
1	Люксембург	62700
2	Экваториальная Гвинея	50200
3	Норвегия	42400
4	США	41800
5	Джернси	40000
6	Джерси	40000
7	Британские Виргинские о-ва	38500
8	Гонконг	36800
9	Бермудские о-ва	36000
10	Швейцария	35000
11	Исландия	34600
12	Сан-Марино	34600
13	Ирландия	34100
14	Дания	33500

⁹ Human development report 2006. <http://hdr.undp.org>

¹⁰ Расхождение данных по размеру ВВП между таблицами 2.4 и 2.5 объясняется разными годами оценки – соответственно, 2004 и 2005.

Продолжение таблицы 2.5		
1	2	3
15	Австрия	32900
16	Канада	32800
17	Каймановы о-ва	32300
18	Австралия	32000
19	Бельгия	31800
20	Великобритания	30900
21	Нидерланды	30500
22	Япония	30400
23	Финляндия	30300
24	Франция	29900
25	Германия	29700
26	Сингапур	29700
27	Швеция	29600
28	ОАЭ	29100
29	Остров Мэн	28500
30	Италия	28300
31	Европейский союз	28100
32	Аруба	28000
33	Гибралтар	27900
34	Монако	27000
35	Андорра	26800
36	Тайвань	26700
37	Катар	26000
38	Испания	25100
39	Фолклендские о-ва	25000
40	Лихтенштейн	25000
41	Новая Зеландия	24100
42	Бруней	23600
43	Греция	22800
44	Израиль	22200
45	Кувейт	22100
46	Фарерские о-ва	22000
47	Кипр	21600
48	Гуам	21000

Продолжение таблицы 2.5		
1	2	3
49	Словения	20900
50	Бахрейн	20500
51	Южная Корея	20300
52	Гренландия	20000
53	Макао	19400
54	Багамы	18800
55	Мальта	18800
56	Пуэрто-Рико	18500
57	Португалия	18400
58	Чехия	18100
59	Французская Полинезия	17500
60	Барбадос	17300
61	Виргинские о-ва	17200
62	Эстония	16400
63	Венгрия	15900
64	Словакия	15700
65	Новая Каледония	15000
66	Мартиника	14400
67	Литва	13700
68	Аргентина	13600
69	Оман	13400
70	Маврикий	13300
71	Саудовская Аравия	12900
72	Латвия	12800
73	Польша	12700
74	Тринидад и Тобаго	12700
75	О-ва Северная Марианна	12500
76	ЮАР	11900
77	Хорватия	11600
78	О-ва Турк и Кайкос	11500
79	Нидерландские Антиллы	11400
80	Чили	11300
81	Антигуа и Барбуда	11000
82	Россия	10700

Продолжение таблицы 2.5

1	2	3
83	Малайзия	10400
84	Ботсвана	10100
85	Коста-Рика	10000
86	Мексика	10000
87	Уругвай	10000
88	Среднемировой размер	9300
89	Болгария	9000
90	Палау	9000
91	Сент-Китс и Невис	8800
92	Казахстан	8700

Источники: Rank Order – GDP – per capita. CIA – The world factbook.

Оценки Всемирного банка по ведущим макроэкономическим показателям также ставят Казахстан на места, далекие от пятидесяти лучших. Так, по показателю валового национального дохода за 2005 г., в зависимости от применяемой методики расчета¹¹, страна находится на 97 и 103 месте с 7730 и 2930 долларами, соответственно¹². Таким образом, по важнейшим макроэкономическим показателям на душу населения, рассчитываемым различными организациями и не связанными с методиками Всемирного экономического форума, Казахстан пока что отстает весьма заметно. Так, согласно отчету Всемирного банка за 2006 г., у нашей страны следующие позиции в мировом рейтинге: по показателю валового национального дохода – 60 место, по показателю ВНД на душу населения – 114, по ВНД на душу населения по ППП – 99. При этом по классификации Всемирного банка показатели ВНД Казахстана соответствуют критерию для

¹¹ Всемирный банк рассчитывает данный показатель по двум методикам – ППП и ATLAS.

¹² GNI per capita 2005, Atlas method and PPP. The World Bank Group.

группы стран со средним уровнем дохода¹³.

Приведенные низкие места в рейтингах по ведущим макроэкономическим показателям несколько девальвируют высокие позиции, которые занимает Казахстан в соответствующих рейтингах индекса глобальной конкурентоспособности ВЭФ. В частности, по параметру «макроэкономика» республика занимает 10 место. Однако оптимизм по поводу столь высокого рейтинга может несколько уменьшиться, если рассмотреть те страны, которые лидируют в данном рейтинге. Итак, по параметру «макроэкономика» индекса глобальной конкурентоспособности ВЭФ первое место занимает Алжир, второе – Кувейт, третье – Катар, четвертое – ОАЭ, пятое – Норвегия, шестое – Китай, седьмое – Чили, восьмое – Сингапур, девятое – Гонконг, одиннадцатое (вслед за Казахстаном) – Бахрейн¹⁴. В этом списке присутствуют не столько наиболее эффективные, сколько наиболее богатые в относительном выражении экономики. Причем, за исключением Китая, Гонконга и Сингапура, все остальные страны являются ориентированными на добычу углеводородов, или, как принято говорить в отечественной экономической литературе, странами с сырьевой ориентацией. То есть методика исчисления параметра «макроэкономика» такова, что в соответствующем рейтинге наиболее высокие позиции имеют страны, ориентирующиеся на экспорт сырья. Очевидно, хотя присутствие в этом рейтинге на верхних позициях и почетно, тем не менее оно не может являться свидетельством высокой конкурентоспособности национальной экономики, если только не понимать под конкурентоспособностью сырьевой характер развития.

Если вернуться к более детальному рассмотрению отдельных социально-экономических показателей, значимых

¹³ 2006 World Development Indicators. The World Bank Group.

¹⁴ Table 2: Global Competitiveness Index: Basic requirements. Executive Summary. Global Competitiveness Report 2006. www.weforum.org

в плане повышения национальной конкурентоспособности, то, по нашему мнению, их число не должно ограничиваться только индикаторами, применяемыми ВЭФ при расчете индекса глобальной конкурентоспособности. Для реального, а не номинального повышения национальной конкурентоспособности необходимо комплексно учитывать экономические показатели, уделяя особое внимание показателям внешнеэкономического характера, так как конкурентоспособность страны – это по определению конкурентоспособность на внешних рынках. Необходимо также комплексно и более точно оценивать макроэкономическую ситуацию, в том числе с использованием относительных показателей, точнее отражающих динамику и качество происходящих в экономике процессов. Важнейшими компонентами конкурентоспособности являются также социальная сфера, качество процессов человеческого развития, социальное неравенство, практически не учитываемые в действующей методике ИГК. Эти параметры анализируются в ежегодных Отчетах о человеческом развитии, и некоторые из них приведены в таблице 2.6 для иллюстрации ключевых направлений, по которым необходимо повышать национальную конкурентоспособность Казахстана.

Приведенные в таблице 2.6 данные комплексно отражают ситуацию в экономике и, следовательно, уровень национальной конкурентоспособности. Причем по многим позициям ситуация в Казахстане представляется достаточно неблагоприятной. Например, по такому показателю, как расходы на НИОКР в % к ВВП, мы отстаем от средних показателей по всем регионам мира. Казахстанские 0,2 % существенно ниже, чем средние показатели по развивающимся странам (1,1), по странам АТР (1,7), Латинской Америки (0,6), Южной Азии (0,7), ЦВЕ и СНГ (1,0), ОЭСР (2,5). Похожая ситуация и с показателем расходов на образование относительно ВВП. В этой области казахстанские 2,4 % усту-

Таблица 2.6. **Избранные показатели социально-экономического развития Казахстана, представленные в Отчете о человеческом развитии за 2006 г.**

6. Здравоохранение: ресурсы, доступ и услуги	
1	2
Государственные расходы на здравоохранение, % к ВВП, 2003	2,0
Частные расходы на здравоохранение, % к ВВП, 2003	1,5
Расходы на здравоохранение на душу населения, долл. США по ППП	315
11. Государственные расходы на образование	
Государственные расходы на образование, % к ВВП, 1991	3,9
Государственные расходы на образование, % к ВВП, 2002-2004	2,4
13. Технологии: распространение и создание	
Телефонные линии (на 1000 человек), 1990	82
Телефонные линии (на 1000 человек), 2004	167
Пользователи сотовых телефонов (на 1000 человек), 1990	0
Пользователи сотовых телефонов (на 1000 человек), 2003	184
Пользователи Интернета (на 1000 человек), 1990	0
Пользователи Интернета (на 1000 человек), 2003	27
Патенты, полученные резидентами (на 1 млн. человек), 2004	..
Расходы на исследования и разработки (% ВВП), 2000-2003	0,2
Исследовательский персонал (на 1 млн. человек), 1990-2003	629
14. Экономические показатели	
ВВП (млрд. долл. США), 2004	40,7
ВВП (млрд. долл. США по ППП), 2004	111,6
ВВП на душу населения (долл. США), 2004	2,717
ВВП на душу населения (долл. США по ППП), 2004	7,440
Уровень ежегодного роста ВВП на душу населения (%), 1990-2004	1,7

Продолжение таблицы 2.6	
1	2
Ежегодное среднее изменение индекса потребительских цен (%), 1990-2004	33,6
Изменение индекса потребительских цен (%), 2003-2004	6,9
15. Неравенство доходов или расходов	
Доля доходов или потребления (%) – беднейшие 10%	3,0
Доля доходов или потребления (%) – беднейшие 20%	7,4
Доля доходов или потребления (%) – богатейшие 20%	41,5
Доля доходов или потребления (%) – богатейшие 10%	25,9
Соотношение 10% богатейших к 10% беднейших	8,5
Индекс Джини	33,9
16. Структура торговли	
Импорт товаров и услуг (% к ВВП), 2004	46
Экспорт товаров и услуг (% к ВВП), 2004	55
Экспорт сырья (% к общему объему экспорта), 2004	84
Экспорт обрабатывающей промышленности (% к общему объему экспорта), 2004	16
Высокотехнологичный экспорт (% к экспорту обрабатывающей промышленности), 2004	2
Источник: Human development report 2006. http://hdr.undp.org	

пают не только развитым, но и подавляющему большинству стран со средним уровнем человеческого развития и многим странам с низким уровнем человеческого развития. Для сравнения: в Албании этот показатель составляет 2,8 %, в Перу – 3, на Филиппинах – 3,2, на Гренаде – 5,2, в Тунисе – 8,1, на Фиджи – 6,4, в Белизе – 5,1. В странах с низким уровнем человеческого развития: в Джибути – 6,1, в Лесото – 9, Кении – 7, Мавритании – 3,4, Эритрее – 3,8%. Аналогична ситуация с расходами на здравоохранение. В Казахстане государственные расходы на здравоохранение составили (данные 2003 г.) 2 %, и это также ниже, чем в большинстве стран

со средним и низким уровнем человеческого развития. Как и в области образования, расходы большинства азиатских, латиноамериканских и даже африканских стран на здравоохранение выше, чем в Казахстане. Примерами таких стран являются Сальвадор, Колумбия, Албания, Ливан, Гренада, Иордания, Тунис, Суринам, Фиджи, Алжир, Ямайка, Ботсвана, Бутан, Папуа - Новая Гвинея, Лесото, Зимбабве, Гаити и многие другие страны, которые традиционно относятся к беднейшим государствам мира.

Помимо собственно показателей развития отечественной социально-экономической системы, данная таблица демонстрирует также и другой факт. Многие показатели из Отчета о человеческом развитии совпадают с показателями, применяемыми ВЭФ для оценки национальной конкурентоспособности, вплоть до формулировок, например, «телефонные линии на 1000 человек», пользователи Интернета, сотовых телефонов. Этот факт может свидетельствовать, что специалисты ВЭФа просто пользуются имеющимися данными ООН и после этого, скомбинировав их по-новому, называют получившийся продукт индексом глобальной конкурентоспособности, тогда как фактически речь идет об урезанном индексе человеческого развития. В таком случае представляется корректным оценивать конкурентоспособность страны по более полным и развернутым методикам ООН, а не ВЭФ, разработки которого вторичны и зачастую дают неадекватные оценки. Еще более целесообразно, на наш взгляд, признать необходимость разработки собственно казахстанской системы оценки конкурентоспособности, комплексно и системно учитывающей все важнейшие факторы экономической и социальной успешности страны.

В целом, резюмируя рассмотрение уровня национальной конкурентоспособности Казахстана, можно сделать вывод о том, что эта конкурентоспособность высока, скорее, в соответствии с методиками Всемирного экономического фо-

рума, причем высокие позиции даже в этом рейтинге обеспечивают всего три параметра из девяти – «макроэкономика», «рыночная эффективность» и «высшее образование и обучение». Это означает, что данные показатели имеют большие веса при агрегировании индекса глобальной конкурентоспособности, что, в свою очередь, означает, что потеря позиций по этим параметрам может повлечь за собой существенную потерю позиций по индексу в целом. Очевидным локомотивом, вытягивающим Казахстан на высокие позиции, является в настоящее время параметр «макроэкономика», что обуславливается благоприятной нефтяной конъюнктурой. Значимость нефтяного фактора подтверждается тем, что большинство стран-лидеров в рейтинге «макроэкономика» также являются крупными экспортерами углеводородов. Этот факт означает угрозу стабильности позиций Казахстана в ИГК, так как снижение цен на нефть будет означать потерю позиций в рейтинге «макроэкономика» и, следовательно, в рейтинге ИГК в целом. Таким образом, для повышения национальной конкурентоспособности необходимо развивать социальную, экономическую и технологическую сферы с тем, чтобы подняться по соответствующим профильным рейтингам и диверсифицировать риск потери конкурентоспособности. Кроме того, другим выводом относительно национальной конкурентоспособности Казахстана является сохраняющийся низкий уровень развития ряда ключевых для конкурентоспособности сфер – науки, образования, здравоохранения, что отражается в соответствующих рейтингах других, помимо ВЭФ, всемирных организаций. Иными словами, можно сказать, что высокие позиции, которые Казахстан имеет по индексу глобальной конкурентоспособности ВЭФ, далеко не всегда подтверждаются рейтингами других организаций – Программы развития ООН, Всемирного банка. Необходимо дальнейшее развитие, причем очень высокими темпами, таких параметров, как производство ВВП и ВНД, в том чис-

ле на душу населения, финансирование НИОКР, повышение качества жизни и здравоохранения с целью увеличения продолжительности жизни, предотвращение дальнейшего расслоения населения по уровню доходов, существенное увеличение финансирования образования, здравоохранения и науки.

Решение указанных задач будет способствовать как общему повышению качества казахстанской экономики и росту ее конкурентоспособности, так и продвижению страны в рейтинговых оценках мировых организаций, повышению ее престижа на международной арене и выполнению поставленной Президентом Н.А.Назарбаевым задачи по вхождению Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира.

Глава 3 ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

3.1 Конкурентоспособность финансового сектора: теоретические и практические вопросы

Как отмечалось в разделе 2.2, конкурентоспособность национальной экономики зависит от конкурентоспособности ее отдельных секторов. В современный период возрастают роль и функции финансового сектора в экономике страны. Это обусловлено позитивными сдвигами в динамике и структуре ВВП, горно-металлургическом и нефтедобывающем комплексах, инвестиционной деятельности и предпринимательстве. В этой связи важное значение приобретает теоретический анализ модернизации финансового сектора экономики. Он имманентно включает исследование его состояния и проблем, логики и перспектив развития для повышения его конкурентных преимуществ в условиях глобализации.

Теоретические предпосылки анализа конкурентоспособности. С историко-институциональных позиций данный сектор выступает в качестве интегратора национальных сбережений и инвестиций (А. Смит), фактора рыночного финансирования инвестиций (Й. Шумпетер), условия хозяйственного развития (Х. Мински), денежного акселератора (Д. Акерлоф).

На современном этапе развития финансовый сектор превращается в механизм трансмиссии и аллокации ресурсов между экспортоориентированным и внутреннеориентированным секторами экономики. Он является катализатором движения финансовых потоков между отраслями и регионами, секторами и сферами экономики. Функциональная природа эволюции финансового сектора показывает харак-

терные особенности спиралевидного развития финансового менеджмента как составной части корпоративного управления.

Этапы развития факторов конкурентоспособности

Первый этап – XIX век. Развитие финансового менеджмента было связано с появлением разделения и стандартизации труда, ростом массового производства и акционерного капитала. Он распространился на ряд крупных предприятий железной дороги, нефтеперерабатывающей и химической, электротехнической и сталелитейной, машиностроительной и пищевой промышленности, оптовой и розничной торговли и др. Он выполнял административные и технические, сервисные и финансовые функции. Управление было централизованным и иерархически организованным, оно отделилось от владения капиталом и было направлено на его эффективное использование. Информационно-коммуникационные технологии не были развиты и играли минимальную роль в системе финансового менеджмента.

Финансовый менеджмент как *товароориентированный процесс* стал фактором роста концентрации и эффективности производства товаров и услуг. Такова исходная форма парадигмы менеджмента в эпоху классического капитализма.

Второй этап – XX век. Дальнейшее развитие получили основные принципы рационального управления фирмой. Превалировали инженерный подход и организационные приемы, научные методы организации и стимулирования труда. Характерны высокий уровень концентрации и централизации, вертикальная иерархия и горизонтальные организационные структуры, управление изменениями в проектных группах и внедрение логистики. Регулирование качества распространилось на весь жизненный цикл товаров и услуг. Быстрыми темпами стали внедряться информационно-коммуникационные технологии в систему финансового менеджмента. В большей степени стали учитываться социальные

факторы и гуманитарные вопросы регулирования “человеческих отношений” и “организационного поведения”. У менеджмента возросла социальная ответственность. Финансовый менеджмент как *проектоориентированный процесс* стал фактором роста конкурентоспособности производства и финансовых институтов. Такова сложившаяся форма парадигмы менеджмента в постиндустриальную эпоху.

Третий этап – XXI век. Под влиянием «новой экономики» произошла переоценка корпоративной доктрины. Действующая модель финансового менеджмента испытывает фундаментальные изменения из-за процессов глобализации и интеграции мировых рынков капитала, сращивания банковского и промышленного, аграрного и торгового капитала, концентрации и централизации национального финансового капитала. Происходят кардинальная реструктуризация предприятий и финансовых институтов, реинжиниринг бизнес-процессов и формирование сетевых структур и ресурсов, инфраструктуры. Информационно-коммуникационные технологии стали оказывать колоссальное воздействие на характер и динамику бизнеса. Получают распространение компьютерные технологии финансового менеджмента. Активно используются автоматизированные интегрированные информационные системы для обслуживания юридических и физических лиц. Индивидуализация и унификация финансовых услуг способствуют удовлетворению потребностей клиента-личности. Рост качества продуктов и услуг служит фактором сохранения конкурентных позиций предприятий и финансовых институтов. Расширяются “центры прибыли” в рамках предприятий и финансовых институтов. Формируются универсальные финансовые институты, включающие оптовый и розничный, инвестиционный и торговый бизнес, страхование и управление накопительными пенсионными фондами, элитное обслуживание частного капитала, риск-менеджмент и логистику.

Финансовый менеджмент как *клиентоориентированный процесс* превращается в гибкий фактор развития производства товаров и услуг, знаний и информации. Такова возникающая новая парадигма менеджмента в эпоху метакapитализма, электронного бизнеса.

Специфика этапов развития конкурентоспособности. Эволюция указанного сектора происходила как спиралевидный процесс трансформации в виде кругов дезинтеграции (1991-1993 гг.), кристаллизации (1994-1999 гг.) и оптимизации (2000-2004 гг.) Для них были характерны различные уровни и динамика эффективности использования заемных ресурсов. Доминировали комбинированные виды и типы линейных и нелинейных процессов развития, структурных преобразований и внешней зависимости, эндогенного роста. Фундаментальными условиями становления финансового сектора явились системная реализация монетаристской и неокейнсианской модели монетарной, фискальной и инвестиционной политики государства с учетом специфики транзитной экономики Казахстана (таблицы 3.1, 3.2).

Состояние конкурентоспособности. Финансовый сектор Казахстана, важное место в котором занимает банковский сектор, в условиях стабильной макроэкономической ситуации развивается достаточно динамично. Например, показатель «кредиты/ВВП» увеличился за последние шесть лет с 15 до 79 %, а показатель «активы/ВВП» – соответственно, с 24 до 61 % (таблица 3.3). Для сравнения: в странах Восточной Европы аналогичные показатели колеблются в пределах 50-60%, а в некоторых развитых странах превышают 100%.

Таблица 3.1 – Система мониторинга внешних условий конкурентоспособности (макропруденциальные индикаторы, стресс-тест)

Показатели	Критические параметры индикаторов	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Реальный рост ВВП, % (2007;2008)	0,5-1,0	8,1	9,3	8,5 (8,2- 8,0)
Текущий счет к ВВП, %	> 8,0-10	4-6	4-6	4-6
Базовая инфляция, %	>20-30	7,5	6,6-7,6	5,3-5,7 – 7,3-7,6
Биржевой обменный курс (среднегодовой)	>250	136,0	132,9	110 – 127
Дефицит бюджета, в % к ВВП	>7,0-10	-1,8	-1,7	-1,4
Денежная база, на конец года, в % к ВВП	<8-15	10,4	10,0	9,8
Уровень монетизации экономики, в % к ВВП	<7-10	29,8	32,1	35,0
Ставка рефинансирования, в %	>10-15	7,0	8,0	8,5-9,0
Ставка депозитов населения, в тенге (валюте), в %	>10-15	9,3 (5,4)	9,5 (6,5)	7,0 (9,0)
Ставка по кредитам юр. лиц, в тенге (валюте), в %	>30-40	13,7 (10,0)	13,7 (11,1)	13,5 (11,1)
Ставка доходности ценных бумаг МФ РК (с 3 (12) и нот Нац. банка РК с месячным сроком погашения), в %	>15-30	3,32	(2,94) 2,22	2,5 -4
Валовые резервы (конец года), в месяцах импорта товаров и услуг	<3	>3	>3	>3

Таблица 3.2 – Внутренние условия конкурентоспособности финансового сектора, 2001-2005 гг.

Показатели/период	2001	2002	2003	2004	2005
Средневзвешенный уровень инфляции	6,4	6,6	6,8	6,7	7,5
Средневзвешенная ставка рефинансирования	11	8	7,25	7	7,7
Эффективная годовая доходность МЕККАМ	6,59	6,67	5,9	4,88	4,88
Эффективная годовая доходность НОТ Национального банка Казахстана	5,8	5,93	5,18	4,04	3,9
Средневзвешенные ставки по кредитам, %:	16,1	14,4	13,7	13,2	13,5
А. Физическим лицам, в т.ч.:	22,5	20,5	19,4	17,7	17,7
А.1. Кредиты в иностранной валюте	20,1	18,1	17,2	14,9	15,1
А.2. Кредиты в тенге	25,5	24,3	21,8	20,6	19,3
В. Юридическим лицам, в т.ч.:	15,7	14,0	13,1	12,5	12,3
В.1. Кредиты в иностранной валюте	14,6	13,0	11,0	10,6	9,8
В.2. Кредиты в тенге	17,4	15,6	15,5	14,5	14,0
Средневзвешенные ставки по депозитам физических лиц, %, в т.ч.:	10,05	8,95	8,4	7,4	7,8
в иностранной валюте	7,3	6,9	5,9	5,6	6,2
в тенге	12,8	11,0	10,9	9,2	9,4
Ставка вознаграждения по кредитам - ставка рефинансирования	5,1	6,4	6,45	6,2	5,8
Ставка вознаграждения по кредитам - уровень инфляции	9,7	7,8	6,9	6,5	6
Ставка вознаграждения по депозитам - уровень инфляции	4,1	2,35	1,6	0,7	0,3
Доходность МЕККАМ	0,19	0,07	-0,9	-1,82	-2,62
Доходность НОТ Национального банка Казахстана	-0,6	-0,67	-1,62	-2,66	-3,6
уровень инфляции					

Таблица 3.3 – Финансовый сектор в экономике Казахстана, %

Параметры	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Банковский сектор						
Отношение активов к ВВП	23,9	30,6	37,7	49,2	61,9	60,9
Отношение кредитов к ВВП	14,9	17,9	22,0	27,2	41,9	79,3
Отношение собственного капитала к ВВП	3,7	4,3	5,0	6,4	8	9,7
Страховой сектор						
Отношение активов к ВВП	0,5	0,6	0,5	0,8	0,8	1,3
Отношение собственного капитала к ВВП	0,2	0,2	0,2	0,5	0,4	0,75
Отношение страховых премий к ВВП	0,4	0,6	0,6	0,7	0,4	0,95
Пенсионный сектор						
Отношение активов к ВВП	6,0	7,0	8,3	8,9	9,3	9,5
Организованный финансовый рынок						
Отношение объема сделок на KASE к ВВП	47,0	102,0	109,0	140	140	166,0

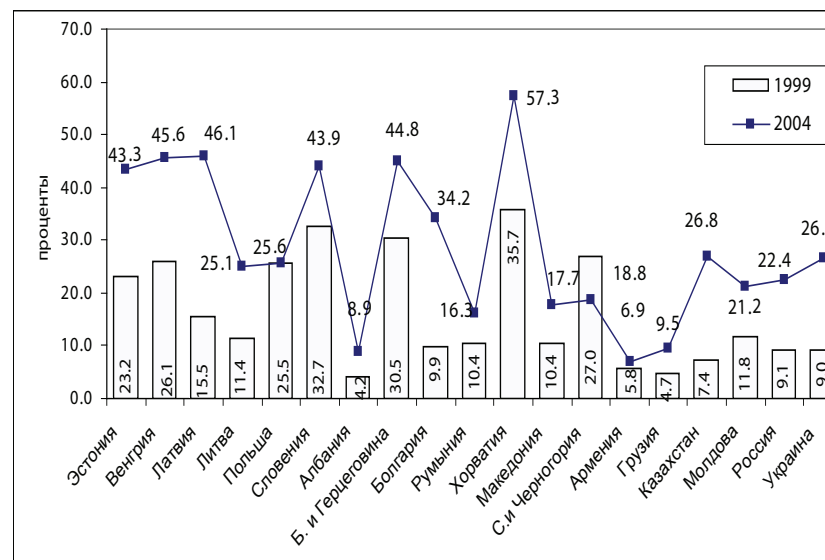
Примечание: по состоянию на 01.11.06 г.

В целом получение международных кредитных рейтингов и выпуск евробондов, привлечение синдицированных займов крупнейшими банками и рост вкладов населения свидетельствуют о растущем доверии к банковской системе Казахстана.

Что касается страхового и пенсионного секторов, то здесь также отмечается позитивная динамика роста их ак-

тивов к ВВП. Так, за период 2001-2006 гг. показатель «активы/ВВП» увеличился: в страховом секторе – с 0,5 до 1,3%, в пенсионном – с 6,0 до 9,5 %. Добавим, что отношение объема сделок на фондовой бирже KASE к ВВП возросло в 3,4 раза, увеличившись с 47 до 166 %.

Уровень негосударственного кредитования в Казахстане среди новых формирующихся рынков стран ЦВЕ сравнительно невелик, но среди стран СНГ наша страна занимает лидирующие позиции (рисунок 3.1). В 2004 г. этот показатель составил 26,8%, что ниже среднего уровня (30%) 19 стран, по которым Европейский банк реконструкции и развития проводит оценку.



Источник: оценка Европейского Банка реконструкции и развития.

Рисунок 3.1 – Негосударственное кредитование к ВВП, 1999-2004, %

Отметим, что финансовые институты сосредоточены на обслуживании потоков в основном в отраслях торговли, строительства и недвижимости. Их недостаточное присутствие наблюдается в отраслях нефтегазодобывающей и металлургической промышленности, на транспорте и в инновациях. Им присущи процессы умеренной концентрации и централизации капитала, что отражается правилом статуса Дж. Зипфа.

Устойчивость банковской системы характеризуется индексом Альтмана. Анализ данного индекса, исчисленного для банковской системы Казахстана, свидетельствует, что, несмотря на динамичность ее развития, вероятность банкротства все еще остается высокой¹ (таблица 3.4). В Казахстане, как и в России, уже в течение ряда лет раздувается «мыльный пузырь» в жилищном строительстве. Как только этот «пузырь» лопнет, а это рано или поздно произойдет, вероятность системного кризиса в банковской сфере резко возрастет.

Таблица 3.4 – Устойчивость банковской системы: «пузыри» кредитования недвижимости в Казахстане, 2001-2004 гг.

	Значение индекса Альтмана для банковской системы Казахстана
2004 г.	2,24*
2003 г.	2,3
2002 г.	2,5
2001 г.	2,4

Примечание: * – из расчетов исключен АО «Наурыз Банк»
 Источник: данные Агентства финансового надзора

¹ Примечание: при значении индекса Альтмана менее 1,8 вероятность банкротства очень высокая, при 1,81-2,7 – высокая, при 2,71-2,99 – средняя, более 3,0 – низкая.

Важным обстоятельством выступает кристаллизация позитивных тенденций в развитии банковского сектора. К ним можно отнести: рост доли активов и обязательств, капитала и депозитов, страховых премий и объемов сделок на KAZE (Казахстанская фондовая биржа) в ВВП, а также увеличение кредитования реального сектора и рост доли ссуд в тенге, постепенное снижение процентных ставок, диверсификацию бизнеса банков и повышение качества управления рисками. В целом, следует отметить, что структура и конфигурация финансового сектора сложны и неоднородны, они синтезируют гомогенные и гетерогенные элементы.

SWOT – анализ конкурентоспособности. Для стратегической архитектуры финансового сектора, отражающей его *сильные стороны*, характерны сфокусированный рынок услуг и высокая ликвидность, действенная кредитная, депозитная и инвестиционная политика, относительная сбалансированность активов и обязательств по срокам и комплексная система управления рисками.

Динамика роста совокупных активов и капитализации, собственного капитала и депозитов, страховых премий и коэффициентов доходности банковской системы Казахстана достаточно высока. Улучшается качество кредитного и инвестиционного портфелей, существенно их обеспеченность резервами под возможные потери. Налицо эффективный менеджмент ведения бизнеса, а также сильные рыночные позиции финансовых институтов в ключевых регионах. Внедрена система обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц, постепенно возрастает доверие населения к финансовым институтам. Продолжаются процессы концентрации и централизации, интеграции и диверсификации банковского и страхового, пенсионного и фиктивного капиталов.

В целом, повысились устойчивость и конкурентоспособность финансового сектора страны. Анализ *возможностей*

данного сектора показывает его адаптивность к давлению рыночных факторов и высокий потенциал дальнейшего развития. Стратегическая логика его развития включает интенсификацию горизонтальных и вертикальных связей, региональное и продуктивное расширение финансовых институтов, рациональное использование новых финансовых продуктов и их возрастающую доходность за счет значительных затрат, сетевых эффектов и технологической зависимости. Необходимо улучшение прогнозирования платежеспособного спроса юридических и физических лиц и учет их предельных потребительских предпочтений, повышение качества обслуживания клиентов и удержание общественно нормального уровня тарифов, интенсивное привлечение сбережений населения и предприятий, рационализация организационных структур и улучшение системы стратегического финансового менеджмента. Основные параметры финансового сектора изменялись под воздействием факторов инфляции, стоимости привлечения и размещения денежных средств.

Важен переход от сосуществования финансовых институтов к их бистабильности. По оценке Всемирного банка, средний показатель концентрации банковского сектора, определяемый как доля трех крупнейших банков в совокупных активах банковского сектора, по 79 странам мира составляет 0,72. В Казахстане же доля трех крупнейших банков в совокупных активах банковской системы страны составляет примерно 0,62 (таблица 3.5). Для сравнения: в Австралии – 65%, Бельгии – 64%, Греции – 79%, Нидерландах – 76%, Швеции – 89%. Как видим, в нашей республике уровень концентрации ниже его среднего значения для указанного количества стран, иными словами, ближе к умеренному значению.

Таблица 3.5 – Концентрация банковского капитала в Казахстане, 2003-2006 гг.

Наименование показателя	1.01.03	1.01.04	1.01.05	1.01.06	1.03.06
Активы трех крупнейших банков	61,5	62,4	62,1	58,8	57,1
Обязательства трех крупнейших банков	63,3	64,1	63,5	59,6	57,8
Собственный капитал трех крупнейших банков	51,2	51,1	54,0	56,2	57,4
Ссудный портфель трех крупнейших банков	63,8	65,3	66,3	60,7	58,7
Депозиты физических лиц трех крупнейших банков	71,0	68,0	63,3	59,6	59,3

Возможное снижение или повышение концентрации банковского сектора – это, прежде всего, вопросы достигнутого уровня конкуренции, отражающей циклическое развитие и диверсификацию бизнеса, снижение издержек и повышение эффективности деятельности банков. Это объективный процесс развития банков. В последнее десятилетие в различных странах особенно четко проявляется тенденция укрупнения и консолидации финансовых институтов. Отметим, что высокая концентрация активов является и одним из важнейших факторов конкурентоспособности и эффективности деятельности банков. По оценкам, в Казахстане не исключены дальнейшие процессы слияний и поглощений банков. В этом случае доля трех, пяти или десяти крупнейших банков может снизиться по отношению ко всей банковской системе. По данным за первое полугодие 2006 г. прирост ак-

тивов трех крупнейших банков составил порядка 15-20%, а по ряду других банков, входящих в первую десятку по размеру активов, прирост отмечен примерно на уровне от 21 до 54 %. При сохранении данной тенденции разрыв внутри пятерки-десятки банков будет неуклонно сокращаться. В то же время существуют рыночные ниши, которые занимают средние и малые банки со специфической специализацией, региональной и корпоративной направленностью. Такие банки также нужны и, самое главное, востребованы своими клиентами.

Продолжается поиск новых сегментов рынка финансовых услуг, требующих усиления специализации финансовых институтов и учитывающих феномен “первого хода” при модификации инвестиционных предпочтений клиентов. Значит, должна повыситься эффективность деятельности финансовых институтов.

Анализ *слабых сторон* финансового сектора (на основе принципа Дж. Даймонда) свидетельствует, что ему присуща фрактальная природа бизнеса, обусловленная стартовыми условиями ее развития. В стратегическом плане данный сектор имеет ряд противоречий в своем развитии. К ним относятся: ограничения по долгосрочным и среднесрочным ресурсам и, соответственно, депозитам, устойчивое превышение спроса на дешевые заемные ресурсы в сравнении с их предложением, дефицит тенговых финансовых инструментов для инвестиционного размещения и недостаточная эффективность информационных систем. Ему свойственны высокая концентрация отраслевых и корпоративных рисков, чувствительность к колебаниям ставок финансовых инструментов и колебания стоимости привлечения внешних заемных ресурсов, рост операционных расходов и изменение качества кредитного портфеля. Указанные параметры ритмично колебались под воздействием инфляционного давления, состояния платежного баланса, стоимости спроса

и предложения заемных средств на финансовых рынках. В целом, можно утверждать, что сохранились относительные ограничения в развитии банковского сектора.

Исследование *угроз развитию* финансового сектора (на основе принципа фрагментации) показывает, что он имеет высокую степень зависимости от динамики реального сектора, особенно его экспортных отраслей. На его функционирование прямо влияют колебания мировых цен на основные экспортные товары, снижение доходности государственных и корпоративных ценных бумаг и косвенно – предстоящее присоединение Казахстана к ВТО. Финансовому рынку присуще периодически нарушаемое конкурентное равновесие финансовых институтов, особенно со стороны банков с иностранным участием. Это протекает по линии комбинации финансовых продуктов и степени добавленной стоимости, времени и географии их использования, разнообразия групп клиентов. Возникает острая необходимость функциональной фрагментации финансового сектора, интенсивного использования новых финансовых технологий, нейтрализации гравитации макроэкономических рисков и увеличения относительных размеров финансовых институтов, торможения убывающей доходности активов по традиционным и стимулирования по новейшим видам бизнеса финансовых институтов. Ресурсы финансового сектора асимметричны в сравнении с инвестиционными потребностями реального сектора. Быстрый рост активов существует наряду с недостаточностью капитала.

Сравнительный анализ свидетельствует, что существует значительная дифференциация ставок по кредитам между различными странами. В развитых странах они достаточно низкие. В постсоветских же – гораздо выше (таблица 3.6). Однако с ростом спроса реального сектора будет расти и предложение финансовых ресурсов и, соответственно, должны снижаться процентные ставки.

Таблица 3.6 – Уровень и динамика ставок по кредитам (в среднем за период, в иностранной валюте), %

<i>Страна</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>01.04.06 г</i>
США	6,9	4,7	4,0	4,0		
Канада	5,8	4,2	4,5	4,3	-	
Япония	1,97	1,87	1,8	1,8	-	
Германия	10	9,7	-	-	-	-
Россия	17,9	15,7	12,4	12,2	-	-
Украина	32,3	25,4	17,9	18,8	-	-
Беларусь	46,9	36,9	19,9	19,9		-
Казахстан	14,9	13,3	11,6	12,5	13,2	13,3

Источник: оценка Национального банка Казахстана

Принципиальный вопрос – это условия и факторы снижения ставок по кредитам. Заметим, что это улица с двусторонним движением. В частности, со стороны банков требуются разнообразие и повышение качества финансовых услуг, рост эффективности их бизнеса. А со стороны государства важно целенаправленное создание условий для расширения кредитования реального сектора, ипотечного и потребительского кредитования, например, в виде предоставления налоговых льгот, разнообразных форм и видов гарантий для предпринимателей, страхования кредитных рисков и др.

На формирование уровня ставок по кредитам существенно влияют макроэкономические факторы, прежде всего, экономический рост и инфляция, монетизация экономики, платежный баланс и другие параметры. Сильное воздействие оказывают и микроэкономические факторы: цена заимствования и привлечения кредитных ресурсов, факторы риска

кредитования и внутренние затраты и др. Особо отметим, что для решения проблемы необходимы системные меры. Важно учитывать как прямые, так и косвенные условия, влияющие на стоимость привлечения и размещения кредитных ресурсов. Разумеется, фундаментальное значение имеют именно рыночные механизмы регулирования, базирующиеся на реальной стоимости финансовых инструментов. Например, по оценке, низкая доходность ценных бумаг, обращающихся на фондовом рынке, с учетом текущего уровня инфляции, тормозит снижение ставок по кредитам.

Таким образом, важно учитывать условия, влияющие на конкурентные преимущества финансового сектора, в терминах сравнительного преимущества (Д. Рикардо), обеспеченности факторами производства (Э. Хекшер, Б. Олин) и продвинутых факторов (М.Портер).

Проблемы формирования высокой конкурентоспособности. Ключевые вопросы развития финансового сектора представлены в таблице 3.7.

Капитализация. В настоящее время ее уровень в целом соответствует нормативам достаточности капитала. Вместе с тем более быстрые темпы роста активов в сравнении с ростом собственного капитала обуславливают увеличение потенциальных рисков для банковского сектора. Продолжают оставаться актуальными вопросы дальнейшей реализации банками планов по капитализации, привлечению и размещению кредитных ресурсов, изысканию источников финансирования и условиям формирования капитала банков.

Таблица 3.7 – Финансовая матрица: стратегические риски и тактические решения, 2006-2008 гг.

Проблемы / Предложения по их решению	01.01.00		01.01.01		01.01.02		01.01.03		01.01.05		01.01.06	
	тыс. долл.	Позиция, %	тыс. долл.	Позиция, %	тыс. долл.	Позиция, %	тыс. долл.	Позиция, %	тыс. долл.	Позиция, %	тыс. долл.	Позиция, %
1. Совершенствование системы консолидированного надзора, финансовой прозрачности, структуры собственников, отношений с аффилированными лицами (реальный и финансовый секторы), управления рисками, внедрения нового Соглашения по капиталу (Базель II), классификации активов, ипотeki, уровня монополизации и конкурентоспособности банков (дифференциация, технологии, обслуживание клиентов)	138,2	21,3	144,5	20,7	150,2	23,5	155,2	23,0	136,4	24,17	134,5	22,9
2. Совершенствование налоговой политики. Введение механизма уплаты налогов и платежей через банки и Web-кiosки. Продление действия до 01.01. 2008 г. нормы по освобождению от налогообложения налогооблагаемых доходов банков по вознаграждению, полученному по среднесрочным и долгосрочным инвестиционным кредитам, лизингу жилых помещений на срок более трех лет, с последующей передачей их в собственность лизингодателю. Введение вычетов по вознаграждению, провизиям, восстановление нулевой ставки по НДС на золото	524,073	13,8	760,968	15,0	1 274,832	19,9	1 710,126	19,5	3 738 344	23,74	7 728 384	22,0
3. Либерализация валютного режима, ограничение внешних заимствований банков, снижение лимитов открытой валютной позиции банков по каждой иностранной валюте (поэтапный переход, учет классификационной категории, новые валютные займы), изменение механизма расчета минимальных резервных требований, установление нормативов валютной ликвидности, максимального лимита внешних заимствований, минимизация системных рисков, совершенствование обменных операций с наличной иностранной валютой	339,300	16,8	550,765	19,5	1 081,223	16,0	1 449,918	17,9	3 226 033	23,74	7 446 298	22,0
4. Либерализация и повышение конкуренции в финансовом секторе, деятельность филиалов инобанков с учетом условий их финансовой устойчивости, уточнение перечня рейтинговых агентств	413,604	3,5	716,370	3,5	866,921	4,8	1 329,481	5,5	2 031 249	16,1	4 377 263	12,9
	86,087	2,3	129,736	4,3	261,484	4,0	405,574	4,3	890 075	5,2	2 456 614	7,2
	56,477	4,0	156,989	3,6	220,412	3,7	258,306	3,5	105 392	1,43	384 222	1,13
	97,790	7,4	131,884	4,9	217,357	4,0	317,929	4,3	728 018	5,2	2 271 118	6,73
	181,935	2,9	179,081	5,2	198,189	3,1	217,865	2,9	212 653	1,92	424 664	1,25
	70,325	2,7	191,396	2,6	168,155	2,7	204,030	2,7	655,989	3,95	855 789	2,54
	67,631	1,4	97,200	1,7	146,365	1,8	145,395	2,0	264,291	1,63	491 877	1,45
	34,173	3,3	62,015	1,4	100,157	1,5	187,571	2,5	471,380	2,8	1 112 740	3,3
	80,717	79,2	51,963	83,0	83,285	87,0	175,547	2,4	554,927	3,31	785 947	2,33
Итого по крупным банкам	1 952,111	20,8	3 044,564	17,0	4 727,771	13,0	6 537,959	88,0	14683051	86,27	28 334 916	84,06
Прочие банки	513,912	100,0	623,436	100,0	705,876	100,0	887,902	12,0	1 855,102	13,73	5 372 293	15,9
Всего по банковской системе	2 466,023	100,0	3 668,000	100,0	5 433,647	100,0	7 425,861	100,0	13 557 700	100,0	33 707 209	100

Таблица 3.8 – Банковский сектор Казахстана: уровень конкурентоспособности, 2000-2006 гг.

Активы	01.01.00		01.01.01		01.01.02		01.01.03		01.01.05		01.01.06	
	тыс. долл.	Позиция, %	тыс. долл.	Позиция, %	тыс. долл.	Позиция, %	тыс. долл.	Позиция, %	тыс. долл.	Позиция, %	тыс. долл.	Позиция, %
Курс USD/KZT	138,2	21,3	144,5	20,7	150,2	23,5	155,2	23,0	136,4	24,17	134,5	22,9
Казкоммерцбанк	524,073	13,8	760,968	15,0	1 274,832	19,9	1 710,126	19,5	3 738 344	23,74	7 728 384	22,0
ТуранАлем	413,604	16,8	716,370	19,5	866,921	16,0	1 329,481	17,9	2 031 249	16,1	4 377 263	12,9
Народный банк	86,087	3,5	129,736	3,5	261,484	4,8	405,574	5,5	890 075	4,75	2 456 614	7,2
АТФ Банк	56,477	2,3	156,989	4,3	220,412	4,1	258,306	3,5	105 392	1,43	384 222	1,13
Ситибанк	97,790	4,0	131,884	3,6	217,357	4,0	317,929	4,3	728 018	5,2	2 271 118	6,73
Банк ЦентрКредит	181,935	7,4	179,081	4,9	198,189	3,7	217,865	2,9	212 653	1,92	424 664	1,25
АВN Аlma	70,325	2,9	191,396	5,2	168,155	3,1	204,030	2,7	655,989	3,95	855 789	2,54
Нурбанк	67,631	2,7	97,200	2,6	146,365	2,7	145,395	2,0	264,291	1,63	491 877	1,45
Темирбанк	34,173	1,4	62,015	1,7	100,157	1,8	187,571	2,5	471,380	2,8	1 112 740	3,3
Каспийский	80,717	3,3	51,963	1,4	83,285	1,5	175,547	2,4	554,927	3,31	785 947	2,33
Евразийский	1 952,111	79,2	3 044,564	83,0	4 727,771	87,0	6 537,959	88,0	14683051	86,27	28 334 916	84,06
Итого по крупным банкам	513,912	20,8	623,436	17,0	705,876	13,0	887,902	12,0	1 855,102	13,73	5 372 293	15,9
Прочие банки	2 466,023	100,0	3 668,000	100,0	5 433,647	100,0	7 425,861	100,0	13 557 700	100,0	33 707 209	100

Необходима выработка, совместно с международными аудиторами, единых подходов к вопросам формирования общих и специальных провизий. С учетом предстоящего в ближайшие два года внедрения нового Соглашения по капиталу (Базель-II), предусматривающего качественно новый подход к адекватности капитала и оценке рисков в банковской деятельности (кредитные, рыночные, операционные риски, системы внутренних рейтингов и др.), важно качественное совершенствование системы управления рисками.

Проблемы налогообложения. Особое значение в деятельности банков сыграло снятие лимита по вычетам по вознаграждению в 2005 г. (двукратным ставкам ЛИБОР и рефинансирования). При этом был введен лимит по вознаграждению, выплачиваемому нерезидентам, через предельный коэффициент левереджа, например, 7 – для финансового сектора и 4 – для иных организаций. Однако данный лимит в определенной степени ограничивает возможности банков по внешним заимствованиям. Ограничение вычетов может привести к некоторому увеличению себестоимости банковских услуг. Этот вопрос требует дальнейшей проработки.

Расширение доступа к банковским услугам. Актуальной проблемой является создание на базе нынешних РКО банков универсальных центров банковского обслуживания в целях повышения качества и эффективности банковских услуг, их доступности в регионах и сельской местности. Важным представляется создание условий для качественного операционного обслуживания клиентов в части процессинговых услуг, регулирования тарифов за обработку информации и обеспечения безопасности кассовых узлов.

Таблица 3.9 – **Финансовый сектор: оценка и прогноз конкурентных преимуществ**

- Повышение ликвидности финансовых институтов. Рост страхования и инвестирования, лизинга и ипотеки. Быстрое расширение пионерных (эксклюзивных) позиций в бизнесе.
- Рост продаж и развитие финансовых продуктов на действующих сегментах рынка и улучшение инфраструктуры финансового рынка.
- Привлечение долгосрочных ресурсов внутри страны и заимствование на внешних рынках. Массированный приток сбережений населения.
- Сохранение относительно низких издержек и эластичности рентабельности бизнеса финансовых институтов по времени и развитие товаро-проекто-услуго-клиенто-ориентированного бизнеса в пространстве. Снижение уровня финансовых рисков.
- Разрешение «парадокса накопления капитала», связанного с пределами роста бизнеса и рыночными позициями лидирующих финансовых институтов, снижением рыночной маржи и себестоимости финансовых услуг.
- Стремление к доминированию на финансовом рынке финансовых институтов с иностранным участием, увеличение кредитования и инвестирования, продаж услуг и снижение транзакционных издержек, расширение масштабов бизнеса и диффузия финансовых технологий, трансфертов и кредитных ставок.
- **Выводы: усиление процессов роста концентрации торгового и аграрного, промышленного и банковского капитала, их слияния и формирования финансового капитала.**

Особое значение имеют вопросы снижения доходности пенсионных активов и дефицита финансовых инструментов на фондовом рынке, номинального держания и уточнения реальных критериев ответственности участников в накопительной пенсионной системе. Требуется дальнейшее развитие ипотечного кредитования и жилищных сбережений, совершенствование законодательства, в частности, в части правил по порядку удовлетворения требований банков, предоставляющих кредиты под залог недвижимости, изымаемой в будущем для государственных надобностей, а также жилищных строительных сбережений. Кроме того, большое значение имеют поэтапное повышение требований к минимальному размеру собственного капитала финансовых институтов, например страховых организаций, создание специализированной перестраховочной организации, способной принимать на свое удержание крупные риски, а также уточнение методики оценки рейтинга, предъявляемого страховым брокерам-нерезидентам и перестраховочным зарубежным компаниям. Большое значение имеют развитие инвестиционных фондов, работа первого кредитного бюро, валютное регулирование и повышение тарифов КЦМР, страхование вкладов и развитие безналичных платежей, повышение качества лизинговых услуг и др.

3.2 Инновационно-технологическая составляющая конкурентоспособности экономики Казахстана

Рейтинг конкурентоспособности, разработанный Всемирным экономическим форумом (ВЭФ), как показано в главе 2, формируется по нескольким комплексным факторам – управлению, финансам, инфраструктуре, открытости, технологиям, труду. В рейтинге глобальной конкурентоспособности страны занимают места в соответствии с двумя индексами.

Индекс роста конкурентоспособности “Growth Competitiveness Index”(GCI) предоставляет возможность судить о способности экономики страны достичь устойчивого роста в средне- и долгосрочной перспективах. GCI вычисляется как среднее трех величин: индекса макроэкономической среды, индекса общественных институтов и технологического индекса. Уровень развития технологий по-разному влияет на экономический рост отдельных стран в зависимости от стадии их развития. Технологические инновации в значительной степени определяют хозяйственное развитие стран, имеющих высокий уровень технологического развития, для стран со средним и низким уровнем технологического развития актуальны обмен и адаптация чужих технологий в рамках прямых иностранных инвестиций².

Разные государства находятся на различных стадиях экономического развития, и обстоятельства, способствующие повышению конкурентоспособности одной страны, могут быть не актуальны для другой. В настоящее время ключевыми факторами конкурентоспособности становятся внедрение в стране новых технологий и вовлеченность ее в процесс научного и технологического развития. Технические усовершенствования происходят за счет собственных инноваций либо путем передачи технологий, разработанных за границей.

В мировой практике имеется множество интегральных индексов для анализа и прогнозирования инновационной среды как отдельных предприятий и отраслей, так и экономик стран в целом. ВЭФ в числе прочих рассчитывает:

– индекс экономической созидательности, компонентами которого являются технологический индекс (технологическое лидерство на глобальном рынке и агрессивность освоения новых технологий) и индекс начинаний;

² //Проблемы теории и практики управления, 2006. – №4. – С. 26.

– индекс инноваций, включающий затраты на НИОКР государственного и частного секторов, качество учреждений и оборудования для них, доступ к венчурному капиталу и легкость начинаний в бизнесе, мотивацию инноваций и сотрудничество НИОКР с промышленностью;

– индекс передачи технологий, то есть агрессивность в лицензировании иностранных технологий.

Один из наиболее широких подходов к измерению экономики, основанной на знаниях, предложен программой Всемирного банка "Знания для развития" (Knowledge for Development – K4D)³. Предложенная методика оценивает готовность той или иной страны к переходу на модель развития, основанную на знаниях. Программа K4D предлагает комплекс из 76 показателей, которые позволяют сравнивать отдельные показатели различных стран, а также средние показатели, характеризующие группу стран. Сравнение можно проводить как по отдельным, так и агрегированным показателям, раскрывающим следующие ключевые характеристики: институциональный режим, который дает мотивы эффективного использования существующего и нового знания и развития предпринимательства; степень образованности населения и наличия у него навыков по поводу создания, разделения и использования знаний; информационная и коммуникационная инфраструктура, которая способствует эффективному распространению и переработке информации; национальная инновационная система, включающая в себя фирмы, исследовательские центры, университеты, консультационные и другие организации, которые воспринимают и адаптируют глобальное знание для местных нужд и создают новое знание и основанные на нем новые технологии.

Программа K4D предлагает также два сводных индекса – индекс экономики знаний и индекс знаний. Индекс экономики знаний – это средний из четырех индексов: институци-

³ //Экономист, 2005. – №10. – С. 61.

онального режима, образования, инноваций, информационных технологий и коммуникаций. Индекс знаний – средняя величина лишь трех из них: образования, инноваций, информационных технологий и коммуникаций.

По индексу уровня применения знаний в экономике (KEI) Казахстан отстает от таких стран с сопоставимым уровнем ВВП на душу населения, как Тунис, Колумбия, Мексика и Турция. Иначе говоря, уровень конкурентоспособности казахстанской экономики недостаточно высок.

Как указывалось в разделе 2.2, по показателю ВНД на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) Казахстан относится к странам со средним уровнем доходов, но по индексу KEI (уровень применения знаний в экономике) страну можно сравнить только с такими странами, как Кения и Монголия, где доходы населения значительно ниже.

Более того, разрыв между Казахстаном и группой стран со средним индексом KEI продолжает увеличиваться. Сравнение значений индекса KEI в 1995 и 2004 гг. показывает, что по уровню применения знаний в экономике страна откатывается назад⁴.

Начиная с 1991 г. Американский национальный научный фонд США (NSF) проводит исследование 33 стран по пяти обобщающим показателям технологической конкурентоспособности⁵. Четыре первых показателя рассматриваются как “входные”, определяющие условия для обеспечения инновационного развития и конкурентоспособности, а пятый считается “выходным”, характеризующим результат инновационной деятельности, то есть техническое и технологическое состояние производства.

⁴ Проект развития инноваций и конкурентоспособности. Совместный проект Министерства индустрии и торговли РК, Министерства образования и науки РК, Международного банка реконструкции и развития.//www.nif.kz

⁵ //Проблемы теории и практики управления, 2006. – №1. – С. 83.

Казахстан не входит в число обследуемых стран, но имеющиеся сведения об инновационном развитии России могут в некоторой степени характеризовать положение Казахстана, находящегося, как и Россия, в начале пути, ведущего к построению инновационной экономики, и его перспективы в конкурентоспособности технологий.

Анализ динамики показателей за 1993-2003 гг. позволил сделать следующие выводы в рамках международных сравнений инновационного развития обследуемых развитых и развивающихся стран.

1. Индикатор национальной ориентации (NO) предназначен для оценки действий правительства и бизнес-сообщества, направленных на достижение технологической конкурентоспособности страны. По этому показателю Россия находилась в 1993 г. на последнем месте, а в 1995 г. – на 29-м, оставив позади Венесуэлу и Аргентину, к 1999 г. принципиального изменения ситуации не произошло, хотя удалось стабилизировать данный показатель на отметке выше уровня Индонезии, Мексики, Таиланда. За последние несколько лет этот индекс снизился почти по всем странам, Россия приблизилась к Испании, ЮАР, Индии, Китаю.

2. Индикатор социально-экономической инфраструктуры (ЕЕ) характеризует развитие институтов, поддерживающих материальные, организационно-экономические и человеческие ресурсы, существенные для функционирования современной, передовой в технологическом отношении страны. Индекс России за исследуемый период вырос почти в 2 раза – с 39,4 до 60,4, а с 1996 года она стабильно занимает 20-22-е места, опережая такие страны, как ЮАР, Китай, Таиланд, Индия, Аргентина и др.

3. Показатель технологической инфраструктуры (ТИ) характеризует наличие социально-экономических институтов, обеспечивающих возможность разработки, производства, внедрения и продажи новых технологий. Для России в рас-

сматриваемые годы он несколько снизился (с 58,4 до 51,2). В 1996 г. Россия занимала в рейтинге стран 7 место, опережая Италию, Швецию, Швейцарию, в 1999-2003 гг. – 10-12 места, обогнав практически все развивающиеся страны (кроме Китая), но пропустив вперед Германию, Францию, Швецию и ряд других.

4. Индекс производственного потенциала (РС) позволяет оценить материальные и человеческие ресурсы, обеспечивающие производство и эффективность высокотехнологичной продукции. По этому показателю Россия в 1996 г. находилась на 19 месте среди 33 обследуемых стран, опередив Китай, Канаду, Бразилию, Венгрию; в 2003 г. передвинулась на 14 место, значительно обгоняя такие государства, как Австралия, ЮАР, Испания.

5. Показатель технологического состояния производства и экспорта высокотехнологичных производств (ТС) России крайне низок и в 1993-2003 гг. повысился менее чем на три пункта – с 14,7 до 17,5. За этот период страна переместилась с 19 на 26 место, оставив после себя лишь Бразилию, ЮАР, Аргентину и Венесуэлу. Столь негативная для России оценка не соответствует общему уровню первых четырех показателей.

Результаты анализа позволяют утверждать, что инновационный потенциал России значительно превышает результативные характеристики. Поскольку в Казахстане в принципе сложилась аналогичная ситуация (достаточный уровень первых четырех показателей и низкая инновационная способность производства), то можно сделать вывод о том, что на современном этапе инновационная система страны не способна использовать те преимущества, которые определяются ее потенциалом в данной сфере.

Для оценки конкурентоспособности Казахстана в области инноваций и технологий можно использовать систему показателей, используемую странами ЕС «European Innovation

Scoreboard» (EIS). «Карта европейского научно-инновационного пространства» – это специальная система индикаторов, анализ которой позволяет зафиксировать ситуацию в стране и в ЕС в целом и отслеживать тренды по ключевым показателям. В 2001-2003 гг. «Карта европейского инновационного пространства» включала 17 индикаторов. В 2005 г. она была составлена на основе 26 показателей, а в 2006 г. – 25 показателей, объединенных в 5 категорий, последние разделены на 2 группы – «входные» и «выходные» индикаторы (таблица 3.10).^{6,7}

Таблица 3.10 – Индикаторы «Карты европейского инновационного пространства»

№	Индикаторы Входные индикаторы	Страны		
		ЕС 25	США	Япония
1	2	3	4	5
1. Факторы осуществления инноваций				
1.1	Дипломированные специалисты в сфере науки и инженерии в возрасте 20-29 лет (на 1000 человек)	12,7	10,2	13,4
1.2	Население с последимломным образованием в возрасте 25-64 лет (на 100 человек)	22,8	38,4	37,4
1.3	Проникновение широкополосных линий в Интернет (на 100 человек)	10,6	14,9	16,3
1.4	Участие в обучении на протяжении жизни в возрасте 25-64 года (на 100 человек)	11	--	-
1.5	Уровень образования молодежи (% населения в возрасте 20-24 года, имеющих среднее и высшее образование)	76,9	-	-

⁶ European Innovation Scoreboard – 2001. //www.trendchart.org

⁷ European Innovation Scoreboard – 2005. //www.trendchart.org

<i>Продолжение таблицы 3.10</i>				
1	2	3	4	5
2. Создание знаний				
2.1	Государственные расходы на НИ-ОКР (% от ВВП)	0,65	0,68	0,74
2.2	Расходы бизнеса на НИОКР (% от ВВП)	1,2	1,8	2,39
2.3	Доля средне-высокотехнологических и высокотехнологических НИ-ОКР (% от расходов на производственные НИОКР)	89,9*	89,9	86,7
2.4	Доля предприятий, получающих государственное финансирование на инновации	-	-	-
3. Инновации и предпринимательство				
3.1	МСП, самостоятельно внедряющие инновации (% от общего числа МСП)	-	-	15,3
3.2	МСП, внедряющие инновации в кооперации с другими МСП (% от общего числа МСП)	-	-	6,9
3.3	Инновационные расходы (% от товарооборота)	-	-	-
3.4	Венчурный капитал на ранних стадиях (% от ВВП)	0,023*	0,072	-
3.5	МСП, использующие организационные инновации (% от общего числа МСП)	6,4	6,7	7,6
Выходные индикаторы				
4. Применение инноваций				
4.1	Занятость в сфере высокотехнологических услуг (% от занятых в промышленности и секторе услуг)	3,35	-	-
4.2	Доля экспорта высокотехнологических товаров в общем объеме экспорта (%)	18,4	26,8	22,4
4.3	Продажа новых для рынка продуктов (% от общего товарооборота)	-	-	-

Продолжение таблицы 3.10				
1	2	3	4	5
4.4	Продажа новых для фирмы продуктов (% от товарооборота)	-	-	-
4.5	Занятость в средне-высокотехнологических и высокотехнологических производствах (% от занятых)	6,66	3,84	7,30
5. Интеллектуальная собственность				
5.1	Патенты Европейского патентного ведомства, число на 1 млн. населения	136,7	142,6	174,2
5.2	Патенты Американского патентного ведомства, число на 1 млн. населения	50,9	227,1	304
5.3	Патенты семейства Триады, число на 1 млн. населения	32,7	47,9	102,1
5.4	Новые торговые марки ЕС, число на 1 млн. населения	100,7	33,8	11,7
5.5	Промышленные образцы ЕС, число на 1 млн. населения	110,9	17,5	13,2
<i>Примечания:</i> 1) * ЕС15; 2) <i>Источник:</i> Составлено по European Innovation Scoreboard, 2006				

Используемые индикаторы основаны на стандартных статистических показателях системы EUROSTAT. В число обследуемых были включены 25 стран Евросоюза, ассоциированные члены ЕС, США, Япония, Турция – всего 33 страны. В 2006 году перечень стран расширился до 49, включив Россию, Китай, ЮАР и группу латиноамериканских стран⁸. Россия в этом перечне занимает 25 место.

Отбор показателей ориентирован не столько на фиксацию сложившегося положения, сколько на динамику процесса. Показатели отдельных стран и ЕС в целом сравнивались

с аналогичными показателями бесспорных мировых лидеров инновационного развития – Японии и США.

Для того чтобы оценить положение и усилия Казахстана на пути инновационного развития, приведем некоторые сравнения (таблица 3.11).

Таблица 3.11 – Казахстан в мировой научно-технической сфере

	Казахстан	Страны мира (2004)	Пороговые значения
1	2	3	4
Затраты на исследования и разработки в % к ВВП	0,29	США – 2,6 Япония – 3,1 Германия – 2,5 Россия – 1,3	2
Средний возраст исследователей, имеющих ученую степень, лет	58	Россия – 54 В среднем – 44	48
Средний возраст научного оборудования, лет	>15	В среднем – 5-6 Россия >11	7
Уровень инновационной активности (доля инновационно активных предприятий в промышленности), %	3,4	Германия – 82,5 Швеция – 75,3 Австралия – 60,8 Россия – 10,0	25
Удельный вес инновационной продукции в объеме промышленной продукции, %	2,3	Германия – 29 Австралия – 31 Россия – 3,7	15
Расходы на НИОКР в расчете на 1 жителя, долл.	11	США – 991 Япония – 816 Германия – 666 Россия – 98	-

⁸ European Innovation Scoreboard – 2006.//www.trendchart.org

Продолжение таблицы 3.11			
1	2	3	4
Число занятых в НИ-ОКР, на 1 млн. чел.	629	США – 4484 Япония – 5287 Германия – 3261 Россия – 3319	-
Число патентных заявок на изобретения в расчете на 1 млн. чел. населения	0,13	США – 281 Япония – 877 Германия – 156 Россия – 133	2,5
Доля страны в общем объеме зарегистрированных патентов, %	-	США – 36 Япония – 17 Германия – 13 Россия – 0,4	1

Источники: Ковалев Ю.Ю. География мировой науки. – М, 2002; Наука и инновационная деятельность в Казахстане в 2004 г. – Алматы, 2005; Human development report 2006. <http://hdr.undp.org>

Согласно данным Агентства РК по статистике, инновационная активность предприятий в 2005 г. составила 3,4%. Объем инновационной продукции в 2005 г. составил 120408,3 млн. тенге, или 2,3% к объему промышленного производства. Наибольший удельный вес (72,2%) составила продукция, подвергавшаяся усовершенствованию в течение трех последних лет. В структуре экспорта большую часть составляет сырье.

Стратегия вхождения Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира ориентирует на новые тенденции в повышении конкурентоспособности. Если раньше конкурентоспособность определялась способностью производить товары с наименьшими издержками, то теперь она все больше зависит от способности национальных производителей участвовать в международной интеграции. Конечный конкурентоспособный продукт сегодня, даже если он имеет

торговую марку конкретной национальной фирмы, зачастую является международным. Не замыкание в национальных границах и опора на собственные силы, а целенаправленное использование сильных сторон международной интеграции позволяет добиться конкурентоспособной национальной экономики.

При этом необходимо активное вмешательство государства в инновационные процессы. Такое вмешательство не следует воспринимать как попытку зарегулирования экономической деятельности или значительного расширения масштабов прямой государственной поддержки инновационной деятельности. Речь идет о таких методах государственного участия в инновационных процессах, которые должны создать непосредственно у бизнеса стимулы к инновациям. В этой связи представляет интерес успешный опыт новых индустриальных стран по формированию политики стимулирования инноваций и повышения конкурентоспособности экономики.

Особого внимания заслуживает, в частности, опыт Чили. Во-первых, в Чили, как и в Казахстане, основным источником экономического роста является использование природных ресурсов. Во-вторых, в этой стране применена в наиболее системном виде модель стимулирования инноваций на базе так называемых институтов развития. В Казахстане, как известно, также созданы институты развития. В-третьих, в Чили институты развития действуют в условиях сегментированной национальной инновационной системы. В Казахстане национальная инновационная система пока также считается фрагментарной. В-четвертых, Чили отличается разумным сочетанием внутренних и внешних источников инноваций. В Стратегии вхождения Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира значительная роль отводится “внешним локомотивам” ускоренного экономического роста.

Анализ успешного опыта новых индустриальных стран позволяет выделить ряд принципов политики поддержки и стимулирования инноваций и повышения конкурентоспособности экономики.⁹

1. Ориентация не столько на макроэкономические результаты реализации проектов, сколько на демонстрацию иной, более эффективной и современной модели инновационного роста и частно-государственного партнерства. Инновационное развитие не может быть обеспечено за счет бюджетного финансирования, но средства, выделяемые правительством, могут послужить катализатором инновационных процессов, если в результате успешной реализации первых проектов бизнес сам убедится, что это возможно.

2. Существенное софинансирование проектов со стороны государства при сохранении управления проектами в руках бизнеса. Например, в Чили и Израиле уровень государственного софинансирования составляет около 40%. Принципиальным является то, что всегда проекты управляются самим бизнесом или специализированными посредническими организациями. Попытки избыточной регламентации инновационной деятельности со стороны правительства обычно приводят к провалу программ, организуемых совместно с бизнесом.

3. Поддержка не только собственных разработок, но и импорта и копирование технологий. Причем наибольший эффект заимствования технологий был достигнут в средне-технологичных отраслях, не отягощенных слишком строгими ограничениями международного режима защиты интеллектуальной собственности и не требующих чрезмерно высоких стартовых затрат.

4. Реализация функций поддержки через бизнес-посредников. Риск неэффективного использования средств возрастает в тех случаях, когда государственные органы непосредственно

взаимодействуют с компаниями, претендующими на государственную поддержку (недостаточная квалификация чиновников для оценки качества проектов, возможность коррупции). Опыт стран Латинской Америки показывает, что для уменьшения подобных рисков целесообразна передача функций по оказанию государственной поддержки частным посредникам. Так, в Чили программы поддержки инноваций и повышения конкурентоспособности реализуются не министерствами, а 21 независимым агентством, большинство из которых функционирует как частные неприбыльные корпорации, работающие по контракту с правительством.

5. Предоставление услуг вместо денег. Стимулы к извлечению ренты из взаимодействия с государственными органами ослабевают, когда предприятия вместо денег получают услуги: обучение персонала; содействие сертификации продукции; обеспечение бизнеса научно-технической информацией и результатами НИОКР, осуществленными за счет госбюджета; предоставление площадей (например технопаркам) на территории государственных вузов или НИИ на льготных условиях.

Исходя из опыта НИС, следует разработать и запустить ряд локальных инновационных программ:

- программы поддержки экспорта для малого и среднего бизнеса, предусматривающей частичную компенсацию расходов на установление контактов с зарубежными партнерами, на участие в международных выставках и ярмарках, стартовых расходах на маркетинг и т.д. Возможный аналог – программы корпорации CORFO в Чили;

- программы поддержки сертификации на соответствие стандартам ISO-9000/ ISO-14000 для малых и средних предприятий с частичным софинансированием из бюджета и выплатой субсидий не компании-заявителю, а международному агенту, проводящему сертификацию. Возможный аналог – программы корпорации CEPRA в Чили;

⁹ // Вопросы экономики, 2004. – № 10.

- программы поддержки инновационных кластеров в регионах, ориентированные на регионы, обладающие достаточным научным и образовательным потенциалом. Она может включать конкурсный отбор и софинансирование проектов, совместно разработанных акиматами, университетами и академическими институтами с участием бизнес-структур. Возможный аналог – меры по развитию компьютерного, телекоммуникационного, фармацевтического и биотехнологического кластеров в штатах Бангалор и Хидерабад.

Есть целесообразность формирования казахстанского аналога Фонда Чили, ориентированного на «выращивание» новых инновационных бизнесов. Этот фонд – частная некоммерческая организация, специализирующаяся на управлении технологическими проектами, предоставлении технологических услуг и на инкубации инновационных фирм в нишах технологий среднего уровня. Источники финансирования: государственный бюджет, средства частных компаний и собственные ресурсы. Пример Фонда Чили показывает принципиальную возможность взаимодействия рыночных и нерыночных институтов в инновационных процессах, особенно при организации и управлении рискованными государственными инвестициями в рамках бизнес-проектов и вне поля бюрократических организаций. По аналогии с Чили такой фонд может быть создан при паритетном финансировании со стороны правительства и частного сектора с активным вовлечением последнего в управление фондом.

При выборе рыночной ниши, в которой можно с успехом освоиться, следует ориентироваться главным образом на интенсивно растущие и имеющие большие перспективы рынки, связанные с удовлетворением потребностей людей. Это, прежде всего, бытовая радиоэлектроника и информационная техника, экологически чистое продовольствие, разнообразное жилищное и социально-культурное строительство, туризм в специализированных его видах, сфера искусства,

медицинские и образовательные услуги. Каждый из этих рынков специфичен, в нем нужно найти свою "микронишу" и закрепиться в ней, чтобы реализовать в ней "стратегию лазерного луча" (как это сделали японские ученые и предприниматели с видеотехникой).

Стратегия вхождения Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира, как известно, ориентирует на использование "внешних локомотивов" ускоренного экономического развития страны и исходит из необходимости освоения в этих целях всего нового и передового, что создается в мире. Применительно к сфере науки и технологий это означает необходимость более полного использования внешних источников инноваций. Сегодня повышение конкурентоспособности любой страны не может осуществляться без ее включения в процессы международного обмена знаниями и технологиями.

Большой опыт в этом отношении накоплен странами "догоняющего" типа развития экономики. Когда-то такой страной была Япония, затем ее опыт был перенят НИС Юго-Восточной Азии и рядом латиноамериканских стран, а впоследствии Китаем и Индией. Дело в том, что деятельность, связанная с проведением исследований и разработок, требует значительных, все возрастающих вложений. Некоторые направления современной науки и технологий становятся настолько капиталоемкими, что самостоятельно их не может проводить ни одна даже развитая страна. Не случайно широкое распространение получили международные программы в области космических исследований, ядерной энергетики, авиастроения.

Поэтому для "догоняющих" стран столь характерна стратегия "заимствования" технологий и инноваций. Ее сущность состоит в том, что эти страны, используя собственный инновационный потенциал, осваивают выпуск наукоемкой продукции, производящейся в развитых индустриальных

странах. Далее наращивается производство продукции на основе развития научно-технического и промышленного потенциала, в результате чего появляется возможность самостоятельно проводить работы по всему инновационному циклу – от создания до реализации инновационной продукции. Такой подход в конечном счете стимулирует международную конкурентоспособность национальных компаний. Внося улучшения в осваиваемые иностранные технологии, фирмы выходят на внешние рынки готовой продукции. Страны, применяющие эту стратегию длительное время, становятся крупными игроками на мировых технологических рынках. Так, в 90-е гг. XX в. Китай и Мексика вошли в число ведущих экспортеров высокотехнологичной продукции, увеличив объем ее экспорта за 10 лет в 15 и 40 раз, соответственно¹⁰.

Конечно, в прямом виде такая стратегия для Казахстана неприменима, с учетом его достаточно развитого, особенно на начальных стадиях, инновационного цикла, научно-технического потенциала. Тем не менее опыт “догоняющих” экономик может быть весьма полезен, поскольку он демонстрирует возможность достижения успехов в освоении наукоемких технологий, повышении объемов производства и экспорта инновационной продукции в результате “открытости” для зарубежных знаний, способности и желания использовать международные рынки технологий. Именно на это ориентирует Стратегия повышения рейтинга конкурентоспособности Казахстана. К тому же надо учитывать, что больших результатов в освоении иностранных технологий не добиться без подключения собственного научно-технического потенциала. Он выступает своего рода “пропуском” для доступа к зарубежным технологиям. Более того, правильный подход к переносу передовых технологий, как показывает опыт “догоняющих” стран, в конечном счете приведет к

¹⁰ Дынкин А.А. Новый этап НТР. – М., 1991.

развитию собственной инновационной деятельности. Таким путем можно добиться усиления инновационной направленности казахстанской науки, чего ей пока недостает.

Внешний трансферт технологий особое значение имеет для развития такого направления инновационной деятельности, как исследования и разработки непосредственно на предприятиях. Пока это является наиболее слабым звеном формирующейся в стране инновационной системы. Не случайно в Стратегии вхождения Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира подчеркивается необходимость приближения прикладной науки к производству, к бизнесу. Использование передовых технологий позволяет развивать промышленные исследования и разработки, стимулированные “обучением” у иностранных компаний. Надо пояснить, что термин “обучение” имеет ключевое значение для характеристики “экономики знаний” и понимания природы инноваций. “Обучение” подразумевает непрерывный процесс совершенствования навыков и знаний, необходимых для производства инновационного продукта. Причем получение новых знаний происходит не только в процессе учебы в вузе или в результате профессиональной переподготовки. Это так называемое “явное” знание. Новые знания могут приобретаться в процессе работы как новые навыки, новый опыт. Этот вид знаний называется “неявным” знанием и имеет большое значение для инновационной деятельности. Процесс получения и освоения зарубежной технологии открывает возможности для накопления такого вида знаний.

Какие элементы опыта “догоняющих” стран могут быть использованы в развитии инновационной деятельности на предприятиях Казахстана, с учетом неразвитости потенциала “заводского” сектора науки? Прежде всего, это то обстоятельство, что в НИС на первом этапе преобладают разработки, ориентированные не на получение совершенно новых продуктов или процессов, а на совершенствование

уже существующих. Длительное время в НИС главным содержанием промышленных исследований и разработок являлось приспособление зарубежных технологий к местным условиям. При этом обязательным условием является “на-турализация” получаемой технологии, то есть ее дооснащение узлами и компонентами национального производства. Обычно национальные правительства специально стимулируют такие усилия. Именно на разработке местных материалов и компонентов, которые могут быть включены в процесс получения готовой продукции по иностранным технологиям, могут сконцентрироваться промышленные предприятия Казахстана в своей инновационной деятельности на начальном этапе. Впоследствии можно будет переходить к более радикальным инновациям. В последние годы фирмы Индии, Мексики, Бразилии, накопив опыт модифицирующих инноваций, переходят к использованию разработок для получения продуктов или процессов, новых даже для индустриально развитых стран.

Для подготовки перехода от “модифицирующих” к “радикальным” инновациям важное значение имеют координирование внешних источников знаний и соединение их с внутренними усилиями исполнителей промышленных исследований и разработок. Здесь уже не ограничиваются “обучением” у иностранных компаний, но развивают контрактные исследования с местными исследовательскими подразделениями. Большое значение приобретают совместное с фирмами-партнерами использование патентов, доступ к академической базе знаний (в нашем понимании представленной университетами и бывшими академическими институтами). В этой связи развиваются проекты, финансируемые промышленностью, увеличивая тем самым долю университетских бюджетов.

В Стратегии вхождения Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран отмечается необходимость

привлечения ведущих международных научных центров в Казахстан. В этом случае следует воспользоваться преимуществами глобализации научно-технической и инновационной деятельности. Она проявляется в таких формах, как расширение участия иностранного капитала в финансировании НИОКР, межфирменная кооперация компаний разных стран, сотрудничество национальных университетов и иностранных промышленных компаний. Особые надежды можно возлагать на такую тенденцию, как транснациональное размещение исследовательских подразделений. Ведущие ТНК наращивают присутствие своих исследований и разработок в различных странах. Они создают новые исследовательские центры, приобретают доступ к зарубежным лабораториям путем слияний и покупок национальных компаний. В последнее время особо привлекательными базами зарубежного размещения исследовательских подразделений стали Индия и Израиль. Данному процессу благоприятствуют такие факторы, как наличие дешевых квалифицированных кадров, возможность подключить к исследованиям и разработкам местных партнеров.

Характеризуя тенденцию технологической глобализации, можно сослаться на пример крупнейшей скандинавской фармацевтической компании “Astra AB”, организовавшей исследовательский центр в Индии. Главный стимул для такого шага – наличие высококвалифицированного местного персонала, соответствующего стандартам, принятым в компании¹¹.

Другой формой являются организация и эксплуатация исследовательских лабораторий в партнерстве с местными университетами. Так, в Сингапуре был учрежден Центр исследования природных продуктов, организованный На-

¹¹ Фридман Л., Кузнецова С. Глобализация: развитые и развивающиеся страны // Мировая экономика и международные отношения, 2000. – № 11. – С.9-20.

циональным Сингапурским университетом и корпорацией “Glaxo wellcome”.¹²

Для использования в Казахстане опыта “догоняющих стран” необходимы соответствующие усилия со стороны государства. Для формирующейся в стране инновационной политики характерно поощрение развития науки в государственном секторе. Промышленные исследования и разработки как объект инновационной политики пока остаются на втором плане. Необходимо усилить внимание к промышленным инновациям, государственная инновационная политика должна ориентироваться и на исследования и разработки в частном секторе.

В целом от государства требуются содействие иностранным инвестициям в обрабатывающий сектор, сотрудничество казахстанских предприятий с зарубежными партнерами для встраивания в “цепочки” добавленной стоимости. Как показывает мировая практика, в содействии иностранным инвестициям главным является формирование благоприятных условий для инвесторов: низкие налоги, прозрачность налоговой системы, защита прав собственности и исполнения контрактов, независимость судебной системы.

Технологии передаются в различных формах, разными способами и по разным каналам. Основными формами являются коммерческая и некоммерческая. Передача технологий на некоммерческой основе осуществляется путем международных контактов по линии подготовки специалистов, научного и технического обмена, организации конференций, симпозиумов, семинаров, ярмарок, выставок, создание крупными корпорациями зарубежных маркетинговых и исследовательских подразделений. Основной поток технологий в некоммерческой форме приходится на некоммерческую, непатентуемую информацию – результаты широко публикуемых фундаментальных исследований.

¹² Чуфрин Г.И. Наука и техника в странах АСЕАН. – М., 1990.

Основными формами коммерческой передачи технологий являются:

- продажа технологий в материализованном виде – станков, агрегатов, технологических линий и др.;
- прямые инвестиции и сопровождающие их строительство, реконструкция, модернизация предприятий;
- продажа патентов;
- продажа лицензий на все виды запатентованной промышленной собственности, кроме товарных знаков;
- продажа лицензий на незапатентованные виды промышленной собственности – ноу-хау, секреты производства, технологический опыт, сопроводительные к передаваемым оборудованию и технике документы, инструкции, чертежи, схемы, а также обучение специалистов, консультативное сопровождение и др.;
- совместное проведение НИОКР, научно-производственная кооперация;
- инжиниринг.

Трансферт технологий, поступаемых по коммерческим каналам, обычно сопровождается лицензионным договором (контрактом). Посредством реализации контрактов государство должно регулировать трансферт технологий. В частности, противниками широкого заимствования иностранных технологий высказывается опасение о поступлении в страну “грязных” технологий. Именно через контракты можно оградить страну от притока технологий, загрязняющих окружающую среду.

Мировой опыт показывает, что эффективность передачи технологий снижается, если ее поставки осуществляются некомплектно или без полного пакета соответствующей документации, ноу-хау и услуг. Поэтому в лицензионных соглашениях целесообразно обуславливать: полный комплект поставок техники, технологии, сопутствующей документации и услуг; обеспечение подготовки персонала, поставок

запасных частей, ремонта, производственного и послепродажного обслуживания, другой технической помощи на весь срок лицензионного соглашения; доступ покупателя к усовершенствованиям и технологиям.

Включение последнего условия в соглашение о передаче технологии имеет особое значение для казахстанских покупателей. Им следует развивать способности по внесению улучшений в лицензируемую технологию, что, несомненно, принесет большую выгоду и расширит инновационные возможности отечественных предприятий. Таким путем они могут закрепить свои позиции на местном рынке и интерес к ним зарубежных партнеров в долгосрочной перспективе. То есть покупатель технологии в договорном порядке пытается закрепить за собой потенциальное право обратного продавца технологии своему лицензиару. В противном случае, если лицензиат будет вводить усовершенствования в лицензируемую технологию, он может быть поставлен в ситуацию, когда все улучшения автоматически и бесплатно будут переходить к лицензиару.

Поэтому все договоры и соглашения о передаче технологии должны быть проработаны особо тщательно, квалификация экспертов и специалистов при этом должна быть выше, чем при заключении обычных договоров купли-продажи традиционной продукции.

Особый интерес представляет опыт "догоняющих" стран по формированию наукоемкого сектора экономики. Можно выделить три модели развития наукоемких производств в таких странах. Их различия определяются достигнутым уровнем экономического, научно-технического и социально-культурного развития страны, ее географическим положением и размерами, степенью открытости экономики, участия в международном разделении труда, целями экономической и инновационной политики и путями их реализации.

Первая модель характерна для крупной "догоняющей" страны с достигнутым относительно высоким уровнем экономического и технологического развития, повышенным спросом на наукоемкую продукцию на внутреннем рынке. Первоначально этот спрос удовлетворяется с помощью филиалов фирм наиболее развитых стран. Основная цель технологической политики – насыщение большого внутреннего рынка высококачественной наукоемкой продукцией собственного производства.

Стратегия таких стран предусматривает выбор "технологических ниш", не занятых на внутреннем рынке иностранными компаниями, и осуществляется поэтапно. На первом этапе, длящемся несколько лет, выбираются формы заимствования технологий, адекватные экономическим и политическим условиям в данной стране (создание совместных предприятий, закупка иностранных лицензий и т.д.). На втором этапе государственными органами выбирается несколько фирм, которые будут выпускать выбранные виды наукоемкой продукции по иностранным лицензиям. При этом государство проводит достаточно гибкую политику протекционизма по сохранению внутреннего рынка в выбранных "нишах". Однако эта политика не затрагивает интересы иностранных производителей за их пределами и не препятствует осуществлению прямых иностранных инвестиций.

На третьем этапе повышается роль собственных НИ-ОКР, происходит расширение номенклатуры наукоемкой продукции, выпускаемой по лицензиям, начинается ее экспорт в другие страны. По этой модели происходило, в частности, развитие информатики в Бразилии.

Другая модель типична для "догоняющих" экономик, избыток дешевых трудовых ресурсов в которых привлек большие объемы иностранных инвестиций. Для таких стран характерен невысокий исходный уровень экономического и научно-технического развития. На первом этапе здесь сти-

мулируются импортозамещающие трудоемкие отрасли, ориентированные на экспорт (главным образом отрасли легкой промышленности). На следующем этапе происходит переход от импорта капитала к импорту технологий, необходимых для повышения технического уровня промышленности. Опережающими темпами развиваются энерго- и капиталоемкие отрасли, появляются наукоемкие производства, выпускающие относительно простую трудоемкую продукцию (например, бытовую радиоэлектронику, интегральные схемы невысокой и средней сложности и т.д.). На третьем этапе значительно возрастают масштабы производства и экспорта наукоемкой продукции. Постепенно происходит переход от производства относительно простой наукоемкой продукции к более сложной, возрастает роль сферы НИОКР. Типичным примером такого развития является Южная Корея, главной целью которой было завоевание технологической независимости.

Наконец, еще одна модель характерна так же, как и в первом случае, для крупной развивающейся страны, но с преобладанием аграрного сектора. Здесь относительно низкий уровень промышленного производства определяет выбор приоритетов технологической политики, ориентированной на трудоемкие формы технологического развития. Наличие значительного числа ученых и высококвалифицированных специалистов в условиях низкого уровня оплаты труда позволяет ориентироваться на наукоемкие технологии, требующие больших затрат высококвалифицированного интеллектуального труда (например, для создания программного обеспечения). Развитие наукоемких производств осуществляется с помощью совместных предприятий и экспортно-производственных зон. Это требует обеспечения благоприятных условий для долгосрочного инвестирования иностранного капитала. По такому пути шла, в частности, Индия, весьма преуспевшая в экспорте программных продуктов, развитии фармацевтической промышленности.

Казахстан отличается от этих стран по ряду параметров, что не позволяет полностью заимствовать какую-либо из описанных моделей. Например, при общем технологическом отставании он располагает собственным научно-техническим потенциалом по ряду "прорывных" направлений (космические технологии, ядерные технологии, биотехнология). С другой стороны, внутренний рынок не предъявляет большого и устойчивого спроса на наукоемкую продукцию. Тем не менее отдельные элементы описанных стратегий могут быть использованы в нашей стране. При этом нам ближе, на наш взгляд, опыт Индии и частично Бразилии. Собственно, по примеру Индии у нас начато развитие информационных технологий. В частности, при формировании парка информационных технологий использован опыт аналогичных индийских структур.

Главное, что следует отметить, анализируя опыт других стран, решающих сходные с Казахстаном задачи, – это принципиальная возможность сокращения технологического разрыва со странами-лидерами в относительно непродолжительные сроки путем быстрого освоения достижений науки и технологий за рубежом. Кроме того, обращает на себя внимание осуществление при общей открытости экономики политики разумного протекционизма.

Реализация задач, выдвинутых в Стратегии вхождения Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира и Послании Президента РК народу Казахстана 2006 г. предусматривает развитие новых рынков в неэнергетических и недобывающих секторах. Одним из новых быстро растущих рынков может и должно стать развитие наукоемкого сектора экономики. Следует отметить, что самостоятельное создание многих наукоемких производств неподъемно для экономик даже крупных государств. Поэтому идет естественный процесс интеграции ресурсов, в первую очередь финансовых, а также сбытовых сетей, поскольку интеграция способствует проникновению на внутренние рынки. Про-

цессы интеграции и концентрации, происходящие в высокотехнологичных секторах экономик США, Западной Европы и Азии, вскоре могут не оставить другим странам шансов на самостоятельное производство конкурентоспособной продукции. Поэтому на процессы развития наукоемкого сектора в экономике Казахстана целесообразно смотреть прежде всего через призму международного сотрудничества, привлечения иностранных инвестиций.

В республике до кризиса имелось небольшое число предприятий ряда отраслей, обычно относимых к наукоемким¹³. Если в настоящее время этот сектор и представлен в экономике, то не дает статистически значимую долю в ВВП. Практически предстоит начинать создавать его заново, поэтому полезно обратиться к мировому опыту развития наукоемки производств. Он показывает, что этот процесс предполагает ряд последовательных этапов, в то же время может происходить по различным сценариям, отличающимся временем осуществления, поставленными целями, путями их достижения, способами поддержки со стороны государства. Выбор модели развития зависит также от исходного технологического уровня других отраслей промышленности.

Имеются значительные различия в содержании процессов развития наукоемкого сектора в крупных, наиболее развитых странах (США, Япония, ФРГ, Франция, Великобритания), малых индустриально развитых странах с относительно небольшой численностью населения, следующих в области наукоемких технологий непосредственно за лидерами или занимающих ведущие позиции в относительно узких областях науки и технологий (скандинавские страны, Нидерланды, Ирландия и др.), в НИС (Бразилия, Южная Корея, Тайвань, Индия и др.).¹⁴

¹³ Дынкин А.А. Новый этап НТР. – М., 1991.

¹⁴ Фридман Л., Кузнецова С. Глобализация: развитые и развивающиеся страны // Мировая экономика и международные отношения, 2000. – № 11. – С. 9-20.

Эти различия характеризуются, во-первых, возможностями приобретения технологий из других стран, во-вторых, – достигнутым уровнем научно-технического и экономического потенциала страны, имеющимися ресурсами и соответствующими целевыми установками¹⁵.

Для наиболее развитых стран возможность осуществления повышенных затрат на НИОКР позволяет занимать передовые позиции на мировом рынке наукоемкой продукции. Выход на лидирующие места часто сопровождается переносом ряда наукоемких производств в другие страны. В первую очередь выводятся предприятия, загрязняющие окружающую среду: черной и цветной металлургии, нефтепереработки и химии.

Иная ситуация в малых странах. Для них характерны невозможность обеспечить развитие НИОКР по широкому фронту, отсутствие или малые масштабы производства отдельных видов наукоемкой продукции, технологическое отставание по ряду направлений. В то же время небольшие размеры этих стран, их, как правило, удобное географическое расположение, достаточно развитая инфраструктура и сфера услуг, в первую очередь система образования, являются их несомненными преимуществами.

Стратегия этих стран в области наукоемких технологий не может основываться на значительных инновациях, являющихся результатом проведения собственных НИОКР, требующих для них чрезмерно больших затрат ресурсов. Более реальным становится применение полученных в наиболее развитых странах достижений в области наукоемких технологий для совершенствования или создания новой технологии преимущественно в традиционных отраслях, где имеется научный потенциал достаточно высокого уровня и уже получены результаты, позволившие завоевать внешний рынок.

¹⁵ Чуфрин Г.И. Наука и техника в странах АСЕАН. – М., 1990.

Инновационные процессы в НИС характеризуются высокой динамичностью, в основе которой лежат общие достаточно высокие темпы экономического роста. Вместе с тем для них характерно столкновение интересов ТНК, поставщиков новой технологии, с национальными интересами. В результате ряд из них (Бразилия) в области наукоемкой продукции ориентируется на внутренний рынок, а другие (НИС Азии) стремятся расширить экспорт товаров в другие страны, включая наиболее развитые.

Для каждой из стран характерен выбор специфических приоритетов развития, существует определенная специализация в одной из областей (“технологические ниши”). Так, для США можно выделить следующие области: средства обработки информации, контрольное и измерительное оборудование, оборудование связи и военной техники, некоторые виды компонентов. Значительный удельный вес производства этих видов продукции обеспечивается за счет более низкой доли производства бытовой техники, компьютерного и телекоммуникационного оборудования, импортируемого из других стран. Япония концентрируется на производстве компонентов, средств обработки информации и бытовой техники, ФРГ – на производстве средств обработки информации, контрольно-измерительного, медицинского и промышленного оборудования.

В мелких индустриальных странах приоритеты распределяются следующим образом: Финляндия и Швеция – телекоммуникационное (особенно мобильная связь), медицинское и промышленное оборудование; Голландия – офисное, медицинское и промышленное оборудование, компоненты.

Для НИС характерны низкий удельный вес производства контрольного, измерительного, медицинского и промышленного оборудования и высокая доля бытовой электроники (Гонконг, Южная Корея, Индия, Тайвань, Бразилия), а также компонентов (Южная Корея, Сингапур, Тайвань). В послед-

ние годы Индия заметно продвинулась в сфере информационных технологий (оффшорное программирование).

Для каждой страны определяющим является ее прохождение в одной из фаз инновационного цикла. В последнем, как известно, выделяется несколько фаз: разработки и освоения нового продукта или новой технологии; разработки и производства многочисленных модификаций для конкретных приложений; насыщения или зрелости производства, когда не требуются дополнительные затраты на НИОКР, имеется отлаженная технология, отработан маркетинг, производство достигло максимального уровня.

Можно выделить ряд групп стран в соответствии с их преимущественным участием в одной из фаз инновационного цикла: страна, определяющая мировой уровень технологического развития в одном или нескольких направлениях (в основном наиболее крупные индустриально развитые страны, отнесенные выше к первой группе, некоторые страны второй группы); страны, заимствующие и модернизирующие новейшие технологии с целью использования их в традиционных производствах, а также для продаж в страны с более низким уровнем технологического развития (преимущественно страны второй группы и некоторые страны третьей группы); страны получающие новые отработанные технологии для производства относительно менее сложных видов наукоемкой продукции, как правило, массового применения, и трудоемкой, но не требующей значительных затрат высококвалифицированной рабочей силы – бытовой электроники, телекоммуникационного оборудования, а также компонентов, выпускаемых по отработанной технологии (в основном это страны третьей группы, преимущественно НИС Азии).

Конечно, границы между этими группами достаточно условны, и для некоторых видов продукции подобная группировка может оказаться неприемлемой. Однако такое де-

ление позволяет ориентировочно определить роль и место страны в инновационном цикле. При этом необходимо учитывать возможности их изменения в результате действия экономических факторов. Например, рост заработной платы в таких странах, как Южная Корея, Тайвань, вынудил развитые страны переводить производство наукоемкой продукции в страны с более низкой оплатой труда (Таиланд и др.). В то же время страны третьей группы стали включаться во вторую стадию инновационного цикла.

Процесс передачи и освоения технологии соответственно фазам инновационного цикла происходит следующим образом. На первом этапе ведущие производители развитых стран после разработки и освоения выпуска наукоемкой продукции для завоевания позиций на рынках сбыта продолжают ее производство до момента снижения конкурентоспособности. Обычно это проявляется в снижении прибыли. Передача технологии на первом этапе происходит с запаздыванием, размер которого оценивается примерно в 6 лет при передаче технологии развитой стране, 10 лет – развивающимся странам и 13 лет – смешанным фирмам.

На втором этапе в связи с достижением максимальных масштабов производства фирмы наиболее развитых стран или ТНК передают технологии в другие страны с целью поддержания конкурентоспособности изделий за счет производства его в странах с низкой оплатой труда или высвобождения производственных мощностей для выпуска более сложной наукоемкой продукции (чаще всего передаются технологии производства бытовой техники и других предметов потребления). На этом же этапе в развивающихся странах выполняется сборка продукции из импортных комплектующих изделий и узлов. При этом вначале осваивается сборка простых видов продукции (например телевизоров, радиоприемников), а затем и более сложных (радиопередатчиков и т.д.).

На третьем этапе производимая в развивающихся странах продукция экспортируется в наиболее развитые страны. При этом развивающиеся страны начинают постепенно осваивать производство комплектующих изделий (например, в радиоэлектронной промышленности постепенно осваивается производство простейших деталей, затем пассивных и, наконец, активных электронных компонентов.

Переход ко второй стадии инновационного цикла происходит в развивающихся странах на основе разработок сначала техники и затем технологии в национальных фирмах, число которых постепенно увеличивается. К этому моменту подготавливается достаточно большое количество высококвалифицированных кадров, что наряду с увеличением затрат на НИОКР и освоение производства обуславливает рост добавленной стоимости. В свою очередь, это ведет к вывозу иностранных капиталов в страны с более низкой оплатой труда.

Важным для условий Казахстана является то, что для стран, перед которыми стоит задача быстрого подъема техники и технологий до среднемирового, наиболее реальным является сотрудничество со странами, принимающими участие преимущественно во второй фазе инновационного цикла.

Кроме того, для развивающихся стран с относительно низким уровнем доходов на душу населения и слабым техническим потенциалом должны быть выбраны специальные направления развития, ориентированные, с одной стороны, на привлечение иностранных капиталов и технологий путем обеспечения для этого наиболее благоприятных условий (в первую очередь, создание свободных зон), а с другой – на наиболее эффективные трудоемкие формы участия в международном разделении труда. При ориентации на собственный рынок для подъема и поддержки высокого технического уровня наукоемкой продукции необходима конкуренция с производителями изделий высокого качества.

Изложенный опыт показывает, что в Казахстане развитие наукоемких производств должно происходить в несколько этапов и для каждого должны быть выбраны соответствующие “технологические ниши”. Эти этапы не обязательно должны строго следовать один за другим, они могут быть частично совмещены во времени.

Наиболее важным является первый этап. Он должен быть нацелен на мобилизацию финансовых ресурсов, необходимых для строительства новых и технического перевооружения существующих предприятий наукоемкого сектора. Здесь ведущую роль должно сыграть государство, действуя при этом не только опосредованно, через созданные институты развития (Банк развития, Инвестиционный и Инновационный фонды). Государство могло бы стать инициатором создания крупных государственных высокотехнологических компаний. Таких компаний в частном секторе в Казахстане практически нет, а государство могло бы формировать их на базе ряда предприятий оборонного комплекса.

На следующих этапах должны быть созданы материально-техническая база производства наукоемкой продукции и условия для выхода на внешний рынок. При выборе стратегии развития необходимо учитывать также имеющийся научный потенциал, наличие наукоемких производств в ВПК, технический уровень традиционных отраслей машиностроения. Исходя из этого должны определяться приоритеты роста наукоемкого сектора.

На первом этапе, на наш взгляд, должны быть выделены следующие приоритетные направления. Во-первых, расширение выпуска традиционной металлоемкой техники с элементами высокой технологии (станки металлорежущие, кузнечно-прессовое оборудование, экскаваторы и сельскохозяйственная техника, энергетическое оборудование, горная техника, оборудование для добычи и транспортировки нефти и газа). Для повышения технического уровня этих видов

машин и оборудования необходим импорт комплектующей наукоемкой продукции, в частности электрооборудования, систем числового программного управления, микропроцессоров.

Во-вторых, использование достаточно квалифицированных и относительно невысоко оплачиваемых специалистов, в том числе ученых и инженеров. Этот фактор предопределяет ориентацию на трудоемкие формы ИТП, включая производство и экспорт интеллектуальной продукции. Для стимулирования этого направления научно-технического развития требуется целенаправленный импорт наукоемкого оборудования – вычислительной техники, средств автоматизации инженерного труда, научных приборов и оборудования. Следует также использовать возможности развития производства относительно простых видов наукоемкой продукции на основе применения импортных комплектующих изделий: массовых радиоэлектронных и электротехнических потребительских товаров (телевизоры, видео- и аудиотехника, холодильники, стиральные машины и др.).

В-третьих, привлечение научно-технологического и производственного потенциала оборонной промышленности для разработки, выпуска и экспорта специализированной мелкосерийной или уникальной наукоемкой техники.

На первом этапе следует исходить из возможности получения наукоемких технологий от стран, следующих за лидерами в данной области, при этом учитывая особенности развития каждой из рассмотренных групп стран с тем, чтобы оптимальным образом подобрать партнеров для организации совместных предприятий и возможного выхода на внешний рынок. Так, при сотрудничестве со странами первой группы, например ФРГ, наиболее реальной представляется организация совместных предприятий с малыми и средними по величине фирмами, особенно начинающими свою деятельность, которые могут предоставить новую технологию, знания в

области маркетинга и управления в обмен на научную продукцию, трудовые и материальные ресурсы.

По этой же причине может развиваться сотрудничество с относительно небольшими фирмами стран второй группы, которые заинтересованы в более быстром достижении критических размеров для укрепления своих позиций на внешнем рынке. Можно также ожидать, что страны третьей и четвертой группы, особенно ориентирующиеся на экспорт наукоемкой продукции и технологий, будут заинтересованы в участии в техническом перевооружении действующих предприятий и новом строительстве.

При выборе “технологических ниш” для наукоемкой продукции следует учитывать возможности совершенствования традиционной технологии в тех областях, где уже достигнут достаточно высокий уровень и имеется практика выхода на внешний рынок. В первую очередь это относится к замещению импортных наукоемких комплектующих изделий, необходимых для производства традиционных видов машин и оборудования. В целом же, на начальном этапе следует ориентироваться на насыщение наукоемкой продукцией собственного производства, главным образом внутреннего рынка.

Казахстану следует воспользоваться практикой развитых стран, которые в последние годы активно прибегают к аутсорсингу – передаче (продаже) материнской компанией производственных мощностей (или других традиционных функций) внешним производителям, например, финансового обслуживания – финансовым организациям, информационного обслуживания – ИТ-компаниям, автомобильного транспорта – автохозяйствам, ремонта – сервисным организациям. Аутсорсинг позволяет сэкономить ресурсы и время, повысить эффективность основной деятельности применяющей его компании. Эта тенденция видна особенно ярко на примере компьютерной отрасли: 40% производителей ком-

пьютеров в мире передали на аутсорсинг производство более 90% своей продукции; от самостоятельного производства, например, уже давно почти полностью отказалась известная американская фирма Hewlett-Packard. Однако работа с контракторами свойственна не только производителям электроники. К 2001г. две трети мировой автомобильной промышленности работало на аутсорсинге. Уже сейчас некоторые функции, такие как транспортные, таможенные, рекламные, бухгалтерские и др., в большом объеме передаются на аутсорсинг. К аутсорсингу прибегают также научные центры, которые размещают в развивающихся странах выполнение различных экспериментальных работ. Последние тенденции – аутсорсинг бизнес-процессов, организация круглосуточных call-центров, ИТ аутсорсинг, перенос в развивающиеся страны инженерных разработок. Казахстан, с учетом его научного потенциала, наличия квалифицированных кадров, мог бы выступать «реципиентом» процессов аутсорсинга.

3.3 Формирование региональной политики повышения конкурентоспособности и механизмов ее реализации в контексте мирового опыта

Стратегия вхождения Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира в своей основе исходит из необходимости использования преимуществ региональной и глобальной экономики для выхода на мировые рынки за счет повышения конкурентоспособности национальной экономики. В связи с этим следует отметить, что мировой опыт свидетельствует о том, что успешная интеграция в глобальный рынок все чаще происходит на уровне не национальных государств, а отдельных регионов. Регионы становятся активными участниками процессов конкуренции, а не только средой для усиления конкурентоспособности фирм. Поэтому вполне закономерно, что в Стратегии вхождения Казахстана

в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира подчеркивается необходимость формирования новой, современной стратегии территориального развития. Эта стратегия, на наш взгляд, должна по существу отражать новые подходы государства к целям, задачам, формам и инструментарию региональной политики.

Следует отметить, что региональная политика и в теории, и на практике трактуется достаточно широко. По кругу решаемых проблем она зачастую понимается как политика разделения полномочий между центром и регионами при решении задач социально-экономического развития. Такая политика на практике предстает прежде всего как политика межбюджетных отношений. Другой аспект связан с воздействием государства на условия социально-экономического развития регионов с тем, чтобы уменьшить территориальную дифференциацию таких условий. Данная политика принимает характер “выравнивающей”. Наконец, к региональной политике иногда относят собственную политику, проводимую региональными органами власти в тех или иных направлениях: социальную, инвестиционную, промышленную.

На наш взгляд, региональная политика повышения конкурентоспособности должна иметь два среза. Первый – это политика государства, направленная на содействие формированию и усилению источников конкурентоспособности в том или ином регионе. Второй срез – это политика самих регионов по формированию в них условий, благоприятных для ведения бизнеса, то есть по созданию рыночной среды. В первом случае источники конкурентоспособности региона обеспечиваются за счет более дешевых или более развитых факторов производства (труд и капитал). Во втором случае это прежде всего институциональные условия, способствующие становлению в регионе конкурентных производств.

Таким образом, региональную политику конкурентоспособности следует понимать как политику по формирова-

нию и развитию региональных конкурентных преимуществ (в соответствии с рисунком 3.2).



Рисунок 3.2 – Основные направления региональной политики повышения конкурентоспособности

В литературе давно утвердилось понятие конкурентных преимуществ на уровне фирм. Много внимания уделяется также проблеме конкурентоспособности национальной экономики. Что же касается регионального аспекта этого понятия, то здесь утвердившихся определений пока нет. На наш взгляд, региональные конкурентные преимущества представ-

ляют собой совокупность ресурсных, технологических и институциональных условий, сложившихся в том или ином регионе и выгодно отличающих его от других территориальных образований. В свою очередь, ресурсные конкурентные преимущества – это доступные природные ресурсы, дешевая и квалифицированная рабочая сила, выгодное местоположение, развитая инфраструктура. Технологические преимущества – это наличие прогрессивных технологий, развитый научно-образовательный потенциал, а в последнее время – и развитие информационно-коммуникационных технологий. Институциональные конкурентные преимущества складываются из благоприятных общеэкономических условий для предпринимательской деятельности: развитой рыночной инфраструктуры, благоприятного налогового режима, пониженных административных барьеров, доступности кредитов и т.д.

Обладание тем или иным набором конкурентных преимуществ обеспечивает конкурентные позиции регионов. На практике ни один регион не имеет полной совокупности факторов конкурентоспособности. Регионы различаются по степени концентрации производства и тесноте экономических связей, по состоянию производственного потенциала и обеспеченности кадрами, по наличию базы для их подготовки, повышения квалификации и переподготовки, по наличию производственных мощностей, пригодных для производства продукции на уровне требований международного рынка, по уровню развития научного потенциала, по наличию банковских структур, способных кредитовать развитое производство. Поэтому у каждого региона имеется собственный набор преимуществ, обеспечивающих его конкурентные позиции.

Большое значение для повышения конкурентоспособности имеют инновации. Во-первых, инновации, воплощаемые в новых технологиях и новых продуктах, обеспечивают хозяйствующим субъектам региона конкурентные преимущества по издержкам и качеству производимой продукции,

позволяют им осваивать новые рынки сбыта. Во-вторых, инновации могут “компенсировать” отсутствие в регионе тех или иных ресурсных условий конкурентоспособности, например, дефицит электроэнергии, воды, неблагоприятное географическое положение.

Региональная политика повышения конкурентоспособности должна дифференцироваться в зависимости от типа регионального развития. Эксперты ОЭСР выделяют два вида регионального развития, различающиеся степенью государственного вмешательства: экзогенное развитие – при сильном внешнем вмешательстве со стороны государственных органов власти; эндогенное развитие – при слабом государственном вмешательстве¹⁶. При экзогенном развитии используются в основном методы прямого государственного регулирования в виде государственных инвестиций (субсидий и ссуд), прямого участия государства в создании определенных видов деятельности, прежде всего инфраструктурных объектов.

При эндогенном развитии преобладают методы косвенного регулирования. Государство в этом случае действует не напрямую, а, используя систему налоговых льгот, грантов, услуг инфраструктуры, создает условия, при которых у предпринимателя появляется возможность снизить издержки “входа” на рынок, повысить конкурентоспособность своей продукции.

Методы прямого воздействия являются для государства достаточно затратными. Наиболее известными примерами в мировой практике являются американские программы “Теннеси” и “Аппалачи”¹⁷. Во время Великой депрессии в 30-х гг.

¹⁶ Н.Ларина. Региональная политика: мировой опыт и проблемы России // Регион: экономика и социология, 1998. № 3 – С.132-147.

¹⁷ М.Бандман, Е.Кибалов. Опыт реализации программы комплексного освоения долины р. Теннеси // Территориально-производственные комплексы. – Новосибирск, 1992. С.77-102.

XX в. была создана государственная корпорация “Администрация долины реки Теннесси” (TVA), перед которой были поставлены задачи укрепления экономической базы нескольких штатов, отсталых по экономическому потенциалу и уровню жизни, с большими экономическими проблемами. Корпорация получила статус федерального агентства. Основными направлениями деятельности TVA стали программы: строительства и эксплуатации системы гидротехнических сооружений на р. Теннесси; производства и распределения электроэнергии; развития сельского хозяйства на основе его химизации и электрификации; улучшения качества окружающей среды и развития рекреационных ресурсов; развития городов и населенных пунктов региона.

Хозяйственным ядром корпорации является Управление энергетики, которое в настоящее время эксплуатирует мощный энергетический комплекс, созданный за 70 лет существования программы и состоящий из десятков находящихся в государственной собственности объектов (плотин, ГЭС, ТЭС, АЭС). Этот комплекс по объему производства электроэнергии является первым в США и десятым в мире.

Вместе с тем корпорация одновременно выполняет функции Агентства по интегрированному региональному развитию. В регионе своего влияния TVA установила и поддерживает льготный тариф на электроэнергию, что является стимулом для привлечения в регион промышленных инвестиций, высокотехнологичных производств, улучшения условий и качества жизни. Если до создания корпорации среднедушевой доход населения региона в 2,5 раза уступал среднеамериканскому, то через 60 лет он стал несколько выше последнего.

Поначалу корпорация финансировалась из специального президентского фонда, затем в течение 25 лет – из федерального бюджета. С 1959 года энергетические программы переведены на самоокупаемость с постепенным возвратом в

бюджет полученных ранее сумм, региональные же программы по-прежнему финансируются из федерального бюджета. Корпорация имеет право продавать на открытых торгах облигации, векселя и другие долговые обязательства, приобретать и продавать по рыночным ценам движимое и недвижимое имущество, в том числе землю, в отношении которой пользуется правом преимущественного владения.

Если в программе TVA преобладают экономические цели, то в программе “Аппалачи” упор сделан на социальные цели. Через эту программу правительство оказало значительную поддержку региону, расположенному вдоль Аппалачских гор и включающему 13 штатов. Для реализации программы была создана Аппалачская региональная комиссия, цель которой состояла в создании условий для здорового образа жизни, получения профессии и повышения занятости.

Меньше прямых затрат со стороны государства требуют формы региональной политики, реализуемой посредством методов косвенного регулирования. Наиболее распространенной формой является установление на определенной территории преференциального режима хозяйствования. В мировой практике наиболее распространена такая форма, как свободные экономические зоны (СЭЗ). Под ними чаще всего понимаются обособленные территории, где введена и применяется определенная система льгот и стимулов, не используемая в других частях национальной экономики. Вместе с тем наряду с территориальным имеется и функциональный подход формирования СЭЗ, в соответствии с которым зона – это льготный режим, применяемый к определенному виду предпринимательской деятельности, независимо от местоположения соответствующей фирмы в стране.

Примером первого типа зон являются обширные административные районы со статусом свободных зон: специальные зоны в Китае, зона “Манас” в Бразилии. К точечным зонам относятся оффшорные фирмы в Карибском бассейне.

Наибольшее практическое выражение получили производственные зоны в виде промышленных парков – небольших по размерам локальных территорий, сочетающих и территориальный, и функциональный подходы. Такие промышленные парки распространены в Гонконге, Сингапуре, Южной Корее, Мексике¹⁸.

В технико-внедренческих зонах сконцентрированы национальные и/или зарубежные исследовательские, проектные и научно-производственные фирмы, пользующиеся единой системой фискальных и финансовых льгот.

Среди специалистов нет единства мнений по вопросам классификации таких зон. В частности, не совсем ясно, можно ли относить к ним “спонтанные” образования типа известной Силиконовой долины в Калифорнии или “исследовательского треугольника” в Северной Каролине (США). Наиболее близкими к данной модели зон являются научные парки и технопарки, активно создаваемые с начала 80-х годов прошлого века в новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии (не случайно, что некоторые подобные структуры возникли путем “конверсии” обычных промышленно-производственных зон).

Практика функционирования свободных зон и соперничество между ними за привлечение иностранного капитала привели к унификации условий, на которых в зону приглашаются инвесторы: каждому типу зон соответствует свой стандартный набор базовых льгот и стимулов, которые дополняются специальными формами поощрений. Последние направлены либо на решение конкретных задач (например, ускоренное создание транспортной инфраструктуры), либо на стимулирование отдельных видов деятельности (переработка местного сырья на экспорт, банковские услуги т.п.), либо на привлечение в зону инвесторов определенного типа (мелкий или, напротив, крупный бизнес).

¹⁸ Ю. Степанов. Свободные экономические зоны. – М., 1990. – 64 с.

Следует отметить, что описанные формы региональной политики повышения конкурентоспособности различаются по степени ориентации на инновации как важный ее фактор (в соответствии с рисунком 3.3). Так, американские программы, большинство СЭЗ стимулируют развитие преимущественно среднетехнологических отраслей, то есть ориентируют на распространение улучшающих инноваций. Научные парки, технопарки призваны создавать условия для формирования высокотехнологичных производств, воплощающих инновации более радикального характера.

Большое внимание уделяется за рубежом институциональным формам государственного регулирования регионального развития. Так, широкое распространение получили государственные корпорации (ГК). Их миссия обычно состоит в том, чтобы оказывать обществу отдельные виды услуг на таких условиях, на каких они не могут быть получены от частных предприятий. ГК в значительной мере разрешают противоречие между потребностями общества в государственных инвестициях и ограниченными возможностями государства быть эффективным инвестором в сравнении с частным бизнесом.

ГК называются государственными потому, что ее собственник – государство, а корпорацией – потому, что как юридическое лицо она отделена от собственника. ГК – это “агент” государства в экономике. Не случайно в США эти организации так и называются – корпоративные агентства правительства.

Стартовый капитал ГК, обеспечиваемый государством, бывает достаточно крупных размеров. Они могут освобождаться от выплаты дивидендов и уплаты некоторых налогов, получать государственные субсидии на специальные нужды и государственные гарантии выплат по своим облигациям. Все другие необходимые средства ГК добывают на рынке капитала.

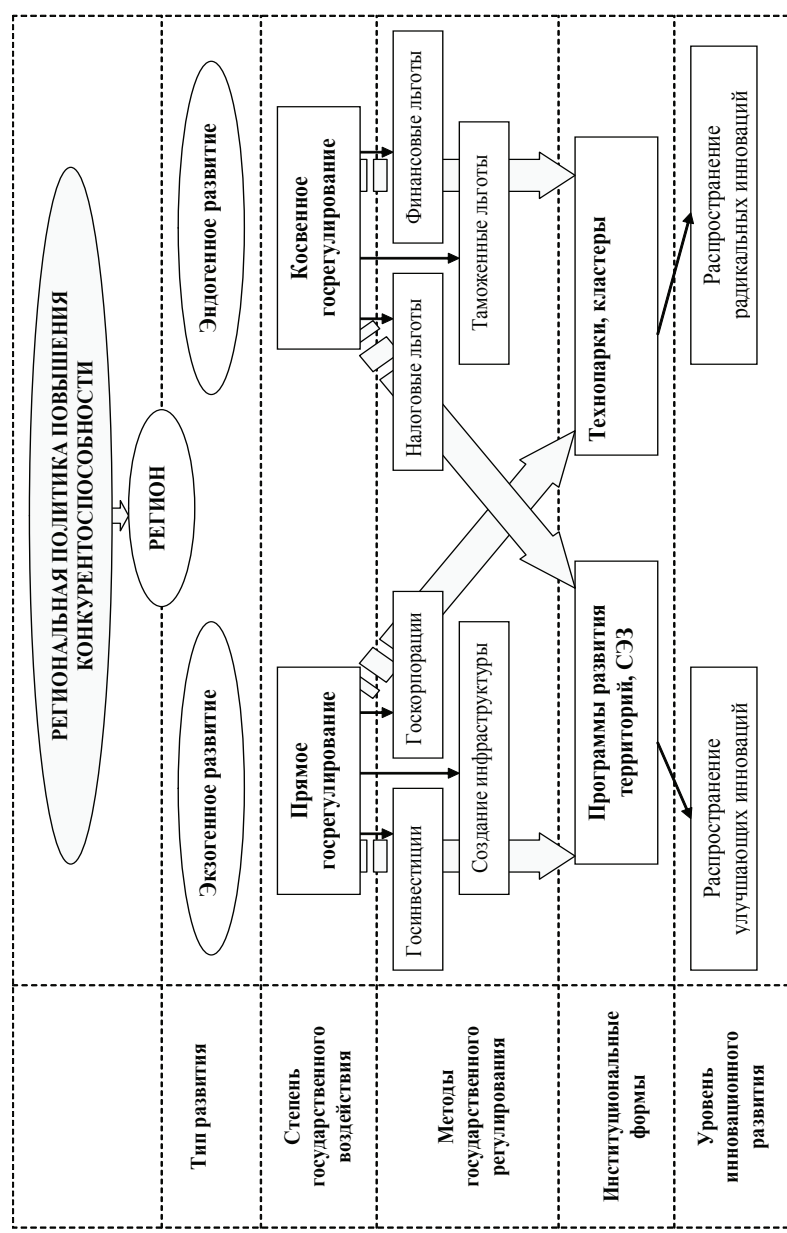


Рисунок 3.3 – Формы и методы региональной политики повышения конкурентоспособности

Через ГК государство становится промоутером крупных общественных проектов: оно дает им старт, а затем предлагает инвесторам профинансировать эти проекты, то есть купить облигации ГК. В отличие от частных фирм ГК подотчетны правительству в лице ведомства-учредителя. Привилегии, получаемые от государства, государственные гарантии и другие виды государственной поддержки ставят ГК в преимущественное положение на рынке капитала по сравнению с частными заемщиками.

Инициатором создания ГК был еще Ф.Рузвельт. В рамках своего Нового курса он предложил “создать корпорацию, облеченную властью правительства, но гибкую инициативную, как предприятие”¹⁹. Речь шла об упоминавшейся выше TVA. Широко известен также опыт деятельности японской корпорации NDK по строительству и эксплуатации платных автодорог как национального значения, так и региональных. Созданная еще в 1956 г., она получила следующую поддержку правительства: уставной капитал без обязательств платить дивиденды, субсидии для расчетов с кредиторами, освобождение от уплаты налога на прибыль корпораций и др. Деятельность NDK контролируется министерством земельных ресурсов, инфраструктуры и транспорта. Значительную долю финансовых ресурсов приносит выпуск облигаций, выпускаемых на 10 лет. Примерно 3/4 выручки от продажи облигаций на внутреннем рынке поступает от правительства. В основном это деньги траст-фондов социального страхования.

ГК описанного типа функционируют и в других странах: Канаде, Германии, Новой Зеландии, Тайване.

В Японии имеется также несколько иной опыт использования корпоративных принципов в реализации региональной политики инноваций²⁰. При министерстве внешней

¹⁹ Цит. по: А. Савватеев. TVA: новый этап жизненного цикла // Регион: экономика и социология, 1996. - № 2. - С. 76-87.

²⁰ И.Тимошина. Япония: опыт регионального развития. – М., 1992.

торговли и промышленности создана японская корпорация регионального развития, которой вначале было поручено заниматься вопросами размещения промышленности по регионам, а с конца 1980-х гг. – распространением инноваций. Знаменитый проект “Технополис”, содействуя развитию университетских научных центров, в то же время не обеспечил укрепление их связей с промышленностью в регионах. С целью укрепления этого звена была разработана программа организации 23 научно-исследовательских центров в сельских районах. Названная корпорация была призвана реализовать эту программу.

В этих целях корпорацией было инициировано создание специальных компаний-подрядчиков для строительства научных центров. Они имели смешанную акционерную форму собственности: капитал компании принадлежит центральному правительству в лице корпорации развития, местным органам власти и частным компаниям. Подобные предприятия создаются в Японии с 1970-х гг. для проведения общественных работ, особенно региональной направленности. Считается, что в этой области чисто рыночный механизм недостаточно эффективен из-за слишком длительных сроков осуществления проектов.

Государственные инвестиции в этой программе играли роль “стартовых денег”, стимулируя участие в проектах частного бизнеса региональных властей. Созданные научные центры передаются компаниям-подрядчикам. Их деятельность сочетает проведение научных исследований (25% общего объема работ), обучение (50%) и информационные услуги (25%). Программа, реализуемая корпорацией развития, способствовала созданию новых рабочих мест, повышению уровня научных исследований в регионах.

Важное место в региональной политике стимулирования инноваций и повышения конкурентоспособности занимает механизм государственно-частного партнерства. В

наиболее развитом виде этот механизм сложился в США²¹. Здесь с 1980-х гг. активно развивается партнерство государства, штатов, местных органов управления, университетов и промышленности. Именно правительства штатов вырабатывают подходы к объединению усилий фирм, федерального правительства и академического сообщества для концентрации средств, направленных на создание и внедрение новых технологий, и совместного использования полученных результатов.

При всем разнообразии форм такого партнерства они охватывают два направления: кооперационные исследования в рамках инновационного цикла отдельных отраслевых и межотраслевых производств; привлечение научного потенциала штатов для решения национальных проблем и, наоборот, передача технологий, созданных на федеральные средства, для развития производств в соседних штатах

Другой подход к формированию государственно-частного партнерства дает практика Японии²². Суть этого подхода, получившего название “стартовые деньги”, состоит в том, что государство, выделяя сравнительно небольшие средства, финансирует начало разработки тех или иных проектов, носящих для частного бизнеса излишне рискованный характер. Получив “сигнал” от государства о его готовности разделить риск с частным бизнесом, последний включается в проект со своими инвестициями, дополняя ресурсы государства. На более поздних стадиях государство выходит из проекта и он доводится до завершения уже только силами частных компаний.

Американский и японский опыт накоплен в условиях развитой институциональной рыночной среды. Наряду с ним

²¹ *Е.Лебедева*. Взаимодействие государства и бизнеса в научно-технической сфере // *Мировая экономика и международные отношения*. 2005. – № 7. – С.48-53.

²² *Г.Бакош*. Технологическая политика в Японии: уроки для стран Восточной Европы // *Вопросы экономики*, 1997. – № 9. – С.98-113.

представляет интерес опыт новых индустриальных стран по развитию механизмов стимулирования инноваций и повышения конкурентоспособности в условиях несовершенного рынка и государственных институтов.

В частности, заслуживают внимания программы поддержки мелкого бизнеса. Именно мелкие предприятия имеют в силу своей гибкости особую склонность к инновационным и вообще рисковым проектам. Поэтому малый бизнес обычно пользуется поддержкой государства. В развитых странах на эти цели выделяются значительные средства. Например, широкую известность получила американская программа SBIR, ежегодный бюджет которой составляет около 2 млрд. долл.²³

Новые индустриальные страны не в состоянии выделять средства в подобных объемах. Поэтому они в своих программах поддержки ориентируются не на отдельные предприятия, а на их группы, чаще всего объединенные в ассоциации.

При поиске методов усиления конкурентных преимуществ регионов следует учитывать такую новую глобальную тенденцию повышения конкурентоспособности, как формирование разного рода сетевых структур. Более конкурентоспособными сегодня зачастую оказываются не отдельные предприятия, а их объединения. Эти объединения, состоящие из “узлов” (предприятий) и совокупности связей между ними, называются сетью. “Восходящая сеть” возникает в тех регионах, где крупные компании устанавливают с малыми фирмами отношения поставок, что позволяет достаточно быстро внедрять в производство инновации, которые требуются крупному бизнесу. Малые предприятия апробируют инновации, которые потом могут быть внедрены крупными компаниями.

²³ И.Дежина, Б.Салтыков. Становление российской национальной инновационной системы и развитие мелкого бизнеса // Проблемы прогнозирования, 2005. – № 2. – С.118-128.

“Нисходящая сеть” формируется в регионах, где доминируют большие компании, так называемые “соборы в пустыне”. Они зачастую контролируют рынок труда, инфраструктуру региона, и такие предприятия нужны им лишь как поставщики полуфабрикатов и комплектующих узлов.

Наиболее благоприятным с позиции интересов формирования конкурентной среды региона является третий вид сетей, организованных по горизонтальному принципу. Это кластеры, формирующиеся на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой. Следует подчеркнуть региональную составляющую кластеров. Это не просто организационная форма между рынками и фирмами, а географическая концентрация взаимосвязанных соседствующих компаний и институтов, которые существуют в определенной региональной среде.

Анализ описанного зарубежного опыта и оценка возможностей его адаптации применительно к условиям Казахстана позволяют сформировать ряд принципиальных положений механизма повышения конкурентоспособности регионов с сильной инновационной составляющей (в соответствии с рисунком 3.4).

1. Важное значение для реализации инновационных стратегий повышения конкурентоспособности региональных систем имеет развитие государственно-частного партнерства. Дело в том, что развитие конкурентоспособности и инновационной деятельности в регионах невозможно без объединения усилий центральных органов государственного управления, региональных властей, частного бизнеса и науки. Именно разные формы государственно-частного партнерства должны способствовать такому объединению. Центральным звеном при этом должна стать Корпорация регионального развития. Ее следует создать по образцу имеющихся в Казахстане институтов развития. В 2003 г. была

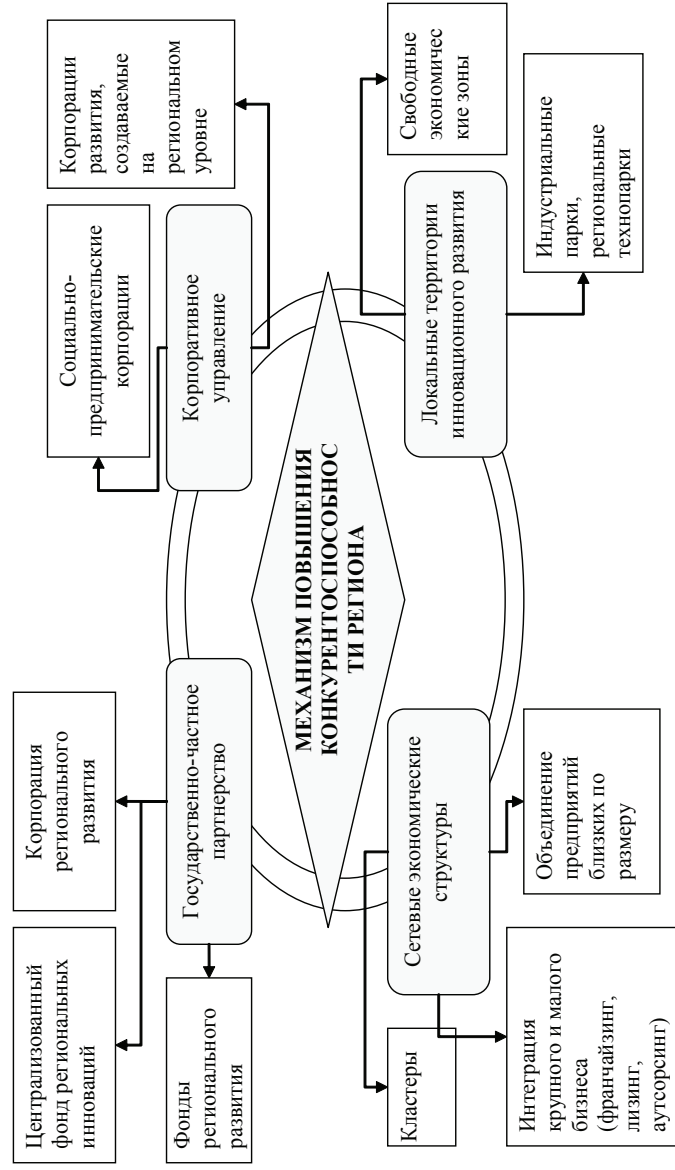


Рисунок 3.4 – Структура механизма повышения конкурентоспособности региона на основе инновационного фактора

сформирована сеть институтов развития: Банк развития Казахстана, Инвестиционный фонд, Национальный инновационный фонд и ряд других. Деятельность этих институтов ориентирована на отраслевые и технологические приоритеты. Между тем ярко выраженная порегиональная дифференциация в Казахстане требует особых подходов, поскольку любые производственные и инновационные процессы имеют территориальную привязку, связаны с использованием местных ресурсов и инфраструктуры.

Поэтому целесообразно в дополнение к существующим сформировать еще один государственный институт развития, специально сориентированный на решение региональных проблем. Предлагаемая Корпорация регионального развития могла бы соединить функции Инвестиционного фонда и Национального инновационного фонда, но применительно к региональным проблемам. Государство, наделив эту Корпорацию уставным капиталом, через нее могло бы целенаправленно и эффективно использовать бюджетные средства для экономического стимулирования развития регионов, создания в них рабочих мест и конкурентоспособного предпринимательства путем содействия инновационной деятельности. Корпорация должна отбирать инвестиционные и инновационные проекты и программы по специально сформулированным региональным приоритетам и осуществлять их софинансирование совместно с частным бизнесом по принципу участия в будущих прибылях.

Для поддержки длительных рискованного характера инновационных проектов и развития инновационной инфраструктуры в регионах следует сформировать специальный централизованный Фонд региональных инноваций. Источником финансирования этого фонда можно было бы сделать небольшие отчисления от средств, получаемых от экспорта нефти и других природных ресурсов. Такой подход практикуется в ряде стран, в частности в Нидерландах. Он позво-

лит осуществлять перераспределение природной ренты в интересах диверсификации структуры экономики регионов, охраны окружающей среды, улучшения качества жизни местного населения. Можно было бы установить для различных регионов дифференцированные квоты по использованию средств фонда, пропорциональные их “вкладу” в формирование финансовой базы фонда.

В дополнение к указанным структурам, создаваемым на республиканском уровне, в отдельных регионах желательно создание фондов регионального развития по аналогии со структурными фондами региональной политики, имеющимися в странах ЕС. Их следует формировать на основе сочетания средств республиканского бюджета, местных бюджетов и отчислений крупных компаний. В отношении последних требуются специальные стимулы, включая налоговые льготы. Крупные иностранные компании, действующие в сырьевом секторе Казахстана, сейчас принимают участие в финансировании региональных социальных программ на добровольной основе. Необходимо, чтобы эта деятельность носила систематический характер и распространялась на поддержку развития и других сфер регионального хозяйства, в частности производственную инфраструктуру. Соответствующие требования следует включать в соглашения о разделе продукции, заключаемые с иностранными инвесторами, участвующими в освоении природных ресурсов Казахстана.

2. Одним из ведущих направлений повышения конкурентоспособности регионов должно стать использование в региональном развитии форм корпоративного управления. Речь идет об адаптации к условиям Казахстана имеющегося в ряде стран положительного опыта внедрения на уровне регионов принципов корпоративного управления, реализуемых путем создания институциональных структур на стыке интересов власти, бизнеса и населения. Такие структуры

могут иметь разные формы. Одна из них – государственные корпорации, являющиеся коммерческими организациями. Они создаются в сфере, малопривлекательной для частного бизнеса, но важной для развития регионов. Это, прежде всего, отрасли с низкой инвестиционной привлекательностью или повышенными рисками и большими сроками окупаемости вложенных средств (производственная, транспортная инфраструктура).

Другую форму представляют корпорации (агентства) развития, создаваемые на региональном уровне. Они призваны формировать условия для развития регионов на основе стимулирования малого и среднего бизнеса, осуществления отбора инвестиционных проектов, разработки программ развития и бизнес-планов, переподготовки местных кадров. Эти корпорации должны решать конкретные, насущные для регионов проблемы – создание новых рабочих мест, укрепление потенциала регионов, осуществление проектов в сфере высоких технологий.

Подобный опыт будет полезен при создании в регионах Казахстана социально-предпринимательских корпораций. Такая задача поставлена в Стратегии вхождения Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира. Главным направлением их деятельности определено создание на долгосрочной прибыльной основе спроса в регионе на товары и услуги малых и средних предприятий. Региональные корпорации могут использоваться, на наш взгляд, и для развития в регионах основных инфраструктурных отраслей (транспорт, связь, энергетика), в области развития рынка доступного жилья на основе ипотеки. Под реализуемые проекты эти корпорации могли бы выпускать акции и облигации, которые в дальнейшем могут оказаться высоколиквидными на фондовом рынке.

3. Существенным элементом механизма повышения конкурентоспособности регионов Казахстана должно стать

развитие сетевых экономических структур. Преимуществом этих структур является усиление взаимной конкурентоспособности входящих в них компактно расположенных предприятий.

Следует отметить, что в отечественной литературе “сетевые” структуры мало исследованы. Исключение составляет кластерная проблематика, интенсивно разрабатываемая в последние 2-3 года. Но в большинстве публикаций не обращается внимание на то, что одним из главных признаков кластера является его сетевой характер.

В то же время недооценивается значимость формирования сетевых структур на основе крупных предприятий. Типичным их примером являются такие крупнейшие предприятия, как АО “Миттал Стіл Темиртау” и ТОО “Корпорация “Казахмыс”, вокруг которых сформировалась сеть поставщиков. Число предприятий, вошедших в сети этих гигантов, в 2004 г. составило 38.²⁴ Это примеры “нисходящих” сетей, а “сетевые образующие” предприятия являются типичными “соборами в пустыне”. Как отмечалось выше, интересам инновационного развития больше соответствуют “восходящие” сети.

Интеграция предприятий в сетевые структуры может развиваться по разным типам. Первый тип – это объединение предприятий, близких по размеру. Наиболее распространенной формой такой интеграции в Казахстане могут быть различные объединения фермерских хозяйств.

Сетевые структуры второго типа могут образовываться на основе интеграции крупного и малого бизнеса. При этом возможны различные формы, в частности, франчайзинг, лизинг, а также аутсорсинг.

Франчайзинг обеспечивает взаимные интересы как крупных корпораций, так и малых предприятий. Послед-

²⁴ Т. Притворова, А. Кабдыбай. Структуры сетевого типа в Казахстане // Экономист, 20067. - № 1. - С.68074

ние получают возможность использования торгового знака известной на рынке фирмы, получения от нее технической документации, ноу-хау, а также оборудования, обычно на условия лизинга. Интересы крупного бизнеса состоят в освоении нового рынка, прежде всего местного, получении части прибыли в соответствии с договорами. В Казахстане франчайзинг пока находится в зачаточном состоянии и сосредоточен в основном в г.Алматы в сфере услуг.

Более распространена в регионах Казахстана такая форма, как лизинг. В процессе лизинга малому предприятию передается в аренду с правом последующего выкупа специальное оборудование, обеспечивающее выпуск продукции, необходимой данной крупной корпорации. Платежи за лизинг зачитываются путем поставок такой продукции. В результате малые предприятия решают проблемы формирования стартового капитала и получают возможность гарантированного сбыта большей части продукции. Имеются возможности доведения ежегодного оборота по лизинговым сделкам до 500-600 млн.долл.²⁵

Формированию сетевых структур должно содействовать использование такой новой для Казахстана, но распространенной в развитых странах формы организации бизнеса, как аутсорсинг. Под аутсорсингом понимается передача той или иной фирмой ряда процессов сторонним организациям. В Казахстане аутсорсинг может получить развитие, в частности, при передаче национальными компаниями непрофильных активов, на необходимость чего неоднократно указывалось в ряде выступлений Президента РК Н.Назарбаева.

Особым типом сетевых структур являются кластеры. Их отличительной особенностью является то, что в кластеры объединяются разные по размеру фирмы, но не по “нисходящему” или “восходящему” принципам, а на основе горизонтальной агломерационной корпорации. Казахстанс-

²⁵ У.Баймуратов. Социальная экономика. – Алматы, 2005.

кая кластерная инициатива предусматривает формирование мега-кластеров, распространяющих свое воздействие на национальную экономику в целом. Для регионального развития более значимыми представляются локальные кластеры, в которые могут объединяться малые предприятия, созданные на базе тех, что в дорыночный период относились к местной промышленности. В этом отношении интерес представляет опыт формирования сетей поселковых предприятий в Китае²⁶. Локальные кластеры должны получить распространение в сельской местности Казахстана. Следует согласиться с тем, что локальные мини-кластеры имеют особое значение для модернизации экономики депрессивных или удаленных от промышленных центров территорий.²⁷

4. Одним из направлений механизма повышения конкурентоспособности регионов должно стать формирование локальных территорий инновационного развития. Имеются в виду такие территории, как свободные экономические зоны, индустриальные парки и региональные технопарки. Ограничимся указанием на то, что этот элемент механизма, очевидно, получит меньшее распространение по сравнению с тремя предыдущими, поскольку реальные предпосылки для их развития пока имеются в ограниченном числе регионов.

²⁶ Е. Кузнецов. Механизмы запуска инновационного роста в России // Вопросы экономики, 2003, № 3, с.4-25.

²⁷ Л. Бурлаков. Модернизация системы регионального и местного самоуправления в Казахстане. – Алматы, 2006. 192 с.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Исторически концепция конкурентоспособности основана на теории использования в международном разделении труда сравнительных преимуществ национальных экономик (дешевая рабочая сила, богатые природные ресурсы и т.п.) для экспорта продукции в страны, где таких преимуществ нет, и импорта продукции из стран, которые обладают преимуществами по сравнению с национальной экономикой страны-импортера. Конкуренция составляет основу динамичного развития индустриального общества, первоначально имеет форму свободной конкуренции частных производителей на открытых рынках и преимущественно ценовой механизм ее реализации на внутреннем и зарубежных рынках. При этом само понятие конкуренции, развивающееся на протяжении трех веков, динамично меняется. Высокий уровень производства и потребления ВВП на душу населения способствует в развитых странах созданию более качественных условий для межстрановой и межфирменной конкуренции в мировом экономическом пространстве. В ходе индустриального развития в рыночной среде созревают новые конкурентные условия, меняющие общий вектор конкуренции от преимущественного использования *сравнительных национальных преимуществ* к использованию динамично меняющихся *конкурентных преимуществ*, основанных на научно-технических достижениях, инновациях на всех стадиях - от создания товара до продвижения его от производителя к потребителю.

Сравнительные преимущества даны стране от природы, они статичны, не вечны и не воспроизводимы. Конкурентные преимущества динамичны, связаны с инновациями, развитием человеческого капитала, интеллекта и по своей природе безграничны. Поэтому следует четко различать сравнительные и конкурентные преимущества. Интеграция в одной стране сравнительных и концептных преимуществ усилива-

ет ее конкурентоспособность в глобальном экономическом пространстве.

2. Конкурирующим субъектам необходимо достигать тех же или лучших результатов в прибыльности производства и эффективности использования труда и капитала при кардинально меняющемся спросе, более сложной конфигурации рынка. Конкуренция за потребителя приобретает все более агрессивный характер - выживает сильнейший инноватор. Во многих случаях конкурентная борьба приобретает зачастую разрушительный характер. Как следствие формируется новый, более высокий уровень конкурентоспособности, когда **конкуренты вступают в партнерские отношения**. Создание гибких альянсов, взаимный обмен конкурентов-партнеров новейшими научно-техническими достижениями, инновациями, ноу-хау обогащают друг друга и усиливают конкурентоспособность обеих сторон. Одновременно государство изыскивает новые способы регулирования создания альянсов чрезмерной монополизацией производства для защиты «добросовестной» конкуренции.

3. Быстрый рост совокупного спроса и интенсивное повышение эффективности материального производства в индустриальном обществе, с одной стороны, выявили ограничения в наращивании материальных потребностей, с другой - создали предпосылки для перелива значительной части рабочей силы в сферу услуг. В рамках индустриального общества созревают условия для перехода к постиндустриальному обществу, которое становится отличительной чертой XXI века. Постиндустриальное общество, формирующееся с середины 70-х гг. XX столетия, базируется на производстве наукоемких товаров и интеллектуальных услуг. Выше всего ценятся знания, информация, на базе которых развиваются информационные технологии. В настоящее время особый интерес представляет проблема конкурентоспособности в условиях глобализации мирового хозяйства и фор-

мирования новой экономики – «экономики знаний». Суть проблемы заключается в использовании наиболее развитыми странами новых конкурентных преимуществ, связанных с информационными технологиями (например, Интернет-технологиями), позволяющих захватить выгодные сегменты быстро расширяющегося информационного пространства, в частности, Интернет-пространства. Действительно, в современной экономике конкурентные преимущества связаны с информационной революцией. Это обусловлено тем, что телекоммуникационные фирмы на рубеже XXI века вышли в лидеры по параметрам капитализации, обогнав по ее уровню традиционные фирмы нефтегазовой, автомобильной и металлургической промышленности.

4. В последние годы стали самостоятельными влиятельными силами факторы, именуемые как цифровизация, глобализация и дерегуляция. Современные рынки находятся под сильным влиянием технологического прогресса, особенно в области информационных технологий. Поэтому практически невозможно разрабатывать и развивать стратегию исключительно на основе моделей М.Портера. Однако необходимо помнить, что ни одна по-настоящему эффективная стратегия никогда не базировалась на строго ограниченном круге моделей. В те же 80-е гг. стратегию не рекомендовалось создавать на основе исключительно лишь портеровских моделей. Каждая стратегия прежде всего должна базироваться на вдумчивом, детальном анализе всех внутренних и внешних факторов и на перспективах их развития в будущем. Традиционное мышление в рамках портеровских моделей было в значительной степени ограничено достижением лучшего конкурентного положения одного участника по отношению к другому или другим участникам рынка. Теперь же более важно сформировать взаимовыгодное сотрудничество. Это могут быть специализированные партнерские связи, общие стандарты, стратегические союзы и многое другое.

5. Конкуренентоспособность страны на национальном рынке может существенно отличаться от ее конкурентоспособности на мировом рынке, особенно для стран с транзитной экономикой, с 2005 г. классифицируемых статистической службой ООН как новые формирующиеся рынки. Своеобразие конкуренции на национальном рынке, в отличие от конкуренции на развитых сегментах мирового рынка, определяется многими социально-экономическими факторами, в том числе: а) низким уровнем и неразвитостью структуры платежеспособного спроса; б) все еще сохраняющимся разрывом между внутренними и мировыми ценами на аналогичные товары; в) иными экспортными и импортными пошлинами, чем в странах-членах Всемирной торговой организации (ВТО); г) более низким качеством конкурентной экономической среды на макро- и микроуровнях и т.п. Значительное влияние на конкурентоспособность отечественных и иностранных участников национального рынка оказывают монополизм, ненаблюдаемая экономика, коррупция, необоснованные риски. К примеру, экономика Казахстана, относящаяся к новым формирующимся рынкам, носит явно выраженный топливно-сырьевой характер в отличие от развитых сегментов мирового рынка, где высока доля высокотехнологичной продукции и наукоемких услуг. В результате состав конкурирующих субъектов отличается на национальном и внешних рынках.

6. Существующие методики оценки конкурентоспособности, в частности, методика расчета ИГК ВЭФ отличаются существенными недостатками. Критерии национальной конкурентоспособности данных индексов недостаточно комплексны и не охватывают целый ряд важных компонентов успешности социально-экономических систем, а используемые показатели оценки не всегда адекватно отражают анализируемые объекты. Так, ИГК имеет ряд существенных недостатков в части критериев оценки. По нашему мнению,

эти недостатки можно подразделить на следующие группы.

1. Недостатки, связанные с формулировками показателей, входящих в ИГК. 2. Недостаточная объективность при определении некоторых параметров конкурентоспособности. 3. Недостаточно полное отражение различных сторон конкурентоспособности в индексе. Помимо трех выделенных групп недостатков можно остановиться еще на нескольких моментах. Так, обращает на себя внимание очень большое количество показателей не статистического, а анкетного, опросного характера, что, по нашему мнению, не вполне оправданно и оставляет возможности для субъективности оценок. Из 89 показателей, входящих в ИГК, только 23 являются статистическими. В связи с этим некоторые из 9 параметров ИГК оцениваются исключительно на основе опросов. Такими параметрами являются «институты» и «развитость бизнеса», а во многих других случаях объективные статистические данные представляют лишь один-два показателя («инновации», «высшее образование и обучение», «инфраструктура»). Все вышесказанное позволяет сделать вывод о недостаточном использовании комплексного подхода ВЭФ к определению конкурентоспособности и существенных недостатках методического характера, в том числе и по сравнению с другими международными индексами и рейтингами. На наш взгляд, для повышения точности оценки места Казахстана в мировом конкурентном пространстве целесообразно разработать собственные критерии оценки конкурентоспособности, лишённые отмеченных выше недостатков ИГК ВЭФ и в большей мере ориентированных на объективные экономические показатели статического характера.

7. Рейтинг, по которому оценивается страновая, национальная конкурентоспособность, рассчитывается ВЭФ в форме специального индекса, наряду с отдельным индексом по конкурентоспособности бизнеса. Национальная конкурентоспособность до текущего года оценивалась ИРК, который в

настоящее время сменился ИГК. По итогам 2006 г. Казахстан занимает 56 место в рейтинге ИГК. За год страна утратила несколько пунктов, опустившись с 51 места по итогам 2005 г. В этом индексе на 50 месте находится Индонезия, и Казахстан сейчас отстает от нее на 0,07 балла (4,19 против 4,26). Тем не менее по ИГК Казахстан имеет самые сильные позиции среди стран СНГ. Наилучшие позиции Казахстан имеет по макроэкономике и рыночной эффективности (10 и 44 места), а хуже всего дело обстоит в области здравоохранения и начального образования (86 позиция), институтов (75), развитости бизнеса (72) и инноваций (70). Средние позиции Казахстан имеет по таким параметрам, как высшее образование, технологическая готовность и инфраструктура, хотя 66 и 68 места, соответственно, по двум последним параметрам также вряд ли могут быть признаны адекватными потенциалу страны. В контексте реализации Стратегии индустриально-инновационного развития большую актуальность для Казахстана представляют два параметра ИГК, связанные с технологическим измерением национальной конкурентоспособности, технологическая готовность (66 место) и инновации (70).

Резюмируя рассмотрение уровня национальной конкурентоспособности Казахстана, можно сделать вывод о том, что эта конкурентоспособность высока, скорее, в соответствии с методиками ВЭФ, причем высокие позиции даже в этом рейтинге обеспечивают всего три параметра из девяти – «макроэкономика», «рыночная эффективность» и «высшее образование и обучение». Это означает, что данные показатели имеют большие веса при агрегировании ИГК, что, в свою очередь, означает, что потеря позиций по этим параметрам может повлечь за собой существенную потерю позиций по индексу в целом. Локомотивом, вытягивающим Казахстан на высокие позиции, является в настоящее время параметр «макроэкономика», что обуславливается благоприятной нефтяной конъюнктурой. Значимость нефтяного фактора под-

тверждается тем, что большинство стран-лидеров в рейтинге «макроэкономика» также являются крупными экспортёрами углеводородов. Этот факт означает угрозу стабильности позиций Казахстана в ИГК, так как снижение цен на нефть будет означать потерю позиций в рейтинге «макроэкономика» и, следовательно, в рейтинге в целом.

8. Стратегический диссонанс в развитии финансового сектора в условиях глобализации отражает уровень его реакции на процессы интеграции национальной экономики в мирохозяйстве процессы. Устойчивость финансовых институтов, накопление их уникальных конкурентных преимуществ во многом определяется изменениями макроэкономических параметров, в частности, уровнем монетизации и состоянием платежного баланса страны, динамикой обменного курса тенге и структурой реального сектора, дисбалансом сбережений и инвестиций, ограничениями и либерализацией валютного рынка.

В ближайшие годы прогнозируется интенсивное вхождение в экономику страны финансовых институтов с иностранным участием, нацеленных на доминирование на финансовом рынке, увеличение объемов кредитования и инвестирования, продаж услуг и снижение транзакционных издержек. Стратегические эффекты от иностранного инвестирования проявятся в виде эффектов от конкуренции, масштаба бизнеса и диффузии финансовых технологий. Например, усилятся тенденции кристаллизации влияния банков с иностранным участием на эффективность деятельности отечественных банков по линии их технологических преимуществ и трансфертов, ставок за кредиты с учетом стоимости ресурсов. Для сохранения устойчивости финансового сектора важное значение имеют механизмы нейтрализации угроз, включающие их ранжирование в зависимости от вероятности их появления, защиту от рисков, рост активов и резервных ресурсов.

Необходимо учитывать исторические тенденции развития капиталодостаточных и капиталодефицитных отраслей, уменьшения технологических возможностей предприятий-клиентов и циклов деловой конъюнктуры. Доминирующая направленность бизнеса финансовых институтов отражает принцип В. Парето, при котором около 80% прибыли финансовых институтов приходится примерно на 20% клиентов.

9. Приоритетными направлениями развития финансового сектора являются следующие. Это - дальнейшее совершенствование систем управления рисками с учетом снижения уровня капитализации и повышением рисков банковской деятельности, в том числе и рамках поэтапного внедрения нового Соглашения по капиталу (Базель - II). Были бы целесообразны поправки в части вычетов по налогообложению, провизиям, восстановлению нулевой ставки НДС на золото, ограничению в распоряжении имущества, находящегося в залоге (или лизинге), взысканию денег с банковских счетов, являющихся обеспечением по полученным от банков займам, и др.

Важное значение имеют и вопросы, касающиеся воздействия различных факторов на размер ставок вознаграждения по банковским кредитам экономике, а также учета новых технических требований к проектированию и устройству кассовых узлов, расширения перечня разрешенных операций для РКО банков в части ведения счетов, заемных и гарантийных операций для физических и юридических лиц, проведения платежей и переводов клиентов по экспортно-импортным операциям.

Для дальнейшего совершенствования системы страхования депозитов необходимы изменения в части тентового эквивалента максимального размера гарантируемого вклада и перевода, применения различных ставок обязательных ежеквартальных взносов для разных банков, в том числе использования, например, нулевой ставки к жилищному стро-

ительному сберегательному банку, а также гарантирования полной суммы сбережений в системе жилищных строительных сбережений.

Разумеется, были внесены соответствующие предложения и по таким вопросам, как поэтапная продажа части акций национальных компаний, развитие структурного финансирования, выпуск государственных ценных бумаг с различными сроками погашения от 1 до 30 лет и доходностью с привязкой к уровню инфляции. Представляется важным их выпуск под гарантию государства и/или Банка развития Казахстана для финансирования отдельных долгосрочных проектов (проектные облигации) в нефтегазовой, горнодобывающей отраслях, сфере телекоммуникаций, высоких технологий в рамках реализации Стратегии индустриально-инновационного развития РК до 2015 г. Внесены предложения, касающиеся классификации активов и создания провизий, обеспечению банков информацией о кредитных историях заемщиков, системы управления рисками и тарифов КЦМР, централизации и оптимизации отчетности банков, порядка удовлетворения требований банков, предоставляющих кредиты под залог недвижимости, изымаемой в будущем для государственных надобностей, и ведению документации по кредитованию. Наконец, в связи с предстоящим вступлением в ВТО важное значение имеет поэтапное снятие ограничений на присутствие иностранного капитала в финансовом секторе в течение переходного периода.

10. Стратегический выбор в деятельности финансовых институтов все более важен для комбинированного использования и симметричной ротации фундаментальных бизнес-стратегий, а именно: концентрированного, интегрированного и дифференцированного роста, а также моделей (матриц) BCG, GE/McKinsey др. При учете принципа конкурентного исключения Г. Гаузе рост собственного капитала финансовых институтов должен адекватно сопровождаться растущей

динамикой кредитования и инвестирования, повышение же их капитализации – адекватным увеличением коэффициентов доходности, а привлечение средне- и долгосрочных ресурсов внутри страны – структурным заимствованием на внешних рынках. Продолжатся скачкообразный рост продаж финансовых продуктов и креативное совершенствование финансовых услуг на действующих и будущих сегментах рынка, а также развитие инфраструктуры финансового рынка и эластичности бизнеса финансовых институтов.

Дальнейшая эволюция финансового сектора должна учитывать и парадокс накопления капитала, связанный с пределами роста бизнеса и рыночными позициями лидирующих финансовых институтов, стратегическими способами использования моделей квантового менеджмента и сохранением рыночной маржи при снижении себестоимости финансовых услуг. Усилятся процессы роста концентрации банковского и промышленного капитала, их слияния и формирования финансового капитала. Стратегическая степень свободы бизнеса финансовых институтов проявится в формировании контура влияния внешних и внутренних факторов механизма экономических флуктуаций. Повысится действенность функционирования автоматических стабилизаторов в экономике страны, использования эффектов мультипликатора и вытеснения, а также корректировка инфляционных ожиданий населения и предприятий. В системе приоритетов развития бизнеса финансовых институтов получат распространение принципы консервативности и изменчивости, отражающие возможные коллизии, вызываемые волнообразно-циклическими колебаниями модернизации воспроизводственных процессов.

11. В условиях глобализации формируется новая парадигма финансового менеджмента, учитывающая принцип относительности по линиям «услуги – время – клиент» и «позиционирование – технологии – конкуренция». В целом

ускорится развитие товаро-проекто-клиенто-ориентированного характера бизнеса финансовых институтов. Исключительное значение приобретают системное формирование и целостное развитие экономики страны как «Kazakhstan Corporation», с единой корпоративной культурой менеджмента ее фирм и банков, страховых компаний и пенсионных фондов. Это обеспечит также синхронизацию внутреннего развития финансовых институтов с процессами глобализации, повышением эффективности финансового капитала.

12. Инновационная активность промышленных предприятий в Казахстане находится на крайне низком уровне. В Казахстане в 2005 г. уровень инновационной активности составил 3,4% и может быть оценен как очень незначительный. Крайне низкий уровень инновационной активности казахстанских предприятий подтверждается международными сопоставлениями: в России в 2004 г. он составлял 9,1%, в Португалии – 25%, Турции – 33%; в таких странах с переходной экономикой, как Эстония и Венгрия, он еще выше (36% и 47%, соответственно), не говоря уже о более развитых странах, где он превышает 50%. Низкая инновационная активность предыдущих лет косвенно подтверждается такими показателями, как степень износа, коэффициент обновления и ликвидность основных средств, которые в 2004 г. составили в промышленности Казахстана, соответственно, 32,7%, 12,5% и 1%.

Анализ состояния инновационной сферы в Казахстане показывает, что и производство, и наука постепенно адаптируются к требованиям рыночного механизма создания и распространения новых знаний и технологий. Однако они пока далеки от того, чтобы стать основными звеньями национальной инновационной системы, соответствующей потребностям долгосрочного развития. Для них характерны структурные диспропорции, взаимная изолированность, низкая инновационная активность. Одной из главных причин

является отсутствие институциональных основ для мотиваций экономических агентов в предпринимательском секторе к инновациям, а в исследовательской сфере – прикладной деятельности, ориентированной на создание инновационного потенциала для промышленности. Поэтому актуальным является формирование институциональных условий повышения инновационной активности.

Это объясняется тем, что в инновационной сфере нет необходимой «критической массы» финансирования из различных источников, нет достаточной инфраструктуры, не отлажен механизм устойчивых связей между основными звеньями инновационного процесса – НИИ, вузами, промышленными предприятиями. Не получает развития малый инновационный бизнес, недостаточно крупных технологических корпораций.

13. Правительство Казахстана пока недооценивает ту важную роль, которую должен сыграть в инновационном развитии малый бизнес. Зарубежный опыт показывает, что *малый инновационный бизнес* очень динамичен, требует сравнительно небольших инвестиций. В развитых странах именно малые предприятия обеспечивают около половины всех инноваций. На единицу затрат количество инноваций в малых фирмах в 4 раза выше, чем в средних, и в 24 – чем в крупных. Кроме того, малые фирмы в 3 раза быстрее осваивают инновации. В целом в промышленно развитых странах малые фирмы осваивают вдвое больше нововведений, чем крупные корпорации. Особая инновационная роль малых фирм стала причиной того, что идеи экономического содействия малому бизнесу в промышленно развитых странах привели к созданию специальных механизмов поддержки инновационной деятельности в малом бизнесе.

В Казахстане малый инновационный бизнес еще не получил развития. У нас практически нет инновационных малых предприятий, а те, которые зарегистрированы в качестве

таковых, на самом деле выполняют совсем другие функции (торговля, посредничество и т.п.). При общем усиливающемся внимании к развитию малого предпринимательства в республике специфика именно инновационного, наукоемкого его вида пока не нашла достаточного отражения в принимаемых практических мерах. Между тем инновационное малое предпринимательство не может в полной мере развиваться на общих условиях, а требует разработки специальных мер, учитывающих особенности инновационной деятельности, которые отличают ее от производственной, торговой и других видов экономической деятельности.

14. В Казахстане экономическая среда в целом пока малоблагоприятна для инноваций. Она характеризуется неразвитостью связей государственного и вузовского сектора науки с промышленностью, отточенностью банковской системы от кредитования инновационных процессов, низкой инновационной активностью частного капитала, ориентацией Правительства на поддержку малого бизнеса в целом без учета его инновационного потенциала, зачаточным рынком посреднических услуг по развитию бизнеса. Несвершенство государственных и рыночных институтов не позволяет ей формировать стимулы для повышения инновационной активности субъектов экономики. Пока у частного сектора нет серьезных мотиваций к внедрению новых технологий, поиску новых рынков, раскрутке собственных инноваций не только из-за отсутствия серьезных налоговых льгот инноваторам, но и потому, что хозяйствующие субъекты вообще острее относятся действовать в рискованной среде, не владеют знаниями о новых рынках и возможностях включения в «цепочки» роста стоимости и технологические сети.

15. Правительство должно сформировать специальный механизм развития инновационной деятельности. Он должен базироваться на таких принципах, как:

- сильная система налоговых льгот и стимулов для всех участников инновационных процессов;
- взаимодополняющее участие государства и рынка в **инновационных** процессах;
- разделение инновационных рисков между государством и бизнесом;
- использование децентрализованных каналов государственной поддержки инновационной активности;
- обеспечение открытости и прозрачности деятельности институтов развития.

16. Стратегия вхождения Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира ориентирует на использование «внешних локомотивов» ускоренного экономического развития страны и исходит из необходимости освоения в этих целях всего нового и передового, что создается в мире. Применительно к сфере науки и технологий это означает необходимость более полного использования внешних источников инноваций. Сегодня повышение конкурентоспособности любой страны не может осуществляться без включения в процессы международного обмена знаниями и технологиями. Большой опыт в этом отношении накоплен странами «догоняющего» типа развития экономики: сперва – Японией, затем – НИС Юго-Восточной Азии и рядом латиноамериканских стран, впоследствии – Китаем и Индией.

Конечно, в прямом виде стратегия «догоняющих стран» для Казахстана не применима, если учесть его достаточно развитый, особенно на начальных стадиях инновационного цикла, научно-технический потенциал. Тем не менее опыт «догоняющих» экономик может быть весьма полезен, поскольку он демонстрирует возможность достижения успехов в освоении наукоемких технологий, повышении объемов производства и экспорта инновационной продукции в результате «открытости» для зарубежных знаний, способности и желания использовать международные рынки технологий.

Именно на это ориентирует Стратегия повышения рейтинга конкурентоспособности Казахстана. К тому же надо учитывать, что больших результатов в освоении иностранных технологий не добиться без подключения собственного научно-технического потенциала. Он выступает своего рода «пропуском» для доступа к зарубежным технологиям. Более того, правильный подход к переносу передовых технологий, как показывает опыт «догоняющих» стран, в конечном счете приведет к развитию собственной инновационной деятельности. Таким путем можно добиться усиления инновационной направленности казахстанской науки, чего ей пока недостает.

17. Особый интерес представляет опыт «догоняющих» стран по формированию наукоемкого сектора экономики. Можно выделить три модели развития наукоемких производств в таких странах. Их отличия определяются достигнутым уровнем экономического, научно-технического и социально-культурного развития страны, ее географическим положением и размерами, степенью открытости экономики, участия в международном разделении труда, целями экономической и инновационной политики и путями их реализации.

Казахстан отличается от этих стран по ряду параметров, что не позволяет полностью заимствовать какую-либо из описанных моделей. Например, при общем технологическом отставании он располагает собственным научно-техническим потенциалом по ряду «прорывных» направлений (космические технологии, ядерные технологии, биотехнология). С другой стороны, внутренний рынок не предъявляет большого и устойчивого спроса на наукоемкую продукцию. Тем не менее отдельные элементы описанных стратегий могут быть использованы в нашей стране, особенно опыт Индии и частично Бразилии.

Главное, что следует отметить, анализируя опыт других решающих сходные с Казахстаном задачи, – это принципиальная возможность сокращения технологического разрыва со странами-лидерами в относительно непродолжительные сроки путем быстрого освоения достижений науки и технологии за рубежом. Кроме того, обращает на себя внимание осуществление политики разумного протекционизма при общей открытости экономики.

18. В Казахстане развитие наукоемких производств с использованием «внешних локомотивов» должно происходить в несколько этапов, для каждого должны быть выбраны соответствующие «технологические ниши». Эти этапы не обязательно должны следовать строго один за другим, они могут быть частично совмещены во времени.

На первом этапе должны быть выделены следующие приоритетные направления. Во-первых, расширение выпуска традиционной металлоемкой техники с элементами высокой технологии (станки металлорежущие, кузнечно-прессовое оборудование, экскаваторы и сельскохозяйственная техника, энергетическое оборудование, горная техника, оборудование для добычи и транспортировки нефти и газа). Во-вторых, на начальном этапе необходимость использования фактора наличия достаточно квалифицированных и относительно невысоко оплачиваемых специалистов, в том числе ученых и инженеров. Этот фактор предопределяет ориентацию на трудоемкие формы НТП, включая производство и экспорт интеллектуальной продукции. Следует также использовать возможности развития производства относительно простых видов наукоемкой продукции на основе применения импортных комплектующих изделий: массовых радиоэлектронных и электротехнических потребительских товаров (телевизоры, видео- и аудиотехника, холодильники, стиральные машины и др.). В-третьих, использование научно-технологического и производственного потенциала

оборонной промышленности для разработки, выпуска и экспорта специализированной мелкосерийной или уникальной наукоемкой техники.

При выборе «технологических ниш» для наукоемкой продукции следует учитывать возможности совершенствования традиционной технологии в тех областях, где уже достигнут достаточно высокий уровень и имеется практика выхода на внешний рынок. В первую очередь это относится к замещению импортных наукоемких комплектующих изделий, необходимых для производства традиционных видов машин и оборудования. В целом же, на начальном этапе следует ориентироваться на насыщение наукоемкой продукцией собственного производства, главным образом внутреннего рынка.

19. Инновационные процессы в рыночной экономике имеют сложную природу и зависят от множества факторов. Большое значение имеет соответствующая институциональная среда, причем институты трактуются достаточно широко. Это и организации, и правовые нормы, и неформальные нормы поведения, а также ценности, культурные традиции. Именно на признании ведущей роли институтов в инновационной деятельности построена концепция национальной инновационной системы. Институциональная среда в Казахстане в целом пока малоблагоприятна для инноваций.

20. Институциональные перемены требуют времени, порой значительного. Поэтому необходимо активное вмешательство государства в инновационные процессы, которое не следует воспринимать как попытку зарегулирования экономической деятельности или значительного расширения масштабов прямой государственной поддержки инновационной деятельности. Речь идет о таких методах государственного участия в инновационных процессах, которые должны создать непосредственно у бизнеса стимулы к инновациям. В этой связи представляет интерес успешный опыт новых ин-

дустриальных стран по формированию политики стимулирования инноваций и повышению конкурентоспособности экономики. С учетом опыта новых индустриальных стран можно сформулировать следующие принципы, которые могут быть положены в основу институционального механизма повышения инновационной активности хозяйственных системах в Казахстане:

- взаимодополняющее участие государства и рынка в инновационных процессах;
- разделение инновационных рисков между государством и бизнесом;
- использование децентрализованных каналов государственной поддержки инновационной активности;
- сочетание существовавших инновационных институтов без их радикальной ломки с появлением новых;
- обеспечение открытости и прозрачности деятельности новых институтов;
- натурализация государственной поддержки инновационной деятельности;
- поддержка сетей предприятий.

21. В Казахстане переход к конкурентной среде не достаточно увязан с достижением главной цели – повышением жизненного уровня населения страны. Нам представляется, что основной причиной является то, что в стране отсутствует транспарентная связь двух главных систем в конкурентной среде - государства и бизнеса. В частности, государство обязано четко и ясно сформулировать основные параметры конкурентной среды - условия функционирования бизнеса, и обеспечить их стабильность (основные индикаторы налоговой, кредитной, денежной, таможенной, трудовой, и инновационной, инвестиционной политики и т.д.). В свою очередь, бизнес должен открыть свои реальные финансовые потоки (хотя бы в рамках годовых финансовых отчетов по международным стандартам), чтобы не исказить представ-

ления о возможности повышения конкурентоспособности предприятия в рыночной среде.

В настоящее время конкурентоспособность казахстанской экономики основывается главным образом на использовании сравнительных национальных преимуществ, а также механизма ценовой конкурентоспособности. Нет сомнения в том, что сырьевая модель развития не только не отвечает национальным интересам республики, но и не соответствует современным мировым тенденциям. Поэтому приоритеты развития национальной экономики следует направить на поиск детерминантов успеха Казахстана на международном уровне в высокотехнологичных отраслях, способствующих достижению высокой и динамично возрастающей производительности.

