

Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова

УДК 336.774.3

На правах рукописи

**НУРМАГАМБЕТОВА АЖАР ЗЕЙНУЛЛАЕВНА**

**Совершенствование финансирования инвестиционных проектов в  
рамках реализации национальных программ**

6D050900 – Финансы

Диссертация на соискание ученой степени  
доктора философии (PhD)

Научные консультанты  
д. э. н., профессор Святков С. А.  
доктор PhD Амонов Х.

Республика Казахстан  
Алматы, 2014

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ.....</b>	<b>3</b>
<b>ОПРЕДЕЛЕНИЯ .....</b>	<b>4</b>
<b>ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ .....</b>	<b>6</b>
<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>7</b>
<b>1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....</b>	<b>13</b>
1.1 Сущность, формы и механизм финансирования инвестиционных проектов.....	13
1.2 Анализ факторов появления диспропорций в развитии малого и среднего бизнеса в Казахстане.....	29
1.3 Усиление ключевых инструментов повышения эффективности финансирования инвестиционных проектов.....	41
Выводы по 1 разделу.....	50
<b>2 ОЦЕНКА ДЕЙСТВУЮЩЕГО МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ.....</b>	<b>52</b>
2.1 Современное состояние и проблемы инвестирования приоритетных отраслей экономики посредством национальных программ.....	52
2.2 Анализ методических подходов в оценке кредитоспособности заемщиков инвестиционного кредита в банках второго уровня.....	63
2.3 Оценка эффективности и кредитоспособности инвестиционного проекта посредством анализа денежного потока.....	72
2.4 Анализ и оценка методов экономической эффективности инвестиционных проектов.....	83
Выводы по 2 разделу.....	96
<b>3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ.....</b>	<b>98</b>
3.1 Применение многомерной классификации регионов по эффективности предпринимательской деятельности.....	98
3.2 Моделирование и оценка форсайт проекта, направленного на совершенствование механизма финансирования.....	106
3.3 Развитие государственно-частного партнерства в финансировании инвестиций.....	116
Выводы по 3 разделу.....	125
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....</b>	<b>127</b>
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....</b>	<b>131</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ.....</b>	<b>138</b>

## НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ

В настоящей диссертации использованы ссылки на следующие стандарты:

Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства»

Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 апреля 1997 г. № 665 «О создании Фонда развития малого предпринимательства»

Закон Республики Казахстан от 8 января 2003 года № 373-ІІ «Об инвестициях» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.06.2014 г.)

Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.09.2014 г.)

Закон Республики Казахстан от 5 июля 2000 года № 78-ІІ «О финансовом лизинге» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.03.2014 г.)

Постановления Правительства РК от 10.01.2012 г. №15 «О некоторых вопросах развития предпринимательства в г. Жанаозен»

Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 ноября 2010 года № 1291 «Об утверждении Межотраслевого плана научно-технологического развития страны до 2020 года»

Закон Республики Казахстан от 31 января 2006 года № 124-ІІІ «О частном предпринимательстве» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.09.2014 г.)

Закон Республики Казахстан от 20 февраля 2006 года № 126-ІІІ «О проектом финансировании и секьюритизации» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 05.07.2012 г.)

Закон Республики Казахстан от 7 июля 2004 года № 576-ІІ Об инвестиционных фондах (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.03.2014 г.)

Закон Республики Казахстан от 7 июля 2006 года № 167-ІІІ «О концессиях» с учетом изменений и дополнений 03.12.2013 г.

Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 г. № 234-ІІІ (с изменениями и дополнениями по состоянию на 13.01.2014 г.)

Постановлением Правительства Республики Казахстан от 13 апреля 2010 года № 301 Программа "Дорожная карта бизнеса 2020"

Международный Стандарт Финансовой Отчетности (IFRS) для предприятий малого и среднего бизнеса // <http://www.minfin.gov.kz>

## ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В настоящей диссертации применяются следующие термины с соответствующими определениями:

**Инвестиции** - все виды имущества (кроме товаров, предназначенных для личного потребления), включая предметы финансового лизинга с момента заключения договора лизинга, а также права на них, вкладываемые инвестором в уставный капитал юридического лица или увеличение фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности, а также произведенные и полученные фиксированные активы в рамках договора концессии концессионером (правопреемником)

**Инвестиционный проект** - это совокупность соединенных воедино намерений и практических действий по осуществлению инвестиционных вложений, по обеспечению заданных конкретных финансово - экономических, производственных и социальных результатов

**Финансирование инвестиционного проекта в рамках реализации национальных программ** – это организационная экономическая система решений, а также система мероприятий по осуществлению инвестиционной деятельности, создаваемая для реализации эффективного финансирования предприятий для поддержки приоритетных отраслей экономики, в рамках разработанной экономической стратегии развития государства с целью достижения поставленных задач

**Государственно-частное партнёрство** - соглашение между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и, что еще более важно, как средство повышения эффективности бюджетного финансирования

**Кредитоспособность заемщика инвестиционного проекта** - это способность аккумулировать денежный поток в качестве погашения предоставленного кредита по инвестиционным проектам на основе основных необходимых критериев, с точки зрения оценки рисков и доходов, необходимых для принятия банком эффективного решения по проекту

**Форсайт** - эволюционное продолжение стратегического планирования и прогнозирования

**Отчетность** - это система взаимосвязанных показателей, характеризующих условия и результаты деятельности предприятия (хозяйственного субъекта) или составляющих его элементов (областей бизнеса) за истекший период

**Денежный поток** – это непрерывный процесс движения денежных средств во времени

**Государство** — это властно-политическая организация общества, обладающая государственным суверенитетом, специальным аппаратом управления и принуждения, и устанавливающая особый правовой порядок на определенной территории. Государство оперирует определёнными методами

сохранения и поддержания государственной целостности, суверенитета, правопорядка, традиций внутри общества, устанавливает определённый порядок взаимоотношений между гражданами государства, и вовлекает в свою деятельность всё население на собственной и других территориях, в соответствии с международными соглашениями государства

**Прогнозирование** — вид деятельности по определению будущих тенденций развития изучаемой системы на основе анализа ее состояния в прошлом и настоящем

**Критические технологии** - это технологии, имеющие важное социально-экономическое значение, выявление возможностей технического прогресса на перспективу.

**Бенчмаркинг** - метод сравнения с передовыми компаниями своей деятельности на рынке, в отрасли, и поиск слабых и сильных сторон компании. Данный метод включает в себя анализ используемых моделей и функционированию структур, результатом которого является сопоставление деятельности.

**SWOT-анализ** - представляет собой стратегическое планирование, выявление внешней и внутренней среды. Это аббревиатура из начальных букв, четыре слова на английском языке - Strength (сильная сторона), т.е. внутренняя характеристика компании, в чем она выгодно отличается от конкурентов; Weakness - слабая сторона: внутренняя характеристика организации, которая по отношению к конкуренту выглядит слабой (неразвитой) и которую организация в силах улучшить; Opportunities, факторы внешней среды, которые могут благоприятно влиять на рост бизнеса в будущем; Threats - факторы внешней среды, которые могут ослабить конкурентоспособность компании на рынке в будущем и привести к снижению продаж и потере доли рынка

**Морфологический анализ** - метод форсайт основан на подборе альтернативных решений для различных частей поставленной задачи и последующем систематизированном получении их сочетаний, позволяет детально рассмотреть проблему, последовательно разбирая более детальные вопросы

**Стандарт** – это документ, признанный официальными органами, где описываются нормы, лимиты, методы

**Кредитная политика** - это основные направления кредитной деятельности банка, включает в себя базовые элементы (задачи), которые одновременно являются элементами системы управления кредитным риском, а также подэтапами процесса управления кредитным риском руководствуются все работники, выполняющие различные функции в рамках кредитной деятельности

## ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ

- БВУ – банки второго уровня  
МСП – малое и среднее предпринимательство  
МСБ – малый и средний бизнес  
СМБ – субъекты малого бизнес  
СМП - субъекты малого предпринимательства  
МБ – малый бизнес  
МП – малое предпринимательство  
ГЧП – государственно-частное предпринимательство  
«ДКБ – 2020» – дорожная карта бизнеса 2020  
PMBOK - Project Management Body of Knowledge  
ОЭСР - организация экономического сотрудничества и развития  
Евростат - статистическая служба Европейского союза  
ЕС – Европейский Союз  
ИГК - индекс глобальной конкурентоспособности  
ВВП – Валовый внутренний продукт  
ВНП – Внутренний национальный продукт  
SWOT– анализ – Strength, Weakness, Opportunities, Threats  
PEST – анализ – выявления политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды.  
РК – Республика Казахстан  
Методика DoTSA'n - Diagram of Technical System and Audit  
PMI - Project Management Institute  
НТП – научно-технический прогресс  
СНГ – Стран Независимых государств  
КПД – коэффициент полезного действия  
НИОКР - научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы  
СССР – Союз Советских Социалистических Республик  
ТОО – Товарищество с ограниченной ответственностью  
ССП – Средняя ставка процента  
ЮКО – Южно-Казахстанская область  
ВКО – Восточно-Казахстанская область  
СКО – Северо-Казахстанская область  
ЗКО - Западно-Казахстанская область  
Методика DoTSA'n - Diagram of Technical System and Audit  
НБРК – Национальный Банк Республики Казахстан

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** Уровень развития предпринимательства, в частности состояние малого и среднего бизнеса, является важным показателем эффективности проводимой в стране экономической политики. Хотя в Казахстане для эффективного развития предпринимательской деятельности имеются значительные предпосылки (природные, трудовые, финансовые и т.д.), малый и средний бизнес развивается неравномерно и недостаточными темпами развития по сравнению с ведущими странами. Формирование благоприятной среды для деятельности субъектов малого и среднего бизнеса и привлекательного инвестиционного климата являются важнейшими компонентами механизма обеспечения инновационного развития и конкурентного потенциала страны. Государственная поддержка предпринимательства в значительной мере обеспечивает устойчивое и динамичное социально-экономическое развитие в условиях возрастающей конкуренции на мировых рынках. Послание Президента Казахстана Назарбаева Н.А. краеугольным камнем стратегии «Казахстан-2050» определяет поддержку предпринимательства и субъектов малого и среднего бизнеса [1]. Важным инструментом государственной поддержки субъектов МСБ является совершенствование финансирования инвестиционных проектов в приоритетные отрасли экономики. В связи с этим возникает необходимость в разработке эффективного механизма финансирования инвестиционных проектов в рамках реализации национальных программ с использованием инновационных инструментов.

В общем мировом рейтинге конкурентоспособности Казахстан за 2013-2014 годы занял 50 место. Среди основных 12 факторов, оценивающих конкурентоспособность наиболее развитыми факторами стали макроэкономическое окружение, по которому страна заняла 23 место в мире, и эффективность рынка труда - 15 место в мире. В то же время слабые стороны – это уровень развития финансового рынка - 103 место, изощренность бизнеса 94, здравоохранение и среднее образование - 97 и инновации 84 место. В ИГК 2014-2015 Казахстан расположился на переходной от 2 стадии (стадия эффективного развития) к 3 стадии (стадия инновационного развития) [2].

Согласно стратегии Казахстана до 2050 наша страна в общем мировом рейтинге конкурентоспособности должны занять 30 место, в связи с этим в нашей стране основными проблемами, сдерживающими дальнейшее развитие предпринимательства, прежде всего, малого и среднего, в развитии новых производств являются:

- доступ к финансированию и еще высокая стоимость заимствования;
- неразвитость индустриальной инфраструктуры и инновационных проектов;

- административные барьеры для предпринимателей, создаваемые государственными органами при выполнении контролирующих, разрешительных, лицензирующих и других действий
- неразвитость инфраструктуры поддержки предпринимательства;
- неэффективность действующего механизма финансирования инвестиционных проектов в рамках реализации национальных программ.

Согласно мировой практике особенно в странах с развитой рыночной экономикой субъектам МСП оказывается поддержка государства. Субъекты малого и среднего бизнеса, являясь важным и стратегическим направлением рыночной экономики, имеет выраженную региональную ориентацию. Прежде всего, предприятия МСБ строят свою деятельность исходя из объемов и структуры спроса регионов и потребностей местных рынков. Вследствие, чего развитие субъектов МСП в целом важно как для всей республике, так и для отдельно взятого региона. Уровень развития МСП в Казахстане пока еще резко дифференцирован по регионам: роль субъектов МСБ в экономике регионов РК в основном остается недостаточно высокой. В связи с этим можно сделать вывод, что без должного действенного механизма финансирования инвестиционных проектов в РК экономика не может устойчиво развиваться. В период мирового финансового кризиса и перехода Казахстана к постиндустриальному обществу, важным условием эффективного поступательного развития экономики республики является проведение целенаправленной политики государства направленной, прежде всего на развитие и поддержку МСП в приоритетных отраслях.

**Цель и задачи диссертационного исследования.** Цель диссертационного исследования заключается в обосновании научных подходов к решению проблемы финансирования инвестиционных проектов в современных экономических условиях и разработка механизма эффективного взаимодействия банков и предприятий в рамках реализации национальных программ.

Для решения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- выявить современные тенденции механизмов развития финансирования инвестиционного проекта малого и среднего предпринимательства в РК приоритетных отраслей экономики;
- разработать методику оценки эффективности инвестиционных проектов субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках реализации национальных программ;
- осуществить сравнительный анализ эффективности финансирования инвестиционных проектов деятельности малых предприятий в региональном разрезе;
- обосновать методику форсайт, приведенную в соответствие к использованию предпринимателями в Казахстане и провести анализ реализации модели форсайт исследования;

- определить инструментарий кластерной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса по средствам многомерной классификации регионов Казахстана для роста эффективности финансирования предпринимательской деятельности и активности;

- разработать действенный механизм финансирования инвестиционных проектов в рамках реализации национальных программ.

Национальной программой предусматривается ускоренное развитие несырьевых секторов экономики, которые обеспечат диверсификацию приоритетных отраслей экономики и роста их конкурентоспособности. Прежде всего приоритетом государственной поддержки является развитие субъектов МСБ для создания современных производств с перспективой развития их экспортной ориентированности. Прежде всего, субъекты МСБ оказывают серьезное влияние на развитие экономики, а так же решению социальных проблем и увеличение численности занятых работников.

В сложившейся ситуации требуется отлаженный механизм финансовой и нефинансовой поддержки предпринимательства в виде национальных программ, направленной на стимулирование развития несырьевых экспорт ориентированных секторов экономики на основе партнерства государства, банков второго уровня и бизнеса.

**Предмет и объект исследования:** Объектом исследования является субъекты МСБ приоритетных отраслей экономики.

Предметом исследования выступает механизм финансирования инвестиционных проектов банками второго уровня субъектов малого и среднего предпринимательства в процессе реализации национальных программ.

**Степень разработанности темы исследования.** Научные аспекты данного исследования формировались на основе изучения, анализа и переосмысления теоретических и практических разработок отечественных и зарубежных авторов по проблемам инвестирования и кредитования инвестиционных проектов.

Мы попытались развить и дополнить имеющиеся теоретические и практические наработки по исследуемой проблеме. Основам исследования проблем финансирования инвестиционных проектов посвящены работы многих отечественных авторов: А.А. Адамбековой, А.А. Алимбаева, С.С. Арыстанбаевой, У. Б. Баймуратова, Г.Н. Джаксыбековой, М.Т. Жоламановой, К.К. Ильясова, У.М. Искакова, С.Ж. Интыкбаевой, П.Б. Исахова, Н.Н. Кадеровой, Р. А. Камшибаева, С.Б. Макыш, В.Д. Мельникова, С. Т. Миржакыповой, Н.Н.Нурлановой, О.С. Сабден, С.А. Святова, Л.А. Талимовой, Н.Н. Хамитова, Е.Ж. Ыдырыс, А. Д. Челекбай и др.

Проанализированы работы таких российских и зарубежных авторов, как Москвин В.А., Попков В.П., Семенов В.П., Литвина Е.М., Деткин Д.В., Брейли Р., Дамодарана А., Майерса С., Самуэльсона П., Шарпа У. и др.

Однако при всей значимости полученных результатов в выше названных исследованиях проблема механизма финансирования инвестиционных проектов

ГЧП остается недостаточно изученной. Требуются дополнительные исследования по вопросам эффективного механизма финансирования инвестиционных проектов МСБ при поддержке государственных программ.

**Теоретической и методологической базой исследования** стали труды ведущих отечественных и зарубежных ученых в области финансирования инвестиционных проектов. В работе широко использованы законодательные и нормативные документы РК, указы Президента и Правительства РК. Информационной базой исследования послужили отечественные и зарубежные методические справочные материалы, официальная информация Агентства Республики Казахстан по статистике, статистические данные Национального банка Республики Казахстан, официальные сайты фонда развития предпринимательства АО «Даму», а также данные, опубликованные в материалах периодической печати.

При обосновании решения был использован системный подход к изучению инвестиционных процессов в экономике Казахстана. В разработке научно - обоснованных решений и существенную помощь в сфере МСП могут оказать статистические методы анализа эффективности финансирования инвестиционных проектов. Применение данных методов позволит выявить важнейшие факторы, влияющие на характер развития МСБ в регионах Казахстана, количественно оценить их взаимосвязь. Методы статистического анализа так же позволяют выявлять резервы эффективного развития субъектов предприятий малого и среднего предпринимательства, современные тенденции развития, исследовать динамику базовых показателей, проводить сравнительный анализ и международные сопоставления. В процессе работы применялись методы сравнительного анализа, экономико-статистические методы, методы экспертных оценок, а также синтеза, обобщения и научной абстракции, в соответствии с которыми рассматриваемая проблема анализируется во взаимосвязи с экономическими процессами, происходящими на различных уровнях государственного регулирования. В качестве инструмента диссертационного исследования использовались методы кластерного анализа, эконометрического моделирования, многомерной статистической модели Варда, а также табличные и графические методы представления статистических данных. Обработка данных проводилась с использованием пакетов прикладных программ «Statistica», «SPSS», «Microsoft Excel».

**Научная новизна диссертационного исследования** состоит в разработке научно-обоснованных рекомендаций по совершенствованию финансирования инвестиционных проектов малого и среднего предпринимательства перспективных отраслей экономики банками второго уровня, в рамках реализации национальных программ, в предложении комплекса мер, направленных на эффективность их реализации в регионах Казахстана.

Наиболее важные результаты исследования заключаются в следующем:

- предложена авторская трактовка финансирования инвестиционных проектов в рамках реализации национальных программ, в которой обоснована

взаимосвязь государственно-частного партнерства, для обеспечения экономической безопасности страны;

- дано уточнённое определение кредитоспособности заемщика инвестиционного проекта, как способности аккумулировать денежный поток достаточный для погашения предоставленного кредита с точки зрения оценки рисков и доходов;

- разработана методика оценки эффективности проекта, в рамках реализации национальных программ при которой оценка проекта в целом и его потенциальная привлекательность финансирования зависит от предполагаемого уровня экономической, бюджетной, социальной эффективности;

- предложена методика форсайт для субъектов малого и среднего бизнеса, поддерживающая финансовую устойчивость и конкурентоспособность субъектов МСБ, заключающаяся в организации и развитии в Казахстане «форсайт-пространства» через активное использование экспертной группы

- для принятия решения о финансировании инвестиционных проектов разработана модель адаптации методики форсайт, особенность, которой заключается в анализе достижимости установленных параметров ее внутренней среды, как показателя устойчивого развития;

- выявлены кластеры, влияющие на эффективность деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства по регионам Казахстана, основанные на многомерных методах исследования зависимостей, кластерного анализа, эконометрического моделирования. И по каждому выделенному кластеру предложены инструменты поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в целях реализации национальной программы;

- разработан механизм финансирования инвестиционных проектов с использованием инновационных инструментов в целях реализации государственных программ, заключающийся в усилении ключевых критериев для повышения эффективности финансирования.

#### **Защищаемые положения:**

- авторская трактовка финансирования инвестиционных проектов в рамках реализации национальных программ;

- уточненное определение кредитоспособности заемщика инвестиционного проекта;

- методика анализа эффективности инвестиционного проекта в рамках реализации национальных программ по критериям экономической, социальной и бюджетной эффективности;

- выявленные приоритетные направления – форсайт, как метода экспертной оценки стратегического развития, способствующие повышению результативности финансирования проектов субъектов малого и среднего бизнеса и созданию форсайт пространства;

- типовая трехэтапная модель адаптации форсайт применительно к приоритетным секторам экономики, направленная на совершенствование

механизма финансирования инвестиционных проектов субъектов малого и среднего бизнеса, носящая стратегический характер, способствующая стандартизации оценки;

- кластерный инструментальный поддержки приоритетных отраслей экономики, дифференцированный по группам регионов РК выделенных по средствам многомерного статистического анализа факторов, влияющих на деятельность предпринимателей малого и среднего бизнеса;

- механизм финансирования инвестиционных проектов, как действенный инструментальный государственно - частного партнерства в целях эффективной реализации национальных программ, разработанный на основе существующих инновационных методов и приёмов.

**Практическая значимость** исследования заключается в разработке предложений и рекомендаций по совершенствованию финансирования инвестиционных проектов в не сырьевые сектора экономики в РК. Результаты исследования могут быть использованы при реализации государственных программ по финансированию МСП в регионах Казахстана. Сформулированные в работе положения имеют практическое значение для дальнейшего углубленного исследования закономерностей и особенностей финансирования инвестиционных проектов в экономической деятельности Казахстана. Предложенные научно-практические рекомендации исследования могут способствовать реализации задач поставленных в послании Президента РК Стратегии «Казахстан:2050», национальных программах АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», в том числе программы «Дорожной карте бизнеса - 2020» и т.д.

Предложенный в работе механизм финансирования инвестиционных проектов, с использованием инновационных инструментов, по кластерной поддержке регионального предпринимательства субъектов МСБ направлен на повышение эффективности мероприятий, осуществляемых в рамках программы «ДКБ -2020». Материалы исследования также могут быть использованы в процессе преподавания ряда дисциплин: «Финансирование и кредитование инвестиционных проектов», «Банковское дело», «Финансовый менеджмент».

**Публикации.** Основные результаты исследования изложены в научных работах, из них в научных изданиях, рекомендованных Комитетом по контролю в сфере образования и науки МОН РК, а так же в материалах международных научных конференций и зарубежных международных конференциях, в зарубежном журнале индексируемых SCOPUS и WOS.

**Структура диссертационного исследования** определена целями и задачами исследования. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

## 1.1 Сущность, формы и механизм финансирования инвестиционных проектов

Инвестиционная сфера в Казахстане в условиях нестабильности экономики, а также поиск необходимого соотношения интересов государства, кредитора и заемщика послужили основой при рассмотрении инвестиционного проекта в качестве объекта для финансирования. Инвестиции определяют состояние экономики и относятся к числу основных факторов развития социально-экономической системы республики. Масштабы, эффективность структура инвестиций по существу определяют состояние, перспективы и конкурентоспособность национальной экономики. В зависимости от изменений в соотношениях инвестиций, данные изменения влияют на структурные сдвиги в экономике страны, объем производства и занятости населения, развитие секторов и сфер экономики. Динамика инвестиций базовый параметр процесса воспроизводства, который отражает распределения ресурсов между текущим потреблением и формированием базы для будущего роста.

Инвестиции - все виды имущества (кроме товаров, предназначенных для личного потребления), включая предметы финансового лизинга с момента заключения договора лизинга, а также права на них, вкладываемые инвестором в уставный капитал юридического лица или увеличение фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности, а также произведенные и полученные фиксированные активы в рамках договора концессии концессионером (правопреемником) [3].

В литературе инвестирование рассматриваются, как отказ от потребления денежных средств и благ в настоящее время, во имя получения будущего дохода и будущих благ. «Инвестирование – это отказ от использования доходов на текущее потребление в пользу капиталовложения и ожидаемого расширения потребления в будущем» [4]. При принятии решения об инвестировании какова «цена» отказа от текущего потребления является базовым принципом. Сущность инвестиций основывается в сочетании двух аспектов инвестиционного процесса: затрат капитала и результатов, соотношение которых лежит в основе теории экономической оценки инвестиций.

Ученый-экономист и основатель экономической школы Дж. М. Кейнс при определении сущности инвестиций выделяет двойственную оценку:

- инвестиции отражают величину аккумулированного дохода на цели накопления, то есть определяют потенциальный инвестиционный спрос;
- инвестиции являются затратами, определяющими прирост стоимости капитального имущества в результате реализации инвестиционного предложения [5].

Большинство современных экономистов в настоящее время инвестиции трактуют, как вложения денежных средств, чаще всего свободных в материальные и финансовые богатства или активы.

Сущность финансирования инвестиционных проектов предполагает, прежде всего, дать определение понятия - «инвестиции». Инвестиции являются ключевым фактором экономического развития на макро- и микроэкономическом уровнях. Инвестируя в различные виды активов, предприятия, организации, компании и фирмы наращивают и модернизируют свой основной капитал, диверсифицируют производимую продукцию, повышают ее качество, разрабатывают и претворяют в жизнь самые амбициозные проекты и программы, а так же обеспечивают развитие конкурентоспособного кадрового потенциала [6].

Различают следующие виды инвестиций: реальные инвестиции — инвестиции в активы реальные, физические, такие как инвестиции в основные фонды (недвижимость), оборудование, запасы и т.д.; портфельные инвестиции – финансовые инвестиции в ценные бумаги и финансовые инструменты (акции, облигации); интеллектуальные инвестиции – инвестиции в ноу-хау, научные технологии, лицензии и другие активы.

У. Шарп дает следующие определение инвестициям «реальные инвестиции, которые включают инвестиции в какой-либо тип материально осязаемых активов; таких как земля, оборудование, заводы. Финансовые инвестиции представляют собой контракты, записанные на бумаге, такие как обыкновенные акции и облигации» [7]. По объектам вложения инвестиций, они делятся на реальные инвестиции и на финансовые. Основная часть инвестиций в переходной, развивающейся экономике относится к реальным инвестициям. В развитых странах большая часть инвестиций представлена финансовыми инвестициями. При этом развитие финансового инвестирования так же способствует росту реальных инвестиций и, как правило, эти две формы инвестиций являются взаимодополняющими, а не конкурирующими.

В.В. Бочаров дает следующее толкование инвестиций: «как выражение всех видов имущественных и интеллектуальных ценностей, которые направляются в объекты предпринимательской деятельности, в результате которой формируется прибыль (доход) или достигается иной полезный эффект» [8].

М.С. Марамыгин акцентирует внимание на сущностной характеристике категории «инвестиции» - как определяемого значительным: временным; интервалом вложения стоимости посредством специальных инструментов с целью расширенного потребления в будущем [9]. А.Ю. Казак отмечает, что «инвестиции - это капитальные вложения (реальные инвестиции), направляемые для обеспечения предприятия факторами производства, а также вложения в приобретение ценных бумаг (портфельные инвестиции), окупающиеся за период более операционного цикла и требующие обязательного экономического обоснования из-за неопределенности и риска

[10]. Рассмотрев и изучив зарубежную и отечественную литературу многообразии определений «инвестиции» в большой степени определяется широтой сущностных сторон этой сложной экономической категории. В связи с этим в науке есть множество различных вариантов инвестиций.

В Оксфордском толковом словаре дают следующее толкование инвестициям, в котором рассмотрены, как основные элементы «капитал», «капиталовложение» «финансовые вложения». «Инвестиции – это приобретение активов, например ценных бумаг, произведений искусства, депозитов в банках или строительных обществах и т.п., прежде всего в целях получения финансовой отдачи в виде прибыли или увеличения капитала» [11].

В своей стране вложения капитала делаются не только с целью получения дохода, но и удовлетворения социальных потребностей общества. Слова "инвестиции" и "капитальные вложения" являются близкими по смыслу, и некоторые авторы считают их синонимами. Так же рассматривает сущность инвестиции, как капиталовложения в объекты предпринимательства Нешитая А.С.: «Инвестиции – это долгосрочное вложение капитала в какие-либо объекты, социально-экономические программы, проекты в собственной стране или за рубежом с целью получения дохода и социального эффекта» [12].

Омарова А.К. раскрывает экономическое содержание инвестиций, как сочетание двух сторон инвестиционной деятельности: затрат ресурсов и получение результатов [13].

Экономическая природа инвестиций заключается в закономерностях процесса расширенного воспроизводства (использование доли прибавочного общественного продукта для повышения численности и качества всех элементов системы производительных сил). Фонд накопления, или сохраняемая доля государственного дохода, устремляемая на рост и развитие факторов производства, и фонд возмещения, используемый для обновления изношенных основных средств (амортизации) и является источником инвестиционного проекта. На доходность инвестиций и роста расширенного воспроизводства влияет инвестиционные составляющие и структуру средств.

Москвин В.А. дает определение инвестициям: «инвестиции - это активы, вкладываемые в объекты деятельности для получения полезного эффекта» [14]. Определение, которые дают Попков В.П. и Семенов В.П. следующее: «Инвестиции в широком понимании, представляют собой вложения средств и ресурсов с целью последующего их увеличения и получения экономического эффекта либо иного запланированного результата (социального, экологического и других эффектов). Поэтому такие вложения должны осуществляться на условиях платности, срочности и возвратности» [15].

Источники инвестиций состоят из двух больших разделов это собственные и привлеченные средства инвесторов. Привлеченные средства: банковские займы и кредиты, бюджетные отчисления (инвестиции из республиканского и местного бюджета РК), облигационные займы, средства внебюджетных фондов, иностранные инвестиции.

Основу источников собственных средств инвестирования составляют суммы амортизационных отчислений и доход организации. Обычно инвестиции связаны с поддержанием текущего производства, и не обязательно связаны с ее модернизацией. Если рассматривать международный опыт, то вложения инвестиций в производство является основой развития организации. Создание предприятий с участием иностранного капитала является одним из самых распространенных способов привлечения иностранных инвестиций.

Так как исследование рассматривает механизм финансирования инвестиционных проектов, то необходимо обратить внимание на один из важных источников финансирования, как «кредитование». Определения «кредитование», «инвестиции» в рамках привлеченного инвестиционного финансирования находят соприкосновения. В области привлеченного инвестиционного финансирования БВУ выделяют два основных определения - это инвестиционное кредитование и проектное финансирование.

Таким образом, финансирование инвестиций за счет привлечения средств принято реализовывать с помощью разработки и последующего выполнения инвестиционного проекта. отсюда можно сделать вывод, что данное определение занимает одно из важных мест в системе инвестиционного кредитования. В иностранной литературе в «Руководство к своду знаний по управлению проектами. четвертое издание (Руководство РМВОК)», разработанный Институтом управления проектами в США понятие «Проект – это временное предприятие, предназначенное для создания уникальных продуктов, услуг или результатов [16]. Временный характер проекта означает, что у любого проекта есть определенное начало и завершение. Окончание может наступить тогда, когда цели проекта достигнуты, либо будет признано, что цели проекта не могут быть достигнуты, либо нет необходимости в проекте. «Временный» не обязательно предполагает краткую длительность проекта. «Временный», как правило, не относится к создаваемому в ходе проекта продукту, услуге или результату. Большинство проектов предпринимается для достижения устойчивого, длительного результата. Так, результатом проекта по возведению монумента на центральной площади города станет монумент, который будет украшать город в течение столетий. Проекты также могут приводить к воздействиям на социальную, экономическую и окружающую среду, превышающим длительность самого проекта».

Достижение целей инвестиционной деятельности предполагает формирование и оценку инвестиционных проектов. В связи, с чем теперь рассмотрим определение инвестиционному проекту. Т.А. Слепнева и Е.В. Яркин дают следующее определение: «инвестиционный проект - это совокупность соединенных воедино намерений и практических действий по осуществлению инвестиционных вложений, по обеспечению заданных конкретных финансово - экономических, производственных и социальных результатов» [17].

В экономической литературе понятие «инвестиционный проект» не имеет

общепринятого толкования. В научной литературе существует как минимум две трактовки понятия «инвестиционный проект» - в широком и узком смысле слова. В широком смысле слова, инвестиционный проект рассматривается, как комплекс взаимосвязанных мероприятий, с целью получения прибыли, предполагающий вложения средств в течении ограниченного времени. В узком смысле слова представляет собой комплекс организационно-правовых, конструкторско-технологических, финансовых документов, которые необходимы для обоснования и проведения соответствующих работ по достижению целей инвестирования. Сравнение существующих определений позволяет отметить, что в большей степени специфике экономике и организации инвестиционной деятельности отвечает трактовка понятия «инвестиционный проект представляет собой системно ограниченный и законченный комплекс мероприятий, документов и работ, финансовым результатом которого является прибыль (доход), материально-вещественным результатом - новые или реконструируемые основные фонды (комплексы объектов) или приобретение и использование финансовых инструментов или нематериальных активов с последующим получением дохода». Это определение, во-первых четко определяет цель инвестиционного проекта и разграничивает ее на финансовую и материально-вещественную составляющие, во-вторых объединяет мероприятия, документы и работы, выполняемые в рамках инвестиционного проекта, в единый, законченный комплекс [6, с.181-182].

Ыдрыс Е.Ж. дает определение «инвестиционному проекту», как комплексу скоординированных мероприятий (работ, услуг), выполняемых заинтересованными лицами - участниками инвестиционного процесса посредством участия в эффективном вложении капитала в определенный объект реального инвестирования для получения конкретных запланированных результатов в рамках реализации детерминированных во времени инвестиционных целей, оформленных с помощью организационно-правовых и расчетных документов, описывающих эту деятельность [18].

Инвестиционный проект - комплекс мероприятий, предусматривающий инвестиции в создание новых, расширение и обновление действующих производств, включая производства, произведенные и полученные в рамках договора концессии концессионером (правопреемником). Инвестиционный стратегический проект - инвестиционный проект, входящий в перечень, определяемый Правительством Республики Казахстан, и способный оказать стратегическое влияние на экономическое развитие Республики Казахстан [3]. Субъектам малого и среднего бизнеса поддержку в реализации текущих и новых проектов посредством национальных программ «Дорожная карта бизнеса 2020» через фонд «Даму» [19]. Классифицируют источники финансирования инвестиционных проектов на собственные, привлекаемые и заемные (рисунок 1). Государственные источники финансирования инвестиционных проектов бывают из средств государственного бюджета и из

внебюджетных фондов.



Рисунок 1- Классификация источников финансирования инвестиционных проектов

Примечание - Составлено автором на основе источника [14, с. 10]

Так же государственные источники бывают: привлекаемые и заемные. Привлекаемые источники финансирования формируется из государственной, кредитной и страховой системы. Заемные источники финансирования: государственные займы, международные кредиты. Финансирование инвестиционных проектов осуществляются за счет собственных ресурсов предприятия, а так же за счет привлеченных и заемных средств.

Привлеченные инвестиционные ресурсы: взносы, продажа акций, дополнительная эмиссия акций, инвестиционные ресурсы паевых инвестиционных фондов, страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов. Финансирование за счет инвестиций производится посредством

реализации национальных программ - финансирование банком второго уровня проекта, реализуемого на действующем предприятии, так и в создании нового предприятия, которое соответствует требованиям реализуемой национальной программы. И то, и другое считается возможным объединить под понятием «финансирование инвестиционных проектов», так как в основе лежит инвестиционный проект.

Все вышеперечисленные аспекты являются важными для исследования проблемы кредитования инвестиционных проектов. Инвестиционная деятельность ставит своей целью достичь максимального эффекта при уменьшении осуществляемых при этом расходов. Инвестиционную деятельность могут рассматривать относительно от инвестиционного проекта и решения и не только отдельных организаций, инвестиционных организаций и государства. Из этого следует, что она обязана обеспечивать разработку и исполнение максимально рентабельной инвестиционной стратегии страны, его регионов, приоритетных отраслей экономики, требующие роста, а так же эффективное исполнение инвестиционных проектов. Эффективная инвестиционная деятельность зависит от комплекса факторов и условий объективного и субъективного характера. Их влияние сдерживает или напротив, стимулирует стремление к инвестированию. Цели, которые преследует предприятие в результате инвестиционной деятельности, могут быть следующими: внедрение усовершенствованной технологии, завоевания доли рынка, замена нерентабельного и морально или материально устаревшего оборудования, повышение эффективности процесса производства, расширение производства и т.д.

Чтобы провести анализ процесса инвестирования необходимо рассмотреть классификацию инвестиций в следующих форматах: в зависимости от формы собственности хозяйствующего субъекта, объекта и предмета инвестирования, краткосрочностью или долгосрочности инвестирования, в зависимости от местоположения (территориальный параметр)

Объект инвестирования разделим на три основные группы:

- первая группа «реальные» инвестиции, реальные активы предприятия. Объектом инвестиций являются активы предприятия, которые в свою очередь делятся на оборотные активы и основные средства компании;
- вторая группа портфельные инвестиции: долговые и долевыми активы;
- третья группа нематериальные активы. Объектами инвестиций являются патенты, лицензии, торговые марки и т.д.

Реальные инвестиции, вложениям в физические активы (основные фонды). Это инвестиции в создание новых, монтаж и реконструкцию старого оборудования, усовершенствование технологических линий предприятий.

Существует ряд разновидностей привлечения капитала в новый бизнес так и в уже действующий бизнес. Финансирование инвестиционной деятельности осуществляться за счет:

- собственного капитала (прибыль, амортизационные отчисления и

другие);

- заемного капитала, заемных финансовых средств инвесторов (кредиты банков второго уровня, заимствования с бюджета, облигационные займы и т.д.);

- привлеченных средств инвестора (паевые взносы физических и юридических лиц, деньги от реализации акций);

- инвестиции

- инвестиции и деньги, централизуемых фондами предприятий в установленном порядке;

- инвестиции из бюджета РК, местных бюджетов;

- инвестиции от иностранных инвесторов.

Существует множество трактовок понятия инвестиции, это обширное многоаспектное понятие инвестиции. Основные аспекты сущности инвестиций определяются слишком обще, поэтому требуются конкретные выражения. Следовательно, инвестиции это: вложения в капитал на долгосрочный и краткосрочный период; это прирост капитала и получение дохода, как достижение запланированного результата. Важными качественными характеристиками инвестиций являются: проведение в обществе преобразований в структуре экономики; расширение и обновление реального капитала общества; получение прибыли; в зависимости от характера объекта, целей инвестирования эффект экономический, социальный, научный, политический, культурный; необходимо разделять понятия реальных инвестиций и финансовых, важно не забывать о том, что инвестиции дополняют друг друга.

Прибыль предприятий и амортизационные отчисления составляют основу собственных источников инвестирования. С поддержанием уже существующего и действующего производства инвестиции направлены на модернизацию, а не на его расширение. Основу развития предприятий за рубежом составляют вложения собственного капитала в производство.

Создание совместных предприятий, либо создание предприятий со стопроцентным участием иностранного капитала распространенный метод инвестирования в Казахстан иностранного капитала. Иностраный партнер при совместном предприятии контролирует управление компании, разрабатывает стратегию компании, политику сбыта и реализации товаров или услуг, контролирует финансовые потоки. Финансирование с помощью облигационного займа и акционерного капитала являются трудоемкими и доступны только крупным публичным компаниям. Государственные средства выделяются очень редко и в рамках национальных программ, если компания соответствует требованиям программы. Москвин В.А. дает определение инвестиционному проекту: «Инвестиционный проект - организационно экономическая система решений, создаваемая для реализации эффективного вложения капитала в предприятие для достижения поставленных целей» [14, с. 11-12]

Инвестиционные программы объединяют инвестиционные проекты с конкретной целевой направленностью. Реализация капиталоемких инвестиционных проектов не может обойтись собственными финансовыми ресурсами. Это особенно справедливо для инвестиционных и инновационных проектов, осуществляемых малым и средним бизнесом в условиях нестабильности финансовой экономики. Использование "Руководства Осло" для единого и общего понимания инноваций, инновационной деятельности, закрепления соответствующих норм в Казахстане, согласно международным стандартам. Данное руководство - это рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям (третье издание) совместная публикация ОЭСР и Евростата. "Руководство Осло" - общепризнанный в мире справочный и методологический сборник в области инноваций, разработанного и утвержденного Организацией экономического сотрудничества и развития. По сути, данный документ - ключ к пониманию инновационных процессов и связанных с ними феноменов. В основе Руководства лежит очевидная логика: прежде чем приступать к измерению явления, необходимо постичь его суть [20].

Для экономического роста, развития и благосостояния народов, создание, применение и диффузия знаний имеют фундаментальное значение. В связи с этим Казахстану необходимо соответствовать инновациям по международным стандартам и «равняться» на международный уровень. В этой связи на центральное место выдвигаются потребности в более совершенном "измерении" инноваций. Руководство содержит рекомендации для сбора и интерпретации сведений об инновациях в международном сопоставимом виде. Вместе с тем Руководство является еще и средством, претендующим на основе проводимых экспериментов и проверок на способность расширить наше понимание того, что имеется в виду под словом "инновация".

Согласно руководству источники финансирования инноваций, для того, чтобы оценить роль государственной политики и интернационализации в инновационном процессе. С этой целью предлагается следующая классификация источников финансирования:

- собственные средства,
- средства от родственных компаний (дочерних или ассоциированных),
- средства от других (нефинансовых) предприятий,
- средства от финансовых компаний (банковские ссуды, венчурный капитал и т. д.),
- государственные средства (ссуды, гранты и т. д.),
- средства от наднациональных и международных организаций (ЕС и др.),
- прочие источники.

Внешние источники финансирования подразделяются на национальные и международные. Если организаторы обследования намереваются охватить все эти подробности, то для освещения довольно обширного набора политических и исследовательских проблем может оказаться достаточно сведений просто о том, использовался или нет тот или иной источник, и не нужно запрашивать

скорее всего сомнительные в смысле точности оценки (в денежном или процентном выражении) поступлений из каждого источника. Такой подход значительно снизит нагрузку на предприятия - респонденты и, таким образом, повысит полноту откликов при обследовании и уменьшит число пропусков в ответах на конкретные вопросы. По соображениям "обременительности ответа" для респондентов настоящее Руководство не дает рекомендаций относительно подробности охвата источников финансирования при инновационных обследованиях общего характера. Кубаев К.Е. и Байшоланова К.С. дают следующее определение инновационному проекту, «как организационно-технологическая схема работ по освоению и распространению новых видов продукции и технологии» [21]

Финансирование инвестиционных проектов в рамках реализации национальных программ - достаточно новая инвестиционная программа для устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики. Имеются три основные стороны: национальная программа (Государство), кредитор (Банк), заемщик (Предприятие, осуществляющее проект). Финансирование инвестиционных проектов рассматривается с позиции следующих экономических категорий: кредитования и инвестирования. Финансирование инвестиционных проектов в рамках реализации национальных программ и рассматривается с трех сторон: со стороны государства, банка второго уровня и со стороны заемщика. Каждая сторона, осуществляющая инвестиционный проект преследует свои интересы. Все стороны хотят осуществить это с наименьшими материальными потерями, интерес государства в поддержке приоритетных отраслей хозяйства, развитие которых обеспечивает экономическую и оборонную безопасность страны. Банк заинтересован вернуть вложенные деньги, но и получить поддержку государства. Для предприятия-заемщика важно получить кредит с наименьшей ценой и на наиболее длительный срок. На начальном этапе финансирования инвестиционного проекта для государства и для банков второго уровня, заемщика важно определить является ли проект целесообразным.

Инвестиционное кредитование является сложным процессом, зависящим от большого количества факторов и участников. Инвестиционный кредит как форма целевого проектного финансирования выступает в качестве разновидности банковского кредита (как правило, долгосрочного), направленного на инвестиционные цели [22].

Иначе можно сказать о взаимодействии между государственными и частными структурами, характеризующие новые формы развития государственно-частного партнерства. Государственно-частное партнерство в Казахстане находится на этапе становления, а термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП) в последнее время уже стало весьма популярным.

Данное партнерство для решения широкого круга экономических задач понимается, как форма взаимодействия государственного и сектора предпринимательства на условиях оптимального разделения рисков,

обязанностей и взаимной выгоды, при сохранении контроля со стороны государства.

В то же время опыт реализации в Казахстане проектов с элементами вышеуказанного партнерства, в рамках реализации национальных программ показывает необходимость законодательного определения понятия ГЧП и регулирования его форм. Для четкого понятия государственно-частное партнерство требуется, прежде всего, во избежание неверного понимания предпринимателями и государственными чиновниками смещение ими таких понятий, как «партнерство», «поддержка и стимулирование предпринимательства», а также не допустить случаев произвольного отнесения к государственно-частному партнерству государственными органами любых соглашений, заключаемых между государством (или государственными компаниями) и предпринимателями [23].

Данный механизм государственно-частного партнерства в странах с развитой рыночной экономикой работает уже давно. Термин «государственно-частное партнерство» является устоявшимся переводом с английского языка «public-private partnership». Если разобрать данный термин «государственно-частное партнерства», то можно начать с определения «государство» — это властно-политическая организация общества, обладающая государственным суверенитетом, специальным аппаратом управления и принуждения, и устанавливающая особый правовой порядок на определенной территории. Государство оперирует определёнными методами сохранения и поддержания государственной целостности, суверенитета, правопорядка, традиций внутри общества, устанавливает определённый порядок взаимоотношений между гражданами государства, и вовлекает в свою деятельность всё население на собственной и других территориях, в соответствии с международными соглашениями государства [24].

В экономически развитых странах механизм финансирования инвестиционных проектов государственно-частного партнерства существует уже давно, в Казахстане данное партнерство только набирает «обороты». Рассмотрим понятие «государственно-частное партнерство», где государство стоит на первом месте потому, что в реализации национальных программ является основным инициатором большинства инвестиционных проектов перспективных отраслей.

Всемирный банк дает следующее определение государственно-частного партнёрства, как соглашения между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и, что еще более важно, как средство повышения эффективности бюджетного финансирования» [25] .

В Америке государственно-частное партнёрство понимается как закрепленное в договорной форме соглашение между государством и частной компанией, позволяющее последней в согласованной форме участвовать в государственной собственности и исполнять функции, традиционно лежащие в

сфере ответственности публичной власти. Термин определяет широкий спектр отношений на основе долгосрочных и среднесрочных соглашений, по которым частная компания принимает на себя лишь определенные риски и соглашается на систему штрафных санкций, до комплексных, технически сложных контрактов, включающих строительство, модернизацию, эксплуатацию объектов и управление ими [26]. В Великобритании, которая считается родоначальником данной формы хозяйствования, государственно-частное партнёрство определяется как «ключевой элемент» стратегии правительства по обеспечению современного, высококачественного коммунального обслуживания и повышению конкурентоспособности страны [27]. Так же эффективность проектов, в рамках реализации государственной программы в значительной степени определяется конкурсной процедурой выбора проекта. В Канаде устанавливается граница размеров проекта, при превышении которой обязательным является проведение открытого конкурса при заключении договора [28]. Инвестиционная политика должна соответствовать принципам: целенаправленность, приоритетность, сбалансированность, гибкость, последовательность и результативность. Механизм реализации принятой инвестиционной политики рассмотрен в рисунке 2.

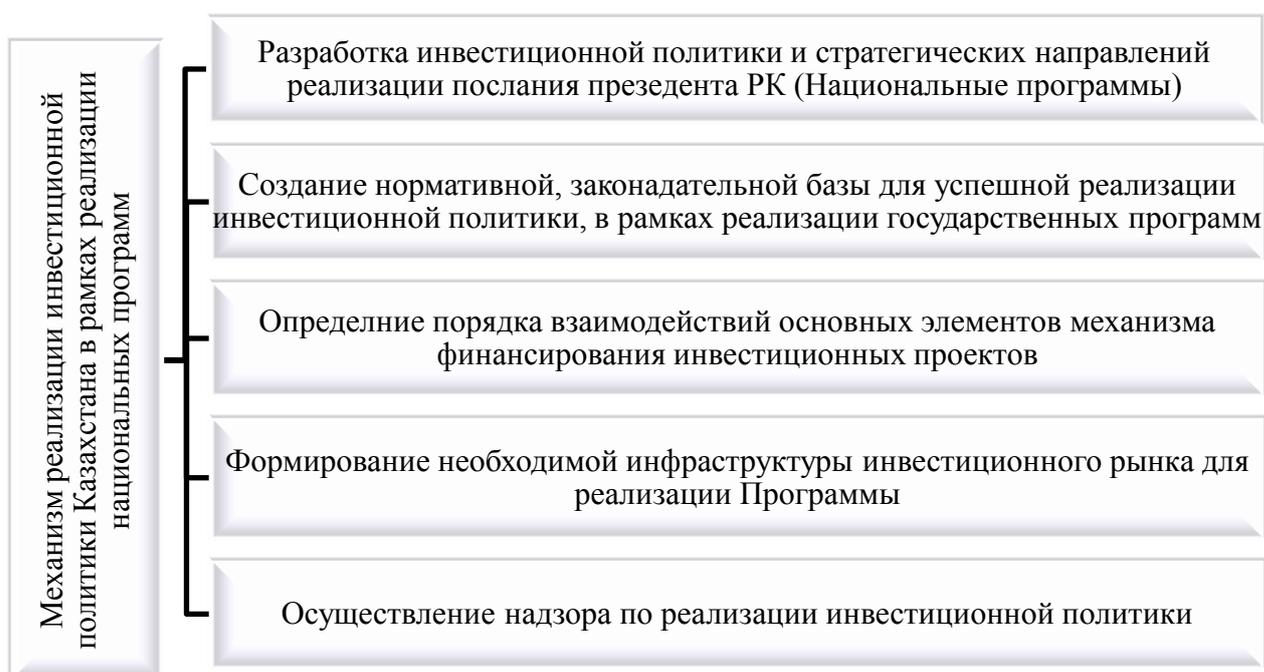


Рисунок 2 - Механизм реализации инвестиционной политики

Примечание - Составлено автором

Также для успешной реализации инвестиционной политики в рамках реализации национальных программ играет организационный и мотивационный механизмы. Организационный механизм проявляется

посредством условий, правил и процедур для реализации инвестиционной политики. Мотивационный механизм стимулирует инвестиционную деятельность посредством государственных гарантий, льгот при расчетах с бюджетом, субсидирование кредитных ставок банков, информационной поддержки. Механизм финансирования инвестиционных проектов представляет собой систему, функционирующую между взаимосвязанными элементами. В этой связи под механизмом финансирования инвестиционных проектов можно определить, как совокупность элементов, обеспечивающих взаимодействие субъектов инвестиционного финансирования в процессе воздействия на объекты инвестиционного кредитования на фоне оптимального согласования экономических интересов [29].

Финансирование инвестиционных проектов приоритетных отраслей выражает интересы всех сторон сделки, как государства, банка второго уровня и предпринимателя. Банки второго уровня, работают в конкретных границах, определяемых совокупностью имеющихся в данный момент ресурсов, нормативами экономического регулирования программы [30].

Содержание элементов, их взаимосвязь и единство в механизме кредитования определяют принципы кредитования, которые выступают главным звеном, поскольку отражают сущность и функции кредита, а также требования объективных экономических законов в области кредитных отношений: возвратность, срочность, платность, обеспеченность, целевое использование. Основным моментом при принятии решения о финансировании инвестиционных проектов является оценка его финансовой состоятельности и экономической эффективности, базирующейся на использовании принятых методик, оценок рисков финансирования инвестиционных проектов.

И так как кредитование, является для банков второго уровня основной функцией в рамках реализации национальных программ, рассмотрим кредитную политику. Кредитная политика банка второго уровня - это совокупность действий по регулированию деятельности банка в области кредитования, в соответствии со стратегическим планом его развития на краткосрочную перспективу и определяет цель и классификацию на год. Главные принципы формирования кредитного портфеля банка - это организация кредитования, снижение кредитных рисков, обеспечение ликвидности кредитного портфеля банка, организация процентной политики по кредитам.

Кредитная политика важна для диверсификации банков второго уровня, а так же разделение полномочий, а так же определения должностных инструкций работников, работающих в кредитном подразделении. [31].

Кредитная политика, определяющая основные направления кредитной деятельности банка, включает в себя базовые элементы (задачи), которые одновременно являются элементами системы управления кредитным риском, а также подэтапами процесса управления кредитным риском руководствуются

все работники, выполняющие различные функции в рамках кредитной деятельности (в соответствии с рисунком 3).

Первый этап – это установление и определение предельных норм и ограничений кредитования, являющийся основным способом проверки формирования ссудного портфеля, применяемый для снижения рисков и усовершенствования деятельности банков второго уровня. Кроме того, определение кредитных лимитов как способ дефиниции предельных критериев кредитных полномочий, что дает повышение эффективности принятия кредитных решений, так как снижает нагрузку на правление банка, которое не может участвовать в принятии решений по каждой кредитной заявке [19].



Рисунок 3 – Основные элементы кредитной политики

Примечание - Разработано автором на основе [31, с.43-45]

Второй этап – оценка потенциального заёмщика, подходящего условиям финансирования Программы, изучается следующее:

- оценки деятельности потенциального участника государственной программы, подходит ли данный заемщик финансированию Программы;
- состояние дел в бизнесе на момент обращения его за кредитом в банк второго уровня;
- каковы источники возврата основной суммы долга, и процентов, субсидированных программой за данный кредит.

Третий этап – методика анализа кредитоспособности заёмщика перспективных отраслей, так же риск-менеджмент, связанных с выдачей

кредита. Изучается:

- кредитная история заемщика и его репутация на рынке;
- каковы прогнозы погасить кредит в срок;
- каково обеспечение кредита, есть ли гарантии со стороны государства.

Четвертый этап – заключение договора выдачи кредита банком второго уровня в рамках реализации государственной программы. Необходимо полностью обеспечить данный этап всеми необходимыми процедурами: юридический отдел банка проводит экспертизу заключаемого кредитного договора и договора залога, либо в частичном гарантировании хозяйствующих субъектов по кредитам банков.

Пятый этап – мониторинг банком второго уровня погашение в срок основного долга и уплаты процентов за кредит, а также выполняются ли условия государственной программы. В процессе мониторинга должны выявляться проблемные кредиты.

Важной основой механизма финансирования инвестиционных проектов является кредитный договор, в рамках реализации государственной программы, который регламентирует права и обязанности сторон и определяет все существенные условия кредитной сделки. Возвратность кредита, оплаты процентов по нему является важной частью процесса финансирования инвестиционных проектов и включает в себя следующие процедуры: выбор объектов залога, ликвиден ли данный залог на рынке; определение стоимости объектов залога можно разными подходами: затратным, доходным или сравнительным; постоянный мониторинг стоимости объектов залога на рынке в течении всего срока предоставления банковского инвестиционного кредита. Как отмечает коллектив авторов под руководством О.И. Лаврушина, управление кредитованием - деятельность, направленная на регулирование отношений в целях обеспечения эффективного функционирования как кредитора, так и заемщика [32]. Структурными подразделениями банка второго уровня управление финансирования инвестиционных проектов осуществляться с учетом особенностей проектного финансирования, к которым относят следующие [33]: объект инвесторов, как вложения средств, чаще всего конкретный инвестиционный проект; результат финансирования инвестиционных проектов перспективных отраслей — доход от реализации данного инвестиционного проекта; в рамках комплекса финансирования инвестиционных проектов государственно-частного партнерства могут использоваться многообразные источники и формы финансирования, согласно программе; обеспечением для финансирования проекта будет будущий поток денег (cash flow). На разных этапах финансирования инвестиционных программ в рамках реализации государственной программы типичные для банков второго уровня инструменты механизмов обеспечения и гарантий применяются не всегда, но могут использоваться на разных этапах проекта.

Москвин В.А. к особенностям проектного кредитования, помимо перечисленных выше, также относит [14, с. 60]: риски проекта распределяются

между широким кругом участников; у банков есть возможность организовать «забалансовое» кредитование учредителя; стоимость проектного кредитования достаточно высока.

В зависимости от жизнеспособности проекта решение об участии в нем инвесторов и об использовании механизма проектного финансирования являются важным аспектом. Но проекты отличаются друг от друга по своим характеристикам, поэтому между кредитором и заемщиком могут возникнуть расхождения в оценках проекта и способах организации проектного кредитования. Как отмечает Подшиваленко Г. их преодоление возможно на основе следующих общих подходов к реализации проектного кредитования [34]: обоснование жизнеспособности проекта (необходимость и осуществимость); участие в проекте опытных и надежных партнеров; учет и распределение всех рисков проекта; урегулирование правовых аспектов и разработка конкретных скоординированных планов действий.

Сроки реализации инвестиционных проектов составляют, как правило, от трех до десяти лет, поэтому финансирование инвестиционных проектов хозяйствующих субъектов, сопряжено с высоким риском. В данной ситуации банкам полезно иметь реальное представление о той системе рисков, которая связана с инвестиционным финансированием компаний, что даст возможность их учитывать и принимать соответствующие меры по уменьшению их влияния [35]. Рассмотрев вопросы финансирования инвестиционных проектов приоритетных отраслей, можно отметить, что в данном процессе выражаются интересы всех сторон сделки: государства, банка и предпринимателя.

В целом можно сделать вывод, что развитие инвестиционного финансирования в Казахстане при государственной поддержке нуждаются в кредитовании различных коммерческих идей, проектов в развитии перспективных отраслей, которые стратегически важны нашей стране. Финансирование инвестиционных проектов приоритетных отраслей выражает интересы всех сторон сделки, как государства, банка второго уровня и предпринимателя. Также рассмотрены основные этапы финансирования инвестиционных проектов банками второго уровня.

Рассмотрев опыт государственно-частного партнерства в разных странах с развитой экономикой, даем более точную формулировку определения финансирования инвестиционного проекта в рамках государственно-частного партнерства: «Финансирование инвестиционного проекта в рамках реализации национальных программ – это организационно-экономический свод решений и система мероприятий по осуществлению инвестиционной политики, создаваемая для реализации эффективного финансирования предприятий для поддержки приоритетных отраслей экономики, для достижения поставленных целей, которые обеспечивают оборонную и экономическую безопасность страны в рамках разработанной стратегии развития государства».

## 1.2 Анализ факторов появления диспропорций в развитии малого и среднего бизнеса в Казахстане

До настоящего времени сохраняется неравномерность распределения инвестиций, предприятий по территории Казахстана. Изменения, происшедшие в последние годы в мировой экономике, привели к возрастанию значения регионов, как мест непосредственного осуществления экономической деятельности. Важным показателем благоприятного инвестиционного климата является инвестиции в основной капитал. Инвестиции в основной капитал - это совокупность затрат, направленных на создание и воспроизводство основных средств. К таким затратам можно отнести новое строительство, расширение, реконструкция и модернизация объектов. Затраты в основной капитал приводят к увеличению первоначальной стоимости объектов и относятся на добавочный капитал организации. Так же к ним относятся приобретение машин, оборудования, транспортных средств, выращивание многолетних насаждений и т. д. Динамика инвестиций в основной капитал по регионам Казахстана за пятилетний период с 2008 года по 2013 год в миллиард тенге (рисунок 4).



Рисунок 4- Инвестиции в основной капитал в РК за 2008-2013 годы

Примечание – Разработано на основе данных Агентство по статистике РК за 2008 -2013 гг. [36]

Если рассмотреть общий объем промышленного производства с 2008 по 2013 годы в Казахстане, то мы видим, что в 2013 году данный показатель составил 178,4 миллиард тенге и увеличился на 54,3 миллиард тенге по сравнению с 2008 года, который составил 124,1 миллиард тенге. Как видно из рисунка 4, что с 2010 года идет положительная динамика. Инвестиции в основной капитал по регионам на 1 января 2014 года отражены на рисунке 5.



Рисунок 5- Инвестиции в основной капитал по регионам Казахстана на 01.01.2014 год

Примечание – Разработано на основе данных Агентство по статистике РК на 01.01.2014 год [36]

Лидером по инвестициям в основной капитал является Атырауская область, где ее доля составляет 17 % и город Астана 9 %, отстающие регионы по республике – Северо – Казахстанская область равна 2 %, Карагандинская - 3%, Костанайская - 3% области. Следует отметить, что наблюдается диспропорция и неравномерность инвестиций в основной капитал по регионам РК. Анализ инвестиций в основной капитал в региональном разрезе также подтверждает о ее значительной дифференциации по регионам Казахстана.

В связи с особенностью распределения населения Казахстана по территории РК, а так же и с особенностями социально-экономического развития регионов республики, различиями в структуре предпринимательства, сектор МСП в регионах развит неравномерно. Экономически стабильными можно назвать регионы Республики Казахстан, которые имеют диверсифицированную индустриальную структуру, с обширным перечнем видов хозяйственной деятельности, наличием регионов с большой долей сосредоточения научного и производственного потенциала. К таким регионам можно отнести города республиканского значения, где так же сосредоточено большее количество субъектов МСП.

Общую положительную динамику имеет показатель уровня количества активных и зарегистрированных субъектов МСП. С 2010 года по 2013 год – можно охарактеризовать, как период восстановления экономики после мирового финансового кризиса, так как идет динамика роста уровня зарегистрированных организаций МСБ. Но при этом доля активных субъектов МСБ трансформируется не стабильно. Так количество зарегистрированных субъектов МСБ наконец 2012 года увеличилось на 374 тысяч единиц по

сравнению с показателем 2008 года, количество активных субъектов МСП – на 56 тысяч единиц (рисунок 6).

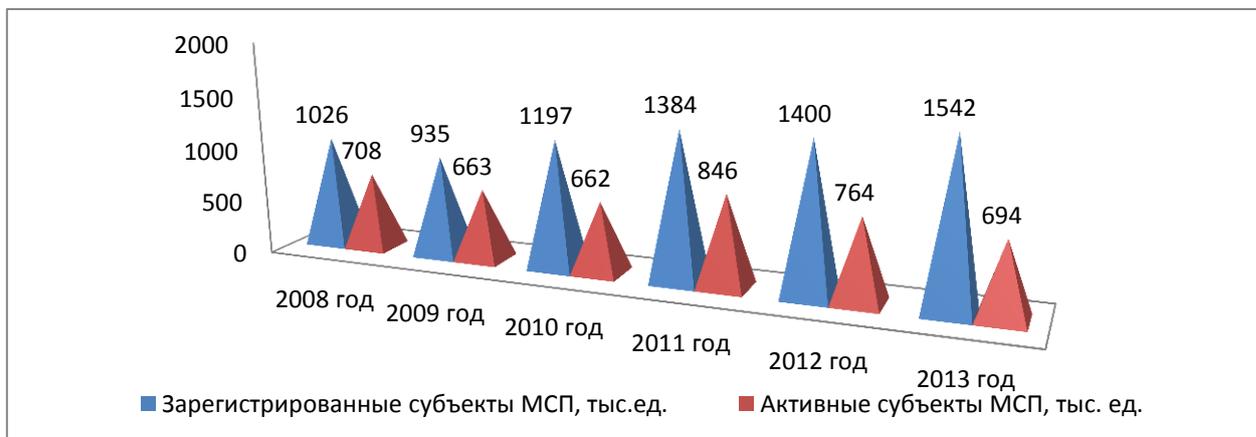


Рисунок 6 - Динамика количества активных субъектов малого предпринимательства и их доли в общем количестве зарегистрированных субъектов за 2008 по 2013 гг.

Примечание - Составлено по данным Агентства РК по статистике [36]

При этом размер активных организаций малого и среднего бизнеса в общей доле зарегистрированных, имел положительную динамику до конца 2009 года. Динамика 2008 по 2009 год составляет 3 процента, которая выросла с 2008 года 68 процентов до 71 процента в 2009 году. В 2010 году данный показатель снизился до 55 процентов. По итогам 2012 года, уровень активно действующих субъектов МСП в числе зарегистрированных также составил 55 процентов. Согласно статистическим данным на 1 января 2014 года уровень активных субъектов малого и среднего предпринимательства в количестве зарегистрированных субъектов составляет 694 тысяч единиц.

По итогам 2013 года из всех зарегистрированных субъектов МСП ведущие активную деятельность составляют 56 % организаций, т.е. те субъекты, которые осуществляют постоянную хозяйственную деятельность и которые сдают финансовую отчетность в налоговые и статистические органы. Согласно статистическим данным около 657 тысяч субъектов МСП приостановили свою операционную деятельность не только в силу определенных негативных факторов, таких, как возможный простой организации по причине убыточности, зависимость активности субъектов МСП от сезонности, так же отсутствие операционной деятельности связанной с недавней регистрацией. Динамика зарегистрированных и активных субъектов МСП по регионам Казахстана на 01.01.2014 году рассмотрено в рисунке 7. По активности субъектов малого и среднего предпринимательства ранжирование регионов показывает, что чем выше процент активных субъектов МСП в общем числе зарегистрированных субъектов МСП, тем лучшие условия для стабильного

ведения бизнеса созданы в регионе.

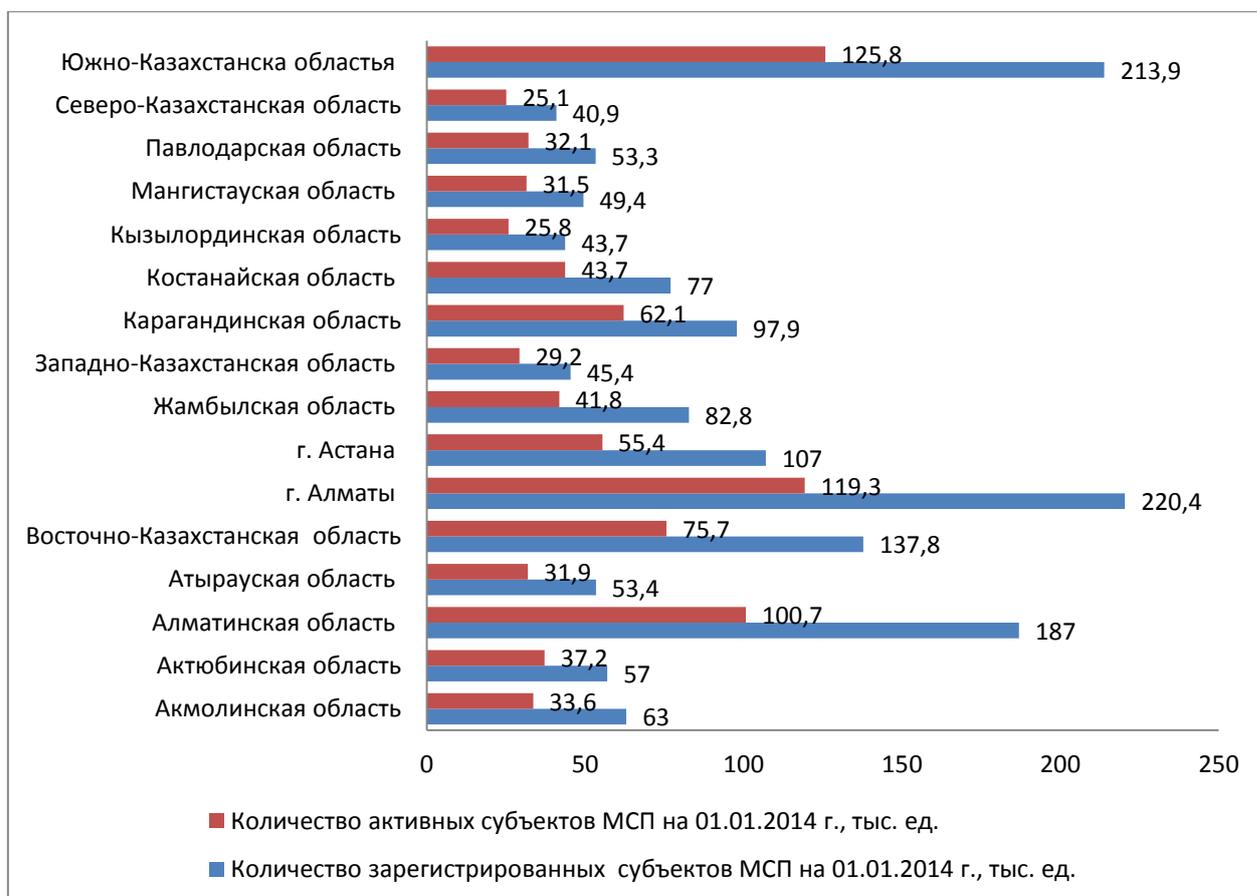


Рисунок 7 - Динамика зарегистрированных и активных МСП по регионам Казахстана на 01.01.2014 г.

Примечание - Составлено по данным Агентства РК по статистике [36]

Данный показатель отражен, начиная с отстающих регионов в таблице 1.

Таблица 1 - Ранжирование активных субъектов МСП по регионам Казахстана на 01.01. 2013 – 01.01.2014 гг. (%)

Регионы Казахстана	Доля активных субъектов МСП в общем кол-ве зарегистр. на 1.01.2014	Доля активных субъектов МСП в общем кол-ве зарегистр. на 1.01.2013	Изменение
1	2	3	4
1. Жамбылская область	50	48	+ 2
2. г. Астана	52	51	+ 1
3. Алматинская область	54	60	- 6
4. г. Алматы	54	43	+ 11
5. Акмолинская область	53	52	+ 1

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
6. ВКО	55	55	-
7. Костанайская область	57	55	+ 2
8. Кызылординская область	59	53	+ 6
9. ЮКО	59	58	+ 1
10. Атырауская область	60	59	+ 1
11. Павлодарская область	60	56	+ 1
12. СКО	61	59	+ 2
13. Карагандинская область	63	56	+ 7
14. ЗКО	64	63	+ 1
15. Мангистауская область	64	61	+ 3
16. Актюбинская область	65	65	-
Примечание - составлено автором по данным [36]			

Наибольшие значения данного показателя по состоянию на 1 января 2014 год имеют Актюбинская (65%), Западно-Казахстанская (64%) и Мангистауская (64%) области. Ниже среднереспубликанского значения доля активных МСП оказалась в пяти регионах: в Кызылординской (53%), Акмолинской (52%) областях и г. Астана (52%). На 01.01.2013 год в двух регионах – в г. Алматы и в Жамбылской области – активно действующих субъектов МСП оказалось менее половины зарегистрированных предпринимателей – 43% и 48% соответственно. А на 1 января 2014 года во всех регионах доля активных субъектов МСП более половины зарегистрированных, и значительно выше по сравнению с прошлым годом, что в целом показывает положительную динамику и плодотворную работу в области государственной поддержки малому и среднему бизнесу. Также на 1 января 2014 год количество активных субъектов на 7,6% больше, чем в прошлом году. Теперь рассмотрим один из важных показателей в структуре показателей деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства – это доля занятых в МСП в общей численности занятого населения Республики Казахстан, которая показана на рисунке 8.

Удельный вес населения, активно занятого в МСП в 2013 году от общей численности занятых в экономике составил 30,7 %. В экономике республики в сентябре 2013 года, по данным Агентства по статистике, были заняты 8,6 миллионов человек. Относительно аналогичного периода прошлого года их численность увеличилась на 72,0 тысяч человек, или на 0,8% [2]. Динамика данного показателя в период с 2008 по 2013 год имеет общую тенденцию роста по отношению к 2008 году. В абсолютном выражении за шесть лет количество рабочих мест в секторе МСП увеличилось на 483 тысяч человек, и по состоянию на 1 января 2014 года данный показатель достиг уровня 2 636 тысяч человек. В 2011 году произошло снижение занятого населения в МСП на 204 тысяч человек по сравнению с 2010 годом. По оперативным данным за 2012 год количество рабочих мест в МСП выросло на 128 тысяч человек, но в целом

результат по-прежнему остается ниже уровня 2010 года.

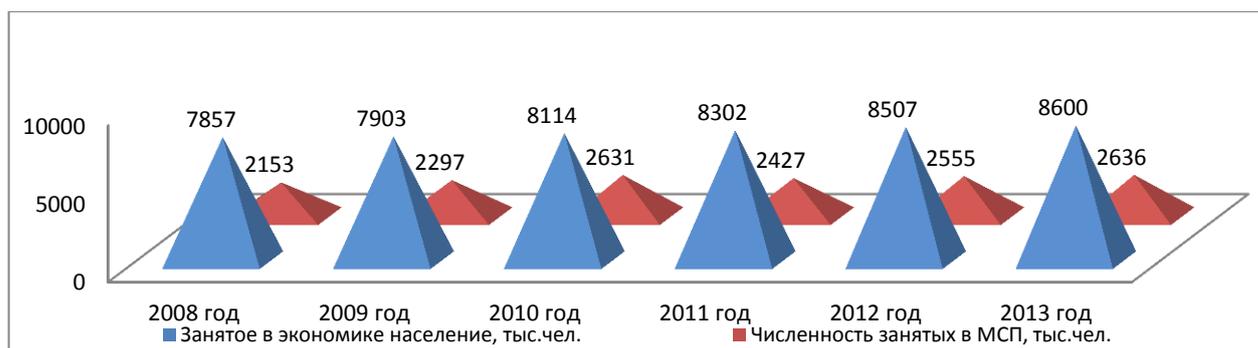


Рисунок 8 - Доля занятых в субъектах малого и среднего бизнеса в общей численности занятого населения страны за 2008 – 2013 гг.

Примечание - Составлено по данным Агентства РК по статистике [36]

По итогам 2012 года уровень занятых в субъектах малого и среднего бизнеса равен 2 674 тысяч человек, что на 5 процентов ниже аналогичного показателя 2011 года. Распределение населения, занятого в секторе МСБ по регионам неравномерно в рисунке 9.

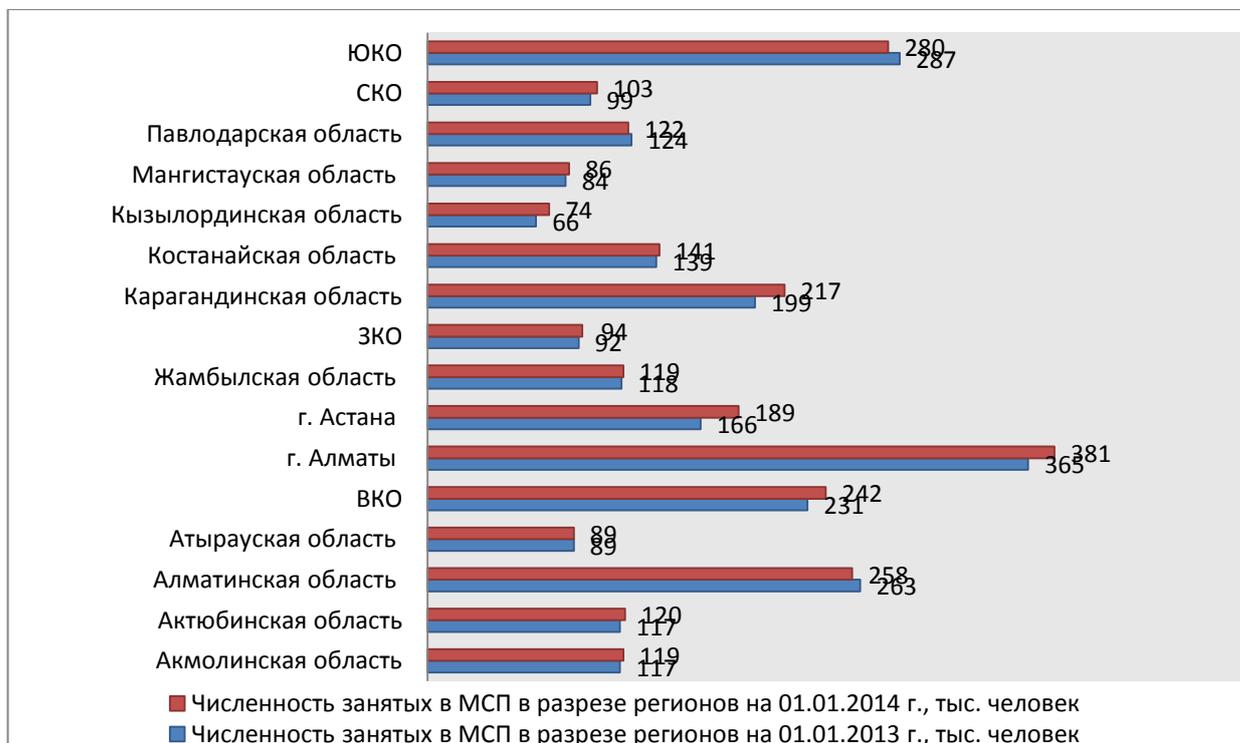


Рисунок 9 - Численность занятых в МСП в разрезе регионов на 01.01.2013 по 01.01.2014 гг. (тыс. человек)

Примечание - Составлено по данным Агентства РК по статистике [36]

Если рассмотреть данный показатель по регионам Казахстана, то он составляет от двух до четырех человек. Теперь рассмотрим следующий основной показатель деятельности субъектов малого и среднего бизнеса – это выпуск продукции активными субъектами МСП. Вклад МСП в ВВП Республики Казахстан за 2008 – 2013 гг. рассмотрен на рисунке 10.

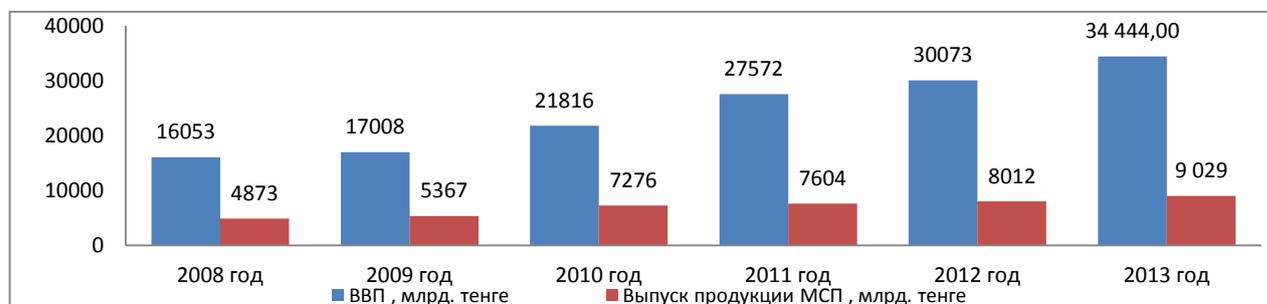


Рисунок 10 - Вклад МСП в ВВП Республики Казахстан

Примечание - Составлено по данным Агентства РК по статистике [36]

В абсолютном денежном выражении вклад МСП в ВВП на протяжении последних шести лет демонстрирует общую тенденцию роста, то есть с 2008 года по 2013 год увеличилось на 4146 миллиард тенге и составляет 9029 миллиард тенге. Годовой прирост выпуска продукции МСП, в течение с 2011 по 2013 годы на фоне роста ВВП увеличился на 5–7%. Уровень прироста ВВП Казахстана по итогам 2013 года составил 3,3 %. Доля выпуска продукции субъектов малого и среднего бизнеса в ВВП страны снизилась с 33% по итогам 2010 года до 28% в 2011 году и до 27% в 2012 году, 26% в 2013 году и составляет 9029 миллиард тенге в общем объеме ВВП 34444 миллиард тенге. Выпуск продукции субъектов малого и среднего предпринимательства на 01.01.2013 - 01.01.2014 годах в разрезе регионов показан на рисунке 11.

На 1 января 2014 года наименьшие объемы продукции МСП наблюдаются в Жамбылской области, составляют 235 миллиард тенге, в Кызылординской области - 249 миллиард тенге, в Северо-Казахстанской области 295 миллиард тенге, что на много выше, чем на 01.01.2013 года 186 и 172 миллиарда тенге, 252 миллиарда тенге соответственно. Лидерами в выпуске продукции в разрезе регионов Казахстана являются следующие области: город Алматы с объемом 2187 миллиард тенге, Астана 1186 миллиард тенге и Алматинская область 619 миллиард тенге.

Рассмотрим ссудный портфель займов, выданных банками экономике и субъектам МСБ (рисунок 12).

В 2011 году в следствии предшествующих трехлетнего понижения в 2012 году продолжился рост банковского кредитования. Согласно данным Национального банка в 2012 году, объем займов, выданных БВУ экономике равен 7 249 миллиард тенге, что выше уровня 2011 года на 25,4 процентов.

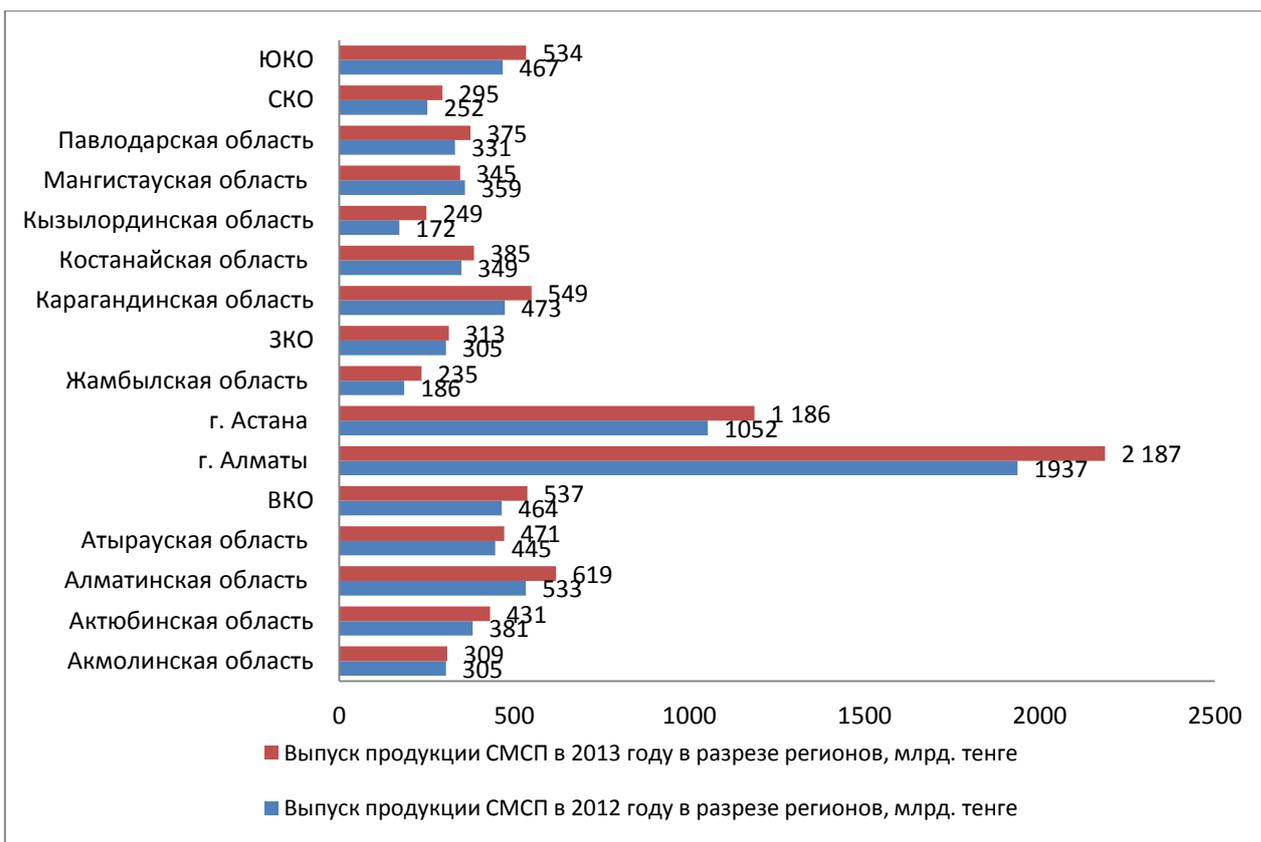


Рисунок 11 - Выпуск продукции субъектов МСП в 01.01.2013, 01.01.2014 годах в разрезе регионов, миллиард тенге

Примечание - Составлено по данным Агентства РК по статистике [36]

Понижение выдачи займов банками второго уровня субъектам МСБ ежегодно с 2008 года по 2010 год сказалось на размере портфеля по кредитам малому и среднему предпринимательству. С 2009 года уровень портфеля уменьшился, более чем на 17 процентов.

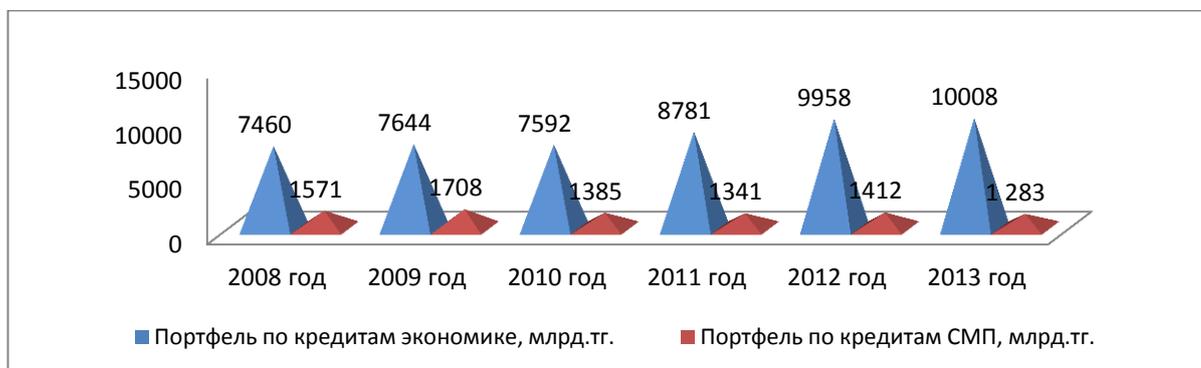


Рисунок 12 - Ссудный портфель кредитов БВУ РК экономике и СМСП в период с 2008 по 2013 гг.

Примечание - Составлено по данным Агентства РК по статистике [36]

При том, что размер ссудного портфеля банками экономике увеличивался, а доля, выданных кредитов малому предпринимательству в нем снизилась с 22 процентов в 2009 году до 14 процентов в 2012 году. Лидирующее и преобладающее место по регионам республики по кредитованию БВУ субъектами МСП составляют банковские займы, выданные именно в городе Алматы. По данным на 1 января 2013 года доля выданных банковских кредитов малому предпринимательству в финансовом центре РК составил 53% от всех займов по Казахстану.

По состоянию на 1 января 2013 года уровень совокупного кредитного портфеля банкам по займам малому предпринимательству равен 1 412 миллиард тенге, из них в городе Алматы объем кредитов субъектам малого предпринимательства составляет 750 миллиард тенге. Если сравнить с данными прошлого года, то по состоянию на 1 января 2014 год портфель составил 1 283 миллиард тенге, что на 129 миллиард тенге меньше, (9,1%), чем годом ранее. Так же как и в предыдущем году, доминирующее положение кредитного портфеля банкам по займам субъектам малого предпринимательства в региональном разрезе в южной столице и составила 721,6 миллиард тенге, что составляет около 56%. Следующее место после лидера по размеру выданных кредитов банками принадлежит столице РК с объемом 111 миллиард тенге. Таким образом, две трети всех займов выданных банками второго уровня предпринимателям малого и среднего бизнеса приходится, на два города республиканского значения. Среди других регионов Казахстана наибольшая величина выданных банковских займов приходится на Кустанайскую область с объемом 60,3 миллиард тенге, ЗКО равен 60,2 миллиард тенге, в ВКО общим объемом, выданных кредитов составляет 56,8 миллиард тенге. Среди регионов Казахстана с наименьшим размеров, выданных займов были выданы субъектам малого и среднего бизнеса Мангистауской области - 10,2 миллиард тенге, Алматинской области - 16,2 миллиард тенге и Жамбылской области, что составляет 20,3 миллиард тенге (рисунок 13).

Проанализировав ссудный портфель банков в 2013 году по регионам РК по четырнадцати областям, кроме городов республиканского значения (город Алматы и город Астана) был выданы кредиты в размере 45,3 миллиард тенге, удельный вес которых в общем объеме составляет 3,5 % от совокупного портфеля. Проанализировав ссудный портфелю банками второго уровня по регионам РК можно отметить следующие регионы с наибольшим размером, выданных займов субъектам МБ: Алматинская область, и ее доля составляет 41%, ВКО равна 38%, Павлодарская область соответствует 19% и Карагандинская область - 13%. В целом в январе-декабре 2013 года по сравнению с январем-декабрем предыдущего года выпуск продукции увеличился на 3,3%, численность занятых – на 8,4%, количество активных субъектов - на 7,6% [2]. А наименьший размер, выданных ссуд банками составил в Костанайской области, Акмолинской и Актюбинской и составил

2%, в Мангистауской области – 1%, что свидетельствует о нестабильности механизма кредитования банками второго уровня субъектами МСБ.



Рисунок 13 - Ссудный портфель БВУ по кредитам субъектам малого предпринимательства в региональном разрезе на 01.01.2014 г., миллиард тенге

Примечание - Составлено по данным НБРК [37]

Хотя с постоянной поддержки государственных программ должно быть стабильный рост предпринимательства. Рассмотрим кредиты банков второго уровня субъектам малого предпринимательства в разрезе отраслей экономики на 1 января 2014 года (таблица 2).

Таблица 2 – Кредиты банков второго уровня, выданные субъектам малого предпринимательства в разрезе отраслей экономики на 1 января 2014 г.

Отрасли	Всего		в том числе:			
			краткосрочные		долгосрочные	
	общий объем (тыс.тг.)	уд.вес (%)	общий объем	уд.вес (%)	общий объем	уд.вес (%)
1	2	3	4	5	6	7
Всего по республике	1 283 440	100	199051	100%	1084389	100%
в том числе:						

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
промышленность	152 384	12	28074	14	124310	11,5
сельское хозяйство	42 817	3,5	14907	7,5	27910	2,6
строительство	133 290	10	17221	8,7	116069	10,7
транспорт	57 119	5	7743	3,9	49376	4,5
связь	21 247	1,5	554	0,2	20693	1,9
торговля	392 932	31	113296	57	279636	25,8
другие отрасли	483 651	37	17255	8,7	466396	43

Примечание – разработано автором на данных НБРК [37]

Долгосрочные кредиты среди выданных кредитов БВУ больше, чем краткосрочных кредитов в 5,6 раз. Это положительный факт, так как это свидетельствует о долгосрочном характере инвестиций банками в субъекты малого и среднего бизнеса. Согласно этим данным рассмотрим графически, выданные кредиты банками по отраслям отражены на рисунке 14 в тысячах тенге.

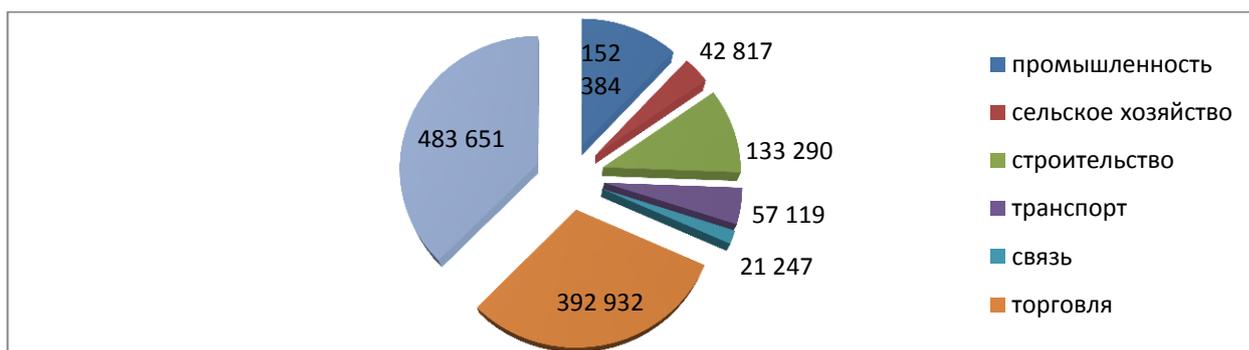


Рисунок 14 – Кредиты, выданные субъектам малого предпринимательства банками второго уровня по отраслям по состоянию на 01.01.2014 год

Примечание – Разработано автором по данным НБРК [37]

Из данных рисунка видно, что самой кредитуемой отраслью Казахстана является торговля. Кредитование приоритетных отраслей экономики, таких как промышленность, составляет 152384 тысяч тенге, что составляет 12 % от общего объема кредитования, сельского хозяйства 42817 тысяч тенге, удельный вес, которых составляет 3,5 %, связь 21247 тысяч тенге – 1,5%. Так как значительная доля в объеме финансирования составляет торговля (392 932 тысяч тенге). Размер от общего объема финансирования равен 31%. Следует отметить, что государственная поддержка должна осуществляться в те отрасли, которые определены национальными программами, поддержка кредитования экспорта несырьевых товаров, торговля не является приоритетным

направлением.

Мы можем сделать следующие выводы, проанализировав развитие сектора малого и среднего бизнеса по регионам республики:

- общий объем промышленного производства в Казахстане субъектов МСБ с 2008 по 2013 год, где рост данного показателя составляет 54,3 миллиарда тенге, что составляет 69%. Передовыми регионами по инвестициям в основной капитал по данным на 2013 год являются Атырауская область, где ее доля составляет 17 % и город Астана 9 %. Отстающие области – СКО равна 2 %, Карагандинская - 3%, Костанайская - 3% области.

- согласно данным по состоянию на 1 января 2014 года первые места по количеству зарегистрированных субъектов МСП, занимают город Алматы, ЮКО и Алматинская область. По доле предпринимателей субъектов малого бизнеса, ведущих активную операционную деятельность, лидирующее место занимает Актюбинская область и ЗКО;

- в виду того, что город Алматы является лидером по наибольшему количеству зарегистрированных субъектов малого бизнеса и в следствии, этого наибольшую численность занятого в малом бизнесе населения, а так же наибольшие показатели выпуска продукции;

- наблюдается неравномерное распределение займов банков субъектам малого предпринимательства, как среди регионов, так и внутри самих регионов РК;

- практически две трети, выданного ссудного портфеля банками второго уровня субъектам малого предпринимательства приходится на южную и северную столицы Казахстана.

Таким образом, приведенные данные свидетельствуют о высокой дифференциации регионов Казахстана по уровню развития основных показателей, характеризующих их деятельность.

### **1.3 Усиление ключевых инструментов повышения эффективности финансирования инвестиционных проектов**

В связи с необходимостью формирования эффективной стратегии и методики инновационной концепции по развитию предпринимательства с учетом динамического баланса региональных и отраслевых интересов. Контуры данной стратегии нашли выражение в послании президента РК Назарбаева Н.А. «Стратегия - 2050» установившей в качестве - целевого ориентира перехода от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития экономики, не сырьевой направленности. Организация конкурентоспособности предпринимательства является важным фактором инновационного роста: «Под индустриальной политикой понимается комплекс мер, посредством которых государство создает благоприятные условия и оказывает поддержку предпринимательству для формирования конкурентоспособной и эффективной национальной промышленности» [1].

Прогнозирование и планирование являются ключевыми элементами системы управления экономикой. Данные экономические категории универсальны и широко используются как в научной, так и в практической деятельности во всех странах мира, независимо от уровня их экономического развития и типа экономики. В связи с этим необходимо уделить значительное внимание на стратегическое прогнозирование и планирование предприятий, особенно в рамках реализации национальных программ. Будущее содержит элемент неопределенности, поэтому при реализации стратегии развития предпринимательской организации важно правильно оценить виды и степень рисков, с которыми будет сопряжена реализация принятых решений. Прогнозирование и планирование в предпринимательстве позволяют моделировать будущие ситуации, выявлять риски, сравнивать и оценивать эффективность реализуемых стратегий. Эти экономические категории необходимы, потому что вследствие неопределенности будущего неизвестен эффект многих решений, принимаемых сегодня. Точное предвидение будущего и планирование событий повышает эффективность процесса принятия-решения [38].

В период нестабильности экономики и в условиях высокой конкуренции для предприятий малого и среднего бизнеса успешность реализации национальных программ в большей степени зависит от уровня стратегического планирования и прогнозирования. Такими методиками обладает форсайт - исследования. Использование форсайт методик позволит предприятиям повысить уровень финансовой стабильности за счет формирования стратегии, адаптации к «ноу-хау», передовым технологиям, изучении спроса и снижение рисков. Следует отметить, что применение форсайта для МСБ коренным образом изменит содержание инновационной стратегии. Согласно международному опыту передовых стран большое внимание следует уделить формированию консенсуса и взаимодействию между государством, предпринимательством и обществом. В условиях рынка прогнозирование и планирование экономики имеет определенную специфику, то есть развитие технологий, расширение рынков, приоритетные отрасли экономики, увеличивающийся ассортимент — все это влияет на деятельность МСП и предопределяет перспективу развития. Период долгосрочного планирования - пять лет, это минимальный период, а так организация может прогнозировать свою деятельность на десять и более лет. Таким образом планирование на долгосрочный период представляет собой определение желаемого положения компании в перспективе, а также составлению стратегии для достижения этого положения. Данный процесс для предприятий должен быть непрерывным. Если рассматривать первоначальный план, то он является отправной точкой, важно проводить мониторинг и внесение изменений в план, чтобы сохранить свою актуальность и эффективность. Планы в перспективе пересматриваются ежегодно, ежеквартально. По мнению Балацкого Е.В. «Прогнозирование — вид деятельности по определению будущих тенденций

развития изучаемой системы на основе анализа ее состояния в прошлом и настоящем» [39]. Неопределенность в условиях рыночных отношений, глобализация мировой экономики, большое количество возможных вариантов экономического развития «подогревает» интерес к планированию и прогнозированию. На долгосрочную перспективу прогнозировать будущее, позволит как бы сверху, с единой точки зрения получить целостный взгляд на любую проблему, и на всю цепочку эволюционных преобразований вплоть для достижения цели [40]. Этим требованиям соответствует новый подход к прогнозированию - форсайт. «... прогнозирование оперирует будущим самим по себе, безотносительно к деятельности людей, т.е. как чем-то объективным, форсайт же рассматривает будущее в системе человеческой деятельности, направленной на его формирование. Форсайт констатирует будущее, формирует стратегии его созидания, дает ориентиры участникам процесса и стимулирует их активность» [41].

Рассмотрим становление и этапы развития форсайта, так как проблема принимаемых решений на долгосрочные тенденции давно находится в центре внимания. Форсайт, как метод активного прогнозирования появился в девяностых годах, впервые частично форсайт был использован американцами в сфере оборонных изысканий и перспектив безопасности. В след за США его активно стали использовать в Японии, где в настоящее время он продолжает активно развиваться. Затем география распространилась и охватила Европу, на данный момент он используется в странах Латинской Америке, в странах Таможенного союза. [42].

Можно выделить три этапа становления методологии форсайта:

1. Первый этап – технологический форсайт (1970-1990 гг.). На данном этапе шла систематизация оценки научных и технологических достижений.
2. Второй этап – рыночно - ориентированный форсайт (1990-2000 гг.) характерный особенным развитием инновации и передовых технологии в предпринимательской среде.
3. Третий этап - социально-экономический форсайт (с 2000 г. по настоящее время) учитывающий альтернативные изменения в социальной, научной и общественной деятельности.

Если рассматривать развитие форсайта в Казахстане, появился он во время СССР с принятием в 1972 году программы «Комплексные программы научно-технического прогресса и его социально-экономических последствий» под эгидой Госплана. В настоящее время форсайт получил распространение в государственной программе «Дорожная карта бизнеса – 2020», «Межотраслевой план научно-технологического развития страны до 2020 года» [43].

Таким образом, форсайт - инновационный инструмент. «С управленческой точки зрения форсайт продолжает и развивает функции прогнозирования социального и экономического развития» [44]. «Форсайт - это технологическое предвидение и технологическое прогнозирование. Это один из инструментов

стратегического планирования, который широко применяется в мире в передовых странах. В Межотраслевой план войдут результаты нашего первого форсайта в Казахстане и начнется непосредственно его практическая реализация», - сказал Салимов Ж. [45]. Американский исследователь Бен Мартин дает следующую трактовку: «Форсайт - это систематическое попытка заглянуть в долгосрочное будущее науки, технологии, экономики и общества с целью идентификации зон стратегического исследования и появления родовых технологий, подающих надежды приносить самые крупные экономические и социальные выгоды» [46]. Можно сделать вывод, что проведение форсайта представляет собой эволюционное продолжение стратегического планирования и прогнозирования. Нами предлагается применение форсайта при принятии решения о финансировании проектов БВУ в рамках исполнения национальной программы. Проведение форсайт субъектами малого и среднего бизнеса, призванного к росту конкурентоспособности и организации способствует развитию инновационной экономики. Форсайт, по сути, представляет собой систему методов предвидения, прогнозирования, планирования и футурологии. Форсайт - это процесс определения новых стратегических направлений в науке и технологических достижений, которые в долгосрочной перспективе смогут оказать серьезное воздействие на экономическое и социальное развитие страны. Форсайт исследования может прокладываться группой независимых лиц на краткосрочный период, объединённых новыми информационными технологиями, ресурсами и усилиями соединённых в целях действенного и результативного приложения благоприятной рыночной ситуации. Форсайт проект состоит из множества методов анализа, прогнозирования и выработки идей. Любая программа форсайта требует принятия решения относительно того какую комбинацию методов использовать и какие существующие источники информации привлечь. Колюжнова Н.Я. разделила методы форсайта на четыре большие группы [47]. Так как форсайт включает в себя и анализ, поэтому первая группа объединяет методы анализа форсайт: SWOT-анализ, PEST – анализ, морфологический анализ, литературные обзоры, библиометрия, эталонное тестирование, метод дерева релевантности, патентный анализ, анализ взаимного влияния, сканирование окружающей среды, анализ взаимных воздействий. Вторая группа включает методы прогнозирования форсайт, такие как метод критических технологий, разработка сценариев, метод Дельфи, интервью, экстраполяция тенденций, метод исторической аналогии, имитационное моделирование, логические диаграммы и т.д.. Третья группа состоит из методов по выработке новых идей: мозговой штурм, экспертные обсуждения, морфологический анализ, научная фантастика, метод дорожных карт развития, метод дерева релевантности. Четвертая группа включает в себя методы взаимодействия: Дельфи-опрос ролевые игры, коллективный сценарий, конференции, фокус-группы.

Распространёнными методами форсайт-исследований являются экспертные панели, обзор литературы, мозговой штурм и т.д. Нами

раскрыты следующие наиболее популярные методы форсайта:

- мозговой штурм, который представляет собой поиск всевозможных решений, возможно нетрадиционных, стимулирование креативности. Данный метод предполагает решения проблемы за счет стимулирования творческой активности, обсуждение большого количества вариантов решения. Затем из общего числа высказанных идей отбирают наиболее удачные, которые могут быть использованы на практике. Мозговой штурм является своего рода начальным этапом и результаты данного метода не могут быть использованы без доработки.

- критические технологии - это технологии, имеющие важное социально-экономическое значение, выявление возможностей технического прогресса на перспективу.

- бенчмаркинг - как метод сравнения с передовыми компаниями своей деятельности на рынке, в отрасли, и поиск слабых и сильных сторон компании. Данный метод включает в себя анализ используемых моделей и функционированию структур, результатом которого является сопоставление деятельности.

- SWOT-анализ представляет собой стратегическое планирование, выявление внешней и внутренней среды. Это аббревиатура из начальных букв, четыре слова на английском языке - Strength (сильная сторона), т.е. внутренняя характеристика компании, в чем она выгодно отличается от конкурентов; Weakness - слабая сторона: внутренняя характеристика организации, которая по отношению к конкуренту выглядит слабой (неразвитой) и которую организация в силах улучшить; Opportunities, факторы внешней среды, которые могут благоприятно влиять на рост бизнеса в будущем; Threats - факторы внешней среды, которые могут ослабить конкурентоспособность компании на рынке в будущем и привести к снижению продаж и потере доли рынка. Если рассматривать SWOT—анализ глобально, то данный метод выявляет позитивные и негативные стороны развития организации по сравнению с конкурентами; так же провести анализ внешней среды и связать их с возможностями и угрозами организации.

Проведенный нами SWOT - анализ по инвестиционной политике Казахстана рассмотрен в приложении А. По данным SWOT-анализа мы можем сделать следующие выводы, что Threats (Угрозы) на которые необходимо обратить особое внимание, делятся на социальные и экологические (таблица 3). В таблице 3 рассмотрены угрозы социального и экологического характера, которые существуют в Казахстане. Согласно проведенному SWOT-анализу по инвестиционной политике Казахстана, мы рассмотрели семь пунктов социальных угроз, и пять основных экологических.

- морфологический анализ, как метод форсайт основан на подборе альтернативных решений для различных частей поставленной задачи и последующем систематизированном получении их сочетаний, позволяет детально рассмотреть проблему, последовательно разбирая более детальные

вопросы.

Таблица 3 - Угрозы (Threats) по данным SWOT-анализа по инвестиционной политике Казахстана

Социальные угрозы	Экологические угрозы
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Высокая эксплуатация труда</li><li>2. Низкая оплата труда</li><li>3. Несоблюдение норм безопасности и охраны труда, отсутствие внедрения новых технологий безопасности труда, отсутствие полного контроля над безопасностью труда, наличие устаревших комплексов защиты.</li><li>4. Несоблюдение прав человека</li><li>5. Ограничение деятельности профсоюзов</li><li>6. Отчуждение работников от распределения результатов и управления производством</li><li>7. Этноконфликты в основном возникают в минерально – сырьевом комплексе, на нефтегазовых месторождениях, контролируемых иностранным капиталом.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Увеличение выбросов вредных загрязняющих веществ в атмосферу;</li><li>2. Загрязнение почвы и водных ресурсов, в том числе подземных источников;</li><li>3. Нерациональное использование природных ресурсов;</li><li>4. Ухудшение здоровья населения, рост заболеваемости;</li><li>5. Рост радиационного заражения территорий.</li></ol>
Примечание – Разработано автором на основе [48]	

Данный анализ можно рассмотреть графически в виде дерева. Построение дерева целей дает представление «всех альтернативных вариантов», а так же найти решение задачи схематично в виде единой графика с целью найти несколько разных альтернатив развития. данный метод используется при финансировании инвестиционных проектов и разработке сценариев. Морфологический анализ и построение дерева целей систематизируют представления об исследуемом предмете, сформировать неожиданные варианты, новые представления о будущем и новые суждения о путях развития. Они требуют углубленного анализа проблемы экспертами, владеющими этими методами. Работа может потребовать достаточно много времени, поскольку количество рассматриваемых альтернативных вариантов и их комбинаций огромное количество.

- методика DoTSA'n - Diagram of Technical System and Audit, данная методика интересна, как система аудита инвестиционных проектов. Достоинством этой системы технического аудита является то, что анализу подвержены не только финансовый раздел Бизнес Плана, но и весь технический раздел. По результатам отдельных оценок делается общее заключение и прогноз направления дальнейшего развития ТС. В настоящее время методика проходит апробацию на реальных инвестиционных проектах, и уже хорошо зарекомендовала себя. Применение метода DoTSA'n в проектах форсайта позволит получить еще один взгляд на перспективность инновации с позиций Законов Развития Технических Систем [48, с. 47-58]

Набор используемых методик зависит от того, кто финансирует проект. В государственных форсайтах, финансируемых правительственными структурами, в основном используются такие методики как, обзор литературы, мозговой штурм, экспертные панели, сценарии, менее часто Дельфи, критические технологии и SWOT-анализ. В бизнес - секторе при разработке проектов преобладают экспертные панели, сценарии технологические дорожные карты, и менее часто мозговой штурм, Дельфи, SWOT-анализ, экстраполяция трендов.

Первый этап при финансировании инвестиционных проектов следует начать с разработки плана финансирования проектов, используя методы форсайта, такие как мозговой штурм, Экспертные группы, «Сценарии», Анализ ситуации. То есть создать рабочую группу с основными участниками по реализации проекта, например начальников подразделений с целью разработки плана финансирования. При разработке финансирования инвестиционных проектов и использовании форсайт методов так же необходимо использовать Руководство к своду знаний по управлению проектами – руководство РМВОК и представляет совокупность знаний по управлению проектами, в качестве стандарта. Стандарт – это документ, признанный официальными органами, где описываются нормы, лимиты, методы.

В Руководстве РМВОК так же даны рекомендации по управлению отдельными проектами. В нем установлено управление проектами и связанные с ним определения, а также рассмотрен жизненный цикл управления проектами и сопровождающие действия. Повсеместная известность и популярность данного руководства говорит о том, что он является показателем того, что использование должных познаний, процессов, методов, навыков и инструментов имеет базовое значение для успешности проекта. Данное руководство – это стандарт для управления большинством проектов в большинстве случаев во многих сферах деятельности. И этот стандарт описывает процессы управления проектами, инструменты и методы, используемые для управления проектом в целях достижения успешного результата. Изучение возможностей процессов управления проектами в рамках предприятия рассматривается в Модели зрелости управления проектами организации, который состоит из трех разделов и двенадцати глав. Основные и важные определения данного руководства представляют базовые понятия в сфере управления проектами. Использовать оценку эффективности инвестиционных проектов «свод знаний по управлению проектами РМВОК», а так же обязательно использовать методы форсайта в оценке затрат и определение бюджета. Оценка затрат представляет собой процесс приблизительного подсчета денежных ресурсов, необходимых для завершения операций проекта [16, с.142-162]. Определение плана финансирования инвестиционного проекта (бюджета) представляет собой процесс объединения оценок стоимости операций либо работ для формирования основного плана по стоимости (рисунок 15).

### 1 этап разработка плана финансирования

использование руководство РМВОК «Управление стоимостью проекта»  
мозговой штурм, экспертные группы  
оценка эффективности инвестиционного проекта

### 2 этап утверждение плана финансирования

бенчмаркинг  
анализ ситуаций  
методы финансирования инвестиционных проектов  
рассмотрение и утверждение финансирование инвестиционного проекта  
экспертной группой

### 3 этап реализация плана финансирования

сценарии  
дорожная карта бизнеса  
контроль и мониторинг плана финансирования инвестиционного проекта  
экспертной группой

Рисунок 15 – Разработка и реализация плана финансирования инвестиционных проектов

Примечание - Разработано автором

Разработка и реализация плана финансирования инвестиционных проектов проводится в три этапа. При разработке плана финансирования предлагаем использовать руководство РМВОК «Управление стоимостью проекта», методики форсайт, такие как мозговой штурм, экспертные группы и оценка эффективности инвестиционного проекта. Утверждение плана финансирования использовать инструменты форсайт бенчмаркинг, анализ ситуаций, а так же методы финансирования инвестиционных проектов. Рассмотрение и утверждение финансирование инвестиционного проекта экспертной группой. Реализация плана финансирования использовать следующие подходы, такие как сценарии, дорожная карта бизнеса, контроль и мониторинг плана финансирования инвестиционного проекта экспертной группой. После принятия решения о проведении форсайта и еще до выбора инструментария важным шагом исследования является подбор экспертов. Важным аспектом в организации исследования является формирование - экспертной группы. Необходимо создать группу экспертов по механизму проведения форсайт, инструменты его использования для субъектов малого и среднего бизнеса. Так как для предпринимателей МСБ проведение форсайт исследования является

затратным проектом. Экспертные группы должны формироваться и финансироваться за счет средств государства.

При проведении форсайта обычно приглашают специалистов той области, на которую ориентировано исследование. Для отбора экспертов можно использовать выборку по квотам. Квотная выборка возможна при наличии статистических сведений о генеральной совокупности (распределение экспертов по регионам, научным институтам, коммерческим структурам и т.д.). Организация работы со специалистами - экспертами и обработка их мнений. Эти мнения обычно выражены частично в количественной, частично в качественной формах.

Данная методика требует определенных затрат времени, и используется при масштабности уровня форсайтных исследований. Так же мы рассматриваем основные методы форсайт исследования, а так же сочетания этих методов, применяемых при проведении проекта. Наиболее распространенное - сочетание методов, используемых при проведении форсайт-исследования, показано в таблице 4.

Таблица 4 - Наиболее распространенное сочетание методов, используемых при проведении форсайта

МЕТОДЫ	Обзор литературы	«Мозговой штурм»	«Сценарии»	Экспертные группы	Дорожная карта	Дельфи	Анализ ситуации	SWOT-анализ	PEST-анализ
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Обзор литературы	/	XX	XX	XX	XX	X	X	/	X
«Мозговой штурм»	XX	/	XX	XX	XX	/	/	X	
«Сценарии»	XX	XX	/	X	X	/	/	/	
Экспертные группы	XX	XX	X	/	X	/	/	/	
Дорожная карта	XX	XX	XX	X	/	/	/	/	X
Дельфи	X	/	/	/	/	/	/	/	
Анализ ситуации	X	/	/	/	/	/	/	/	
SWOT-анализ	/	X	/	/	X	/	/	/	
PEST-анализ	X	/	/	/	X	/	/	/	
xx — часто используются вместе x — не часто используются вместе / - редко используются вместе									
Примечание – Составлено автором на основе [49]									

Подводя итоги можно сделать вывод, что форсайт - это эволюционное

продолжение прогнозирования и планирования. Так же форсайт предполагает активное взаимодействие всех его участников в процессе достижения экономических и социальных выгод исследования. На наш взгляд, форсайт создает консенсус всех заинтересованных лиц, показывает приоритетные направления развития, стимулирует развитие экономики, охраны окружающей среды, расширяет торговый потенциал, повышает конкурентоспособность участников взаимодействия. В организациях форсайт получил распространение в США и Японии и уже доказали свою эффективность. Для поддержания стабильной динамики развития приоритетных отраслей субъектов малого и среднего бизнеса с помощью государства необходимо активно внедрять методику форсайт. В Казахстане форсайт еще не набирал популярность, поэтому нет сформированного экспертного сообщества, и возникает необходимость начинать, с чистого листа. Методы форсайт исследования необходимо организовывать на региональном, отраслевом и корпоративном уровне. Решение данной проблемы мы видим в создании и поддержании в Казахстане «форсайт-пространства», и использование экспертной группы при финансировании инвестиционных проектов субъектами малого и среднего бизнеса приоритетных отраслей экономики.

### **Выводы по 1 разделу**

1. На основе анализа определений, данных отечественными и зарубежными учеными, нами конкретизирована формулировка финансирования инвестиционных проектов приоритетных отраслей: «Финансирование инвестиционного проекта в рамках реализации национальных программ – это организационно-экономический свод решений и система мероприятий по осуществлению инвестиционной политики, создаваемая для реализации эффективного финансирования предприятий для поддержки приоритетных отраслей экономики, для достижения поставленных целей, которые обеспечивают экономическую и оборонную безопасность страны в рамках разработанной экономической стратегии развития государства».

2. На основе анализа эффективности сектора малого и среднего бизнеса по регионам Казахстана можно сделать выводы о высокой дифференциации регионов Казахстана, которые заключаются в следующем:

- в РК общий объем производства промышленности субъектов МСБ, начиная с 2008 года по 2013 год, увеличился на 54,3 миллиарда тенге, что составляет 69%. Ведущими областями по данным на 2013 год по инвестициям в капитал - Атырауская область и город Астана, отстающие регионы Казахстана – СКО, Карагандинская, Костанайская области;

- в 2013 году по размеру зарегистрированных субъектов МСБ ведущее место занимают город Алматы, ЮКО и Алматинская область. Лидирующее положение в доле активно действующих субъектов МСБ занимает Актюбинская область и ЗКО, остальные регионы Казахстана являются отстающими;

- город Алматы является передовым регионом по количеству занятого населения в малом и среднем бизнесе, а так же имеет наибольшие показатели по объему выпуска продукции;

- по финансированию инвестиционных проектов наблюдается неравномерное распределение кредитов БВУ субъектам МСБ по регионам Казахстана, в частности лидирующими регионами по выданным займам банками являются город Астана и Алматы.

3. Прогнозирование и планирование являются ключевыми инструментами методики форсайт исследования в системе управления экономикой, а так же повышением эффективности финансирования инвестиционных проектов. На наш взгляд для распространения методики форсайт необходимо сформировать группу экспертов и использовать модели форсайт исследования. В Казахстане методика форсайт не набрала популярность и находится на первоначальном этапе, поэтому нет сформированного экспертного сообщества, и возникает необходимость начинать, с чистого листа. Применение экспертной группы при финансировании инвестиционных проектов приоритетных отраслей экономики субъектами МСБ. Методы форсайт проектов необходимо формировать на региональном уровне, на отраслевом и корпоративном уровне. Решение данной проблемы мы видим в формировании и поддержании в РК «форсайт-пространства» через активное использование экспертной группы.

## **2 ОЦЕНКА ДЕЙСТВУЮЩЕГО МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

### **2.1 Современное состояние и проблемы инвестирования приоритетных отраслей экономики посредством национальных программ**

Согласно отчету Всемирного банка 2014 года, в котором Казахстан занял 50-е место из 189 стран, мы поднялись по сравнению с прошлым 2013 годом на 3 позиции. При этом Казахстан лидирует среди стран СНГ, Россия на 92 месте, Беларусь на 63, Кыргызстан на 68. «По оценкам международных экспертов, наша страна входит в число наиболее привлекательных для инвестиций стран мира. К концу 2013 года общий объем прямых иностранных инвестиций, достиг порядка 180 млрд долларов» [2].

Для формирования и поддержания благоприятного инвестиционного климата значительным фактом является государственное привлечение инвестиций, устремленное на защиту как иностранных, так и отечественных инвесторов, создание условий, способствующих вкладыванию инвесторами средств. Методы регулирования задевают государственную политику в формате обеспечения необходимыми факторами производства, информацией, службами управления, развитием транспорта, различного рода коммуникаций, банковского обслуживания, создание других элементов рыночной инфраструктуры [50].

В связи с этим в целях роста государственной поддержки и активизации развития предпринимательства Президентом РК в 1997 году был издан указ, который стал базой для формирования АО «Фонд развития малого предпринимательства». В настоящее время АО «Фонд развития малого предпринимательства» называется АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» и реализует стратегию поддержки предпринимательства на 2012-2022 годы. Рассмотренная выше стратегия на десять лет ориентирована на основные направления государственной политики в индустриально-инновационной, социально-экономической и иных сферах развития по направлениям деятельности фонда.

Базовой идеей стратегии фонда является реорганизация фонда «Даму», как базового интегратора комплекса мер по поддержке предпринимательства в РК. Миссией Фонда «Даму» является поддержка качественного росту субъектов МСБ республики, согласно выступлению президента Назарбаева Н.А. - «Мы должны существенно увеличить долю малого и среднего бизнеса в структуре экономики, доведя ее до уровня в среднеразвитых европейских странах. И тогда противостоять очередным кризисным циклам нам будет легче. Для каждого Казахстана должны быть возможности освоить новое дело, открыть новый бизнес или расширить свою сферу деятельности» [19].

Для осуществления своей миссии фонд «Даму» оказывает влияние по четырем базовым направлениям, имеющих стратегическое значение: такие как

поддержку повышения доли числа активных субъектов малого и среднего предпринимательства, а так же количества занятого населения по средствам обеспечения доступности финансирования. Так же фонд обеспечивает поддержку к формированию предпринимательства в несырьевых отраслях экономики и росту профессионализма и вовлечение населения в предпринимательство. По каждому из направлений фонд проводит систематический мониторинг достижения назначенных целей с применением КПД [19].

Проектное финансирование является одним из базовых направлений фонда по поддержке предпринимательства, цель которой – финансовая содействие проектов МСП по приоритетным течениям политики государства, а также обеспечению доступа к заемным ресурсам, где не развит банковский сектор. Значительным для Казахстана является формирование эффективно развивающегося малого и среднего бизнеса в регионах Казахстана, а так же создание новых и сохранение действующих рабочих мест, стабильного развития в несырьевых отраслях. Разработана программа с целью финансирования инвестиционных проектов в приоритетные отрасли экономики в регионы страны, а также предоставления предпринимателям субсидирования либо гарантирования финансирования в рамках Программы «Дорожная карта бизнеса 2020» [51]. Базой для разработки ДКБ -2020 являются: послание Президента народу Казахстана от 28 января 2011 года «Построим будущее вместе!», стратегия развития АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» на 2011-2020 годы. Цель данной программы - поддержка развитию предпринимательства малого и среднего бизнеса в регионах Казахстана в приоритетных секторах экономики. Данная программа осуществляется по средствам размещения АО «Даму» в БВУ, средств на определённых соглашениях для дальнейшего финансирования заемщиков. Рассмотрим национальные программы АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»:

Программа «Даму-Көмек» нацелена на поддержку людей с ограниченными возможностями, которые являются предпринимателями субъектов МСБ. «Даму-Көмек» стимулирует вышеуказанных предпринимателей к росту материальной независимости и благополучия инвалидов, профессионального роста и квалификации посредством дистанционного бизнес-обучения в рамках Программы «Бизнес-Советник».

Программа «Даму-Өндіріс» прежде всего направлена для поддержки субъектов МСБ, занятых в сфере обрабатывающей промышленности, а так же программа финансирования лизинговых сделок, занятых в сфере обрабатывающей промышленности через БВУ и лизинговые компании.

Программа осуществляется посредством льготного кредитования через БВУ для микрокредитования женского предпринимательства. Целью данной программы является стимулирование социально - экономической активности женщин, участвующих в МСБ, как действующих проектов, так и

начинающих женщин - предпринимателей.

Программа для финансирования МСП по регионам. Данная программа была разработана для развития субъектов малого и среднего предпринимательства в приоритетных отраслях региона или отдельных территориальных единицах.

Программа направлена на финансирование проектов и развитие МСБ в малых городах нашей страны.

Программа направлена на развитие МСП в Казахстане путем финансирования за счёт средств Азиатского Банка Развития (международный банк развития). Данная программа осуществляется во всех регионах кроме городов Алматы и Астана.

Программа направлена на финансирование сферы услуг (сервиса) в городах Алматы и Астана.

Программа финансирования и развития лизинговых сделок МСБ, путем применения финансового лизинга [52].

Программа направлена для поддержки МСБ города Жанаозен Мангистауской области. Поддержка данного направления осуществляется на основании постановления Правительства РК во всех отраслях за исключением нефтегазовой промышленности, производства оружия и подакцизной продукции [53].

Программа направлена на развития моногородов Казахстана. При этом документ является логическим продолжением мер по государственной поддержке развития регионов в рамках программ «Развитие регионов», «Дорожная карта бизнеса 2020», Программы занятости 2020 и других, концентрируя и дополняя их меры в приложении к развитию монопрофильных городов (далее – моногорода) на долгосрочной основе в условиях посткризисного развития страны. Так же Фонд «Даму» для поддержки и помощи МСБ фонд внедрил трехуровневую систему комплексных услуг: в областных центрах – Центры Обслуживания Предпринимателей (ЦОП), в моногородах - Центры Поддержки Предпринимательства (ЦПП), в районных центрах - Мобильные Центры Поддержки Предпринимательства (МЦПП) [51].

Серьезное влияние на развитие экономики Казахстана оказывают предприниматели малого и среднего бизнеса увеличение занятых работников, а также решение социальных проблем, так как по объему производимых товаров, выполняемых работ и услуг, их реализация, по численности рабочих мест субъекты МСБ занимает ведущее место. В связи с этим проблема государственной поддержки предпринимательства является особенно актуальной. Развитие несырьевых секторов экономики обеспечивает конкурентоспособность перспективных отраслей при реализации национальных программ. Развитие малого и среднего предпринимательства для создания производства с дальнейшим развития их экспортной ориентированности является основным приоритетным направлением государственной программы, а также параллельной реализацией крупных

инвестиционных проектов в перспективные отрасли экспортной направленности.

Значимым условием осуществления программы является пересмотр финансовой и нефинансовой политики содействия предпринимательству субъектов малого и среднего бизнеса на базе ГЧП для эффективного развития несырьевых секторов экономики, направленных на экспорт.

Известными инструментами для поддержки определенной отрасли экономики являются гарантирование кредитов и субсидирование процентных ставок по кредитам, они являются достаточно популярными и применяются с целью развития и поддержки того или иного сектора экономики. Вышеназванные инструменты позволяют привлечь значительные финансовые средства банков второго уровня, которые в силу наличия кредитных рисков не торопятся вкладывать в перспективные отрасли экономики [19]. Базовые атрибуты привлекательного инвестиционного климата также широко известны: низкие проценты в БВУ по займам, законодательство по поддержке МСП, эффективная судебная система, благоприятный режим по налогам и платежам в бюджет, развитой инфраструктуры, справедливой конкуренции, минимальные административные барьеры. Привлечение в широких масштабах национальных программ для реализации послания Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана». Стратегический план преследует продолжительные стратегические цели формирования в Казахстане социально ориентированного общества, направленного на высокое качество жизни населения. В основе такого общества лежит экономика смешанного типа, предполагающая совместное функционирование разных форм собственности, но и интернационализацию капитала, рынка товаров и рабочей силы. Инвестиционная политика государства по реализации государственных программ — это комплекс мер по регулированию и стимулированию инвестиционного процесса, вырабатываемого на основе организации иерархии целей инвестиционной деятельности и устройства их достижения с целью стабильного социального развития.

Данная политика разрабатывается путем взаимной работы органов республиканского и местного уровня, а также органов местного самоуправления. Кроме государственной инвестиционной политики различают отраслевую, региональную и инвестиционную политику отдельных субъектов хозяйствования. Все они находятся в тесной взаимосвязи между собой, но определяющей является государственная инвестиционная политика (рис. 16).

Региональная инвестиционная политика – это система мер проводимых на уровне региона, способствующих привлечению инвестиций и определению направлений их рационального использования в интересах населения региона и отдельных инвесторов. Инвестиционная политика региона – это комплекс, реализовываемых органами власти по притягиванию и рациональному использованию инвестиций различных форм собственности с целью

стабильного развития региона, направленного на социально-экономическое развитие.

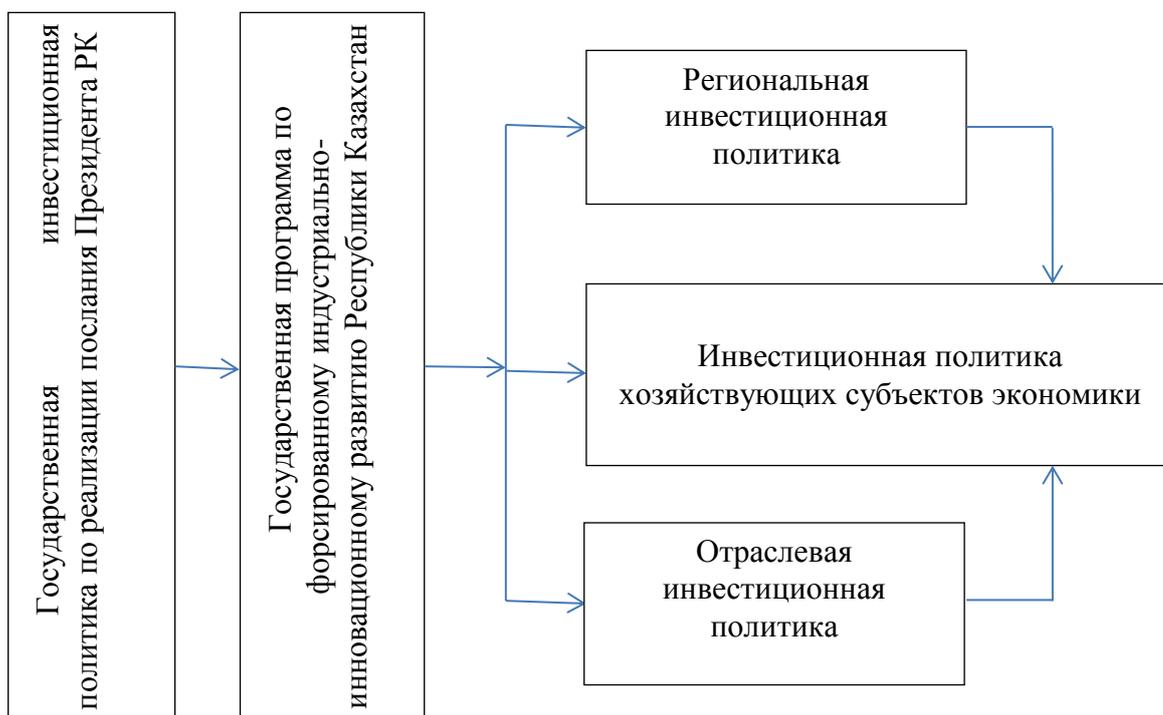


Рисунок 16 - Инвестиционная политика государства посредством национальных программ

Примечание - Составлено автором на основе [6, с. 352-355]

Отраслевая инвестиционная политика играет огромную роль в подъеме экономики и усилении эффективности производства, разрабатываемая на величине некоторых межотраслевых комплексов и секторов экономики. Задачи отраслевой инвестиционной политики: избрание и инвестиционная помощь секторам экономики, направленных на приоритетные направления, которые обеспечивают формирование оборонной и экономической безопасности страны, экспорт продукции, эффективному развитие прогресса и ускорении формировании экономики Казахстана на ближайшую и долгосрочную перспективу.

На текущем этапе важным направлением реализации реформ в РК является разработка и реализация государственной инвестиционной политики, направленной на обеспечение значительных темпов роста экономики и рост эффективности экономики. В сформировавшихся условиях для обеспечения структуры преобразований экономики на основе национальных программ необходимо углубление реформ.

Государство имеет возможность воздействовать на рынок через политику: расходов и налогообложения, регулирование доходов, денежной системы,

социальной сферы, субсидии, привилегии, предоставляемые отдельным группам населения в сфере производства, реализации продукции, пользования какими-либо социальными благами, финансово-кредитной и инвестиционной системы.

Инвестиционная политика - это комплекс решений, назначающих базовые назначения капитальных вкладов, критерии по их сосредоточению на значительных участках, от чего зависит достижение развития производства, сбалансированность и эффективность экономики, получение наибольшего прироста продукции национального дохода. [54]. Определение инвестиций представляет собой долгосрочные вклады в целях получения прибыли. В инвестиционной сфере определяются значительные соотношения экономики в структуре между накоплением и инвестированием, увеличением имущества, расходами и отдачей вложений. Инвестиционная политика хозяйствующих субъектов представляет собой прибыльное вкладывание своего, привлеченного капитала с целью обеспечения устойчивой финансовой стабильности деятельности организации в текущей и долгосрочной перспективе [6, с.353-355].

Назначить приоритеты, для эффективного проведения инвестиционной политики, которые исходят из необходимости развития потенциала экспертной деятельности, для притока инвестиций при помощи государства в контурах реализации национальных программ по секторам экономики, изготавливающих продукцию, конкурентную на международном рынке. Рост приоритетных отраслей, обеспечивающих ее диверсификацию и конкурентоспособность, увеличение социальной результативности развития приоритетных отраслей, формирование благоприятной среды для индустриализации, организация центров экономического развития на базе рациональной территориальной организации, обеспечение действенного партнерства государства и предпринимательства в процессе динамичного развития приоритетных отраслей. Рассмотрим перечень приоритетных секторов экономики для потенциальных участников Программы «ДКБ-2020»: агропромышленный комплекс; горнодобывающая промышленность; другие сектора промышленности; здравоохранение и социальные услуги; информация, связь, искусство развлечения и отдых; легкая промышленность и производство мебели; металлургия, металлообработка, машиностроение; образование; предоставление прочих видов услуг; производство строительных материалов и прочей не металлической минеральной продукции; профессиональная, научная и техническая деятельность; транспорт и складирование; туризм [51].

Каждый инвестиционный проект преследует основную цель, такую как получение прибыли, рост социальных результатов в перспективе. Из вышеизложенного следует, что инвестирование – это накопления финансов для воспроизводства при реализации инвестиционных проектов, в рамках развития приоритетных отраслей предпринимательства, направленных на экспорт. В экспортоориентированных отраслях проводят реализацию инвестиционных

проектов, зачинателями которых являются крупный бизнес, в том числе национальные холдинги.

Рост субъектов МСП является значительным направлением государственной программы для основания новых производственных организаций с перспективой роста их ориентацией на экспорт. Рост числа занятых работников в субъектах МСБ выражает серьезное воздействие на решение проблем социального характера. Очень важную роль субъекты МСБ играют в определенных секторах экономики, по выпуску товаров, производимых и реализуемых, а так же по численности занятого населения. На данный момент актуальная проблема - это поддержки государством субъектов МСП. Как показывает, зарубежный опыт страны с развитой экономикой оказывают значительную поддержку бизнесу МСП. В сложившейся ситуации и действующей политикой нашего государства необходим более слаженный механизм взаимодействия государства и бизнеса по реализации послания Президента РК. С целью развития и поддержки того или иного приоритетного сектора экономики государство использует популярные финансовые инструменты, данные инструменты государственной поддержки предпринимателя предусмотрены в Законе Республики Казахстан «О частном предпринимательстве», в который были внесены изменения и дополнения в рамках совершенствования бюджетного законодательства [55].

В рамках реализации Программы:

- БВУ сами, самостоятельно принимают решения по финансированию либо рефинансированию инвестиционных проектов в соответствии с условиями, прописанными в программе;

- через определённые государственные структуры специальные комиссии принимает решение по предоставлению гарантий, либо субсидирование, любой государственной поддержки и т.д.;

- Со стороны государства по исполнению национальной программы по принципу «одного окна» будут предоставляться все согласования координаторами на региональном уровне.

Поддержка предпринимательства в совокупности, в комплексе перспективных отраслей экономики может быть оказана в рамках всех инструментов Программы. Инструментами интеграции бизнес-активности и создания инфраструктуры поддержки предпринимательства является программы развития территорий [56] и программа "Дорожная карта бизнеса - 2020", в рамках которых будут четко определены роль каждого института развития, механизмы их взаимодействия с местными исполнительными органами и бизнесом, а также источники финансирования мер по поддержке предпринимательства [51].

Корпорации социального характера в роли территориальных учреждений развития, плодотворно управляющих активами, поощряющих активность области посредством притягивания инвестиций, и являющихся катализатором формирования конкурентоспособных и прибыльных промышленных

производств.

Значительными качественными результатами исполнения национальной программы является рост производительности основных фондов производства, эффективная реорганизация и увеличение инноваций в РК и значительного уровня в индустриализации субъектов МСБ, целесообразная объединение производительных сил, положительный и качественный рост капитала человеческого ресурса. Традиционные отрасли индустрии, направленные на экспорт играют роль локомотива и снабжения мультипликативного эффекта от их роста на сопряженных секторах экономики.

Таковыми новыми отраслями промышленности, которые приобретут стабильный рост, являются следующие: космическая промышленность, информационные коммуникации, нефтехимия, фармацевтика, производство удобрений. Создание и формирование инноваций и наукоемких производств, продукции отрасли "экономики будущего", это даст нашей стране потенциал роста постиндустриальной экономики.

Для развития местного предпринимательства необходим качественный виток развития вследствие снижения административных барьеров, формирование свободного конкурентного рынка, введение действенной тарифной концепции, а так же рост увеличение сети субъектов МСБ вокруг крупных производств. Будут созданы системные условия для трансферта стандартных технологий и освоения отечественной промышленностью инновационных разработок, за счет дальнейшего развития инновационной инфраструктуры, создания инфраструктуры качества, формирования нормативной правовой базы в сфере энергосбережения, внедрения результатов НИОКР в приоритетных отраслях экономики. Для овладения местными производствами инноваций, для роста инновационной инфраструктуры, формирование структуры качества, организация действенной законодательно - правовой основы в области сбережения энергоресурсов, а так же внедрение научных результатов исследований и НИОКР в отрасли приоритетного направления [57].

За счет разумной, действенной, гармоничной фискальной нагрузки поднять величину инвестиционной привлекательности РК в высокотехнологичное производство, имеющее несырьевую, ориентированную на экспорт.

Успешная реализация национальной программы предусматривает: повышение доступности финансовых ресурсов для субъектов МСБ при исполнении проектов, привлечение ресурсов БВУ для проектов в не сырьевые отрасли; рост экономической стабильности предприятий малого и среднего бизнеса (таблица 5).

Основными результатами программы "ДКБ - 2020": по первому курсу и по второму направлению программы: рост уровня в структуре ВВП обрабатывающей промышленности до двенадцати с половиной процента.

По третьему курсу: рост уровня не сырьевой отрасли, направленный на экспорт сорок процентов, в общем объеме экспорта и рост объема не сырьевого

экспорта до сорока трех процентов от объема совокупного производства обрабатывающей промышленности.

Таблица 5 - Направления реализации программы

Направления программы	Ожидаемые результаты
повышение доступности денежных средств для предпринимателей при исполнении инвестиционных проектов, сконцентрированных на росте индустриально-инновационного производства;	- увеличение доли в структуре ВВП обрабатывающей промышленности до 12,5 %;
привлечение ресурсов БВУ по исполнению инвестиционных проектов в отраслях экономики, имеющие не сырьевую направленность;	
рост экономической стабильности предприятий субъектов малого и среднего бизнеса.	Рост уровня не сырьевого экспорта до 40 процентов в объеме экспорта и рост объема несырьевого экспорта до 43 % от объема совокупного производства обрабатывающей промышленности.
Равномерный охват услугами по обучению и консультированию потенциальных и действующих предпринимателей всех районов страны	- увеличение численности активного населения в сфере МСП; - популяризация роли предпринимательства в экономике и создание положительного общественного мнения о политике государства, проводимой в отношении развития МСБ.
Примечание – Составлено автором на основе [51]	

Согласно Программе "ДКБ - 2020", ее реализация будет осуществляться в два этапа: с 2015 года по 2020 годы решение задач также будет осуществляться по двум курсам: поддержка новых бизнес-инициатив и поддержка экспорт ориентированных производств [51]

Первое назначение по осуществлению программы «ДКБ - 2020», как механизма национальной поддержки новых бизнес-инициатив состоит: в частичном гарантировании хозяйствующих субъектов по кредитам БВУ, субсидировании процентной ставки, роста индустриальной структуры, сервисной помощи ведения бизнеса, формирование рабочих мест, социальной направленности.

Следующее направление по исполнению программы направлена на оздоровление сектора МСБ для развития несырьевой отрасли экономики. Механизм государственной поддержки проводят мероприятия, такие как субсидирование процентной ставки банками второго уровня по уже имеющимся кредитам, так же субсидирование новой кредиторской задолженности в рамках одной кредитной линии; предоставление в

установленном порядке отсрочки платежей по погашению налоговой задолженности в бюджет без начисления пени, согласно требованиям НК РК; мероприятия в рамках плана финансово-экономического оздоровления предприятия, так же задолженности перед внутренними кредиторами по облигациям, размещенным на Казахстанской фондовой бирже.

Третье направление по реализации программы по поддержке субъектов малого и среднего бизнеса, экспортирующих продукцию на внешние рынки. Поддержка оказываться по кредитам БВУ через субсидирование процентной ставки. В третьем направлении участвуют предприниматели всех секторов экономики, экспортирующие более десяти процентов производимой продукции.

Целью четвертого направление «ДКБ 2020» является усиление предпринимательского потенциала в целях модернизации производств и внедрения современных моделей управления бизнесом. Данное направление осуществляет придерживающиеся виды поддержки: помощь предпринимателям, только организовавших свой бизнес; сервисная помощь по ведению предпринимательства; проведение занятий базового менеджмента субъектов малого бизнеса; воспроизводство и применение новых технологий линией определения и установления деловых связей с партнерами, дальнего и ближнего зарубежья; постоянное обучение, переподготовка кадров в зависимости от требований на рынке труда [51].

Согласно мировому опыту особенно развитых стран представляет, что изменение и эффективного развития экономики республики невыполнимо без разработки действенной государственной стратегии. Есть комплекс мер по улучшению инвестиционного климата, значительного воздействия на эффективную реализацию инвестиционной деятельности государства имеет комплексная разработка государственной инвестиционной стратегии и система отраслевого регулирования. Для стимулирования инвестиционной активности и увеличение инвестиций в капитальные вложения необходимо разработка эффективного государственного инвестиционного менеджмента. Для достижения данных вышеуказанных целей используют классические инструменты, такие как денежная, кредитная, налоговая политики.

В данный период времени в нашей стране основным направлением экономических реформ становится реализация государством инвестиционной политики, направленной на обеспечение динамики экономического развития и роста эффективности страны. В сформировавшихся условиях для снабжения преобразования экономики на базе национальных программ необходимо углубление реформ.

Эффективный рост приоритетных отраслей страны, снабжающих ее диверсификацию и развитие конкурентоспособности, увеличение социального роста приоритетных отраслей и осуществления инвестиционных проектов, организации благоприятной основы для индустриализации, создания центров экономического роста на базе рациональной региональной организации. В росте промышленного производства, направленного на экспорт

основными проблемами являются: недоступность к финансированию, отсталость индустриальной инфраструктуры, неразвитость инфраструктуры помощи предпринимательства

Исполнение программы по финансированию инвестиционных проектов перспективных отраслей является решением задач, стратегического характера развития страны. В процессе осуществления проектов государственно-частного партнерства неизбежно обнаруживается противоречие между общественными и частными интересами, снабжением общественных благ и получением дохода. Проект ГЧП по дефиниции реализуется на базе взаимодействия государственного и частного партнерства. Комбинация потенциала государства и бизнеса на конкурсной базе заключения договора формируют ситуации получения эффективных итогов от исполнения проекта. Так же направление проектов государственно и частного партнерства на решение стратегических задач на долгосрочной основе разрешает ГЧП в лице БВУ и предприятия-заемщика создавать свою финансовую политику и планировать эффективный рост. Содействие государства и предоставления стимулов при инвестировании низко-рентабельных проектов имеющие несырьевую направленность. Противоречие между общественными и частными интересами в процессе инвестиционных проектов, при реализации программ может быть ликвидировано по средствам развития общественных институтов контроля за деятельностью государственного аппарата, повышения прозрачности партнерского взаимодействия [58].

Современное состояние и проблемы инвестирования приоритетных отраслей экономики посредством национальных программ в современных условиях глобализации экономики растет актуальность выбора реализации государственной стратегии посредством приоритетных направлений социально-экономического развития:

1. дальнейшая модернизация и диверсификация экономики Казахстана как фундамента устойчивого экономического роста, принятие программ поддержки конкурентоспособности национальных товаров и услуг;
2. эффективная интеграция в мировую экономику, как основа качественного прорыва в экономическом развитии страны;
3. государственная поддержка кредитования экспорта несырьевых товаров и импорта высокотехнологичного оборудования;
4. современная социальная политика, нацеленная на защиту уязвимых слоёв населения и стимулирующая производительное развитие экономики;
5. развитие научного потенциала и максимальное приближение прикладной науки к производству, бизнесу;
6. развитие города Астаны по современным мировым стандартам и как одного из крупных центров международного взаимодействия в Евразии;
7. развитие города Алматы как крупного регионального финансового центра финансовой и деловой активности.
8. конкурентоспособность национальной экономики в последнее время

становится во главу угла при формировании политики развития отечественной экономики. Для активизации экономического развития следует найти оптимальные механизмы мотивации инвестирования, в том числе посредством активизации рынка ценных бумаг.

## **2.2 Анализ методических подходов в оценке кредитоспособности заемщиков инвестиционного кредита в банках второго уровня**

В частности, учеными А. А. Челекбай, Н. Н. Хамитовым, М. К. Такабаевым, С. Рахманкуловым кредитоспособность заемщика рассматривается, как «способность хозяйствующего субъекта (юридического или физического лица) полностью или в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам согласно условиям кредитного договора. При оценке кредитоспособности принимаются во внимание кредитная история и репутация заемщика, наличие и состав его активов, состояние экономической и рыночной конъюнктуры, устойчивость финансового состояния и другие показатели деятельности предприятия» [59].

Рассмотрим несколько определений кредитоспособности заемщика или клиента банка казахстанскими специалистами, такие как:

«Кредитоспособность – качественная характеристика заемщика, необходимая для решения вопроса о возможности и условиях его кредитования, закрепляемых в кредитном договоре. Определение кредитоспособности необходимо, во-первых, с точки зрения кредитующего банка с целью снижения риска банка и повышения стабильности его работы, во-вторых, с точки зрения характеристики финансового состояния партнера для заключения соглашений о поставках и выполнении работ и оказании услуг, а так же предоставления коммерческого кредита. Итак, кредитоспособность - это совокупность материальных и финансовых возможностей получения кредита и его предельная сумма, определяемая способностью заемщика возратить кредит в срок и в полной сумме» [60].

Искаков У.М. дает следующее определение кредитоспособности «Под кредитоспособностью банковских клиентов следует понимать такое финансово-хозяйственное состояние предприятия, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готовности заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями договора» [61].

Понятие кредитоспособности заемщика БВУ играет важную роль в кредитных отношениях, а так же является характерным для посткризисной экономики. Информация о кредитоспособности важна для кредитора и заемщика. Для кредитора БВУ данная информация означает уменьшение риска потерь из-за вероятности возникновения финансовых затруднений, для заемщика - знание своей финансовой платежеспособности [62].

Следующую трактовку дает Тавасиев М.А. «кредитоспособность клиента коммерческого банка – способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам). Уровень

кредитоспособности клиента определяет степень риска банка, связанного с выдачей ссуды конкурентному заемщику» [63].

Анализ кредитоспособности зависит от уровня развития культуры кредитования. Критерии, по которым в настоящее время судят о кредитоспособности организации, завтра могут не приниматься во внимание.

Например, Йошиаки Агура в своей статье показывает, что банк готов даже снизить проценты для того чтобы получить доступ к информации о кредитоспособности клиента [64]. Рассмотрение проблем оценки кредитоспособности заемщика инвестиционных проектов в рамках реализации национальных программ и развитию приоритетных отраслей на современном этапе развития кредитного рынка в Казахстане представляет большой интерес для БВУ. В настоящее время проблема приняла особенную актуальность: финансовые трудности капитальным образом сказались на работе банков, особенно после кризиса.

Кредитоспособность заемщика инвестиционного проекта – это совокупность критериев, необходимых для принятия БВУ оптимального решения об участии в проекте и способность генерировать инвестиции в поток денежных средств и отвечать по своим обязательствам по анализу инвестиционному кредиту. Совокупность критериев по анализу кредитоспособности заемщика инвестиционного проекта: экономическая эффективность и окупаемость проекта, структура и порядок его финансирования, обеспечение кредита и др. Экономическая окупаемость и результативность инвестиционного проекта - это базовая глава анализа кредитоспособности проекта посредством соотношения расходов и результатов проекта с помощью оптимальных значимых показателей. Анализ кредитоспособности потенциального заемщика инвестиционного проекта БВУ можно реализовать в оценке кредитоспособности заемщика на основе системы финансовых коэффициентов. Важной из задач диссертационного исследования является разработка оперативной методики оценки кредитоспособности инвестиционного проекта. Максимально быстро провести кредитоспособность инвестиционного проекта в рамках реализации национальных программ с получением относительно точного результата – это экспресс-анализ основных финансовых коэффициентов заемщика. Для БВУ важной и основополагающей целью является получение дохода, а именно обеспечить возвратность основного долга и вознаграждений по нему.

Кредитоспособность заемщика инвестиционного проекта БВУ представляет собой систему из последовательных этапов, в ходе которых формируется заключение о возможности или невозможности кредитования заемщика инвестиционного проекта. Вопрос о целесообразности кредитования проекта имеет ответ, который зависит от тех условий, на которых банк готов кредитовать заемщика. Для кредитования инвестиционного проекта БВУ определяет оптимальное соотношение рисков и прибыльности, а так же гарантий со стороны государства и является важной задачей

кредитоспособности инвестиционного проекта в рамках реализации национальных программ.

Мы можем дать уточнение в определении кредитоспособности заемщика инвестиционных проектов: «Кредитоспособность заемщика инвестиционного проекта - это способность аккумулировать денежный поток в качестве погашения предоставленного кредита по инвестиционным проектам на основе основных необходимых критериев, с точки зрения оценки рисков и доходов, необходимых для принятия банком эффективного решения по проекту». Результатом применения экспресс-анализа является принципиальное решение вопроса о предоставлении кредита данному заемщику. Теперь рассмотрим решение кредитоспособности заемщика проекта, которое основано на анализе отчетности заемщика, базой для реализации анализа кредитоспособности являются: «отчет о финансовом положении (бухгалтерский баланс)», «отчет о прибылях и убытках».

При проведении экспресс – анализа кредитоспособности инвестиционного проекта необходимо составить агрегированный (укрупненный) баланс. При собирании агрегированного бухгалтерского баланса выполняется корректировка валюты агрегированного баланса по статьям расходов предыдущих лет и отчетного времени, а также по расчетам с учредителями. Мы считаем, что БВУ нет необходимости проводить анализ с высокой степенью детализации. Важной задачей БВУ возникает дефиниция кредитоспособности заемщика инвестиционного проекта на оценку перспектив финансовой устойчивости на срок пользования ссудой. Как раз этими соображениями изъясняется ограничение количества предполагаемых коэффициентов. В дальнейшем видится последовательным теоретически доказать и аргументировать выбор в пользу выбранных коэффициентов.

Коэффициент покрытия показывает достаточность текущих активов у заемщика, которые могут быть использованы им для погашения своих текущих обязательств. Нормативный уровень данного коэффициента находится в интервале не меньше 1-1,5. Текущих активов должно быть порядком больше, чем текущих обязательств, чтобы ответить по своим срочным текущим обязательствам. Излишние текущие активы, это превышение более чем в два раза также нежелательны, такое превышение говорит о нерациональном использовании денег и неэффективном их использовании. Для любого заемщика достаточный уровень ликвидности, выражаемый коэффициентом покрытия, возникает одной из значительных характеристик устойчивости операционной деятельности. Утрата ликвидности чревата не только добавочными затратами, но и периодическими остановками процесса производства.

Риск по не возвратности кредита будет высок в случае, если текущие активы находятся на низком уровне. Но надо не забывать, то, что не все оборотные активы в одинаковой степени влияют на уровень ликвидности. Риск не возвратности кредита низок в случае превышение текущих активов над

текущими обязательствами. Можно сделать вывод, заемщик должен стремиться к увеличению чистых текущих активов. Совершенно другой вид имеет зависимость между доходностью и величиной текущих активов. В случае, когда уровень текущих активов не поддерживается должным образом, отсюда - низкая прибыль. В случае, когда поддерживается оптимальный уровень текущих активов доход, становится максимальным. В случае если будет дальнейшее повышение величины текущих активов, то это приведет к тому, что проект будет иметь временно свободные, не работающие оборотные активы, что ведет к уменьшению прибыльности. Можно сделать вывод, что необходимо найти компромисс между риском не возвратности кредита и прибылью и поддерживать ликвидность заемщика инвестиционного проекта. Поэтому мы выбрали данный коэффициент в систему финансовых показателей. При этом нельзя забывать о том, что оптимальный уровень коэффициента для разных заемщиков может быть ниже так называемого нормативного, это будет зависеть от структуры текущих активов заемщика. Повысить данный коэффициент можно за счет увеличения оборотных активов, при этом увеличивать денежные средства на счетах заемщика не имеет смысла, так как не использование наличных денег будет выглядеть нерационально. Свободные деньги должны «работать» и приносить какой-то доход (например: в краткосрочный депозит, ценные бумаги). Но, как показывает практика, большинство казахстанских заемщиков не имеет «свободные» денежные, поэтому данный путь повышения коэффициента ликвидности не реален. К тому же мы рассматриваем ситуацию, когда компания обращается в БВУ за инвестиционным кредитом. Тогда становится непонятным, для чего брать инвестиционный кредит, если имеются свободные деньги. Еще один шаг при повышении ликвидности, это уменьшение кредиторской задолженности, но это может быть оправдано с точки зрения ликвидности. Таким образом, заемщику предпочтительнее увеличивать дебиторскую задолженность за счет повышения объемов реализованных товаров. Коэффициент финансовой устойчивости инвестиционного проекта, показывает соотношения привлеченных и собственных средств. Рассчитывается как отношение всех обязательств компании (привлеченный капитал) к собственным средствам (собственному капиталу).

$$k_2 = \text{привлеченный капитал} / \text{собственный капитал} \quad (1)$$

Данный коэффициент важен при оценки кредитоспособности инвестиционного проекта, так как дает представление о соотношении привлеченного и собственного капитала и насколько капитал собственный покрывает привлеченный.  $k_2$  должен быть не более 0,7, так превышение данной границы означает снижение финансовой устойчивости и зависимость от внешних источников. Если рассматриваемый коэффициент приближается к нулю, то заемщик финансируется за счет собственного капитала и повышает

гарантии погашения своих обязательств. Так же вызывают сомнения заемщики, которые не вкладывают свои средства. Улучшить данный показатель можно, увеличивая собственные средства и уменьшая привлеченный капитал. Раз заемщик обращается в БВУ за дополнительными денежными средствами, следовательно, он не в состоянии уменьшить заемный капитал. Коэффициент обеспеченности инвестиционного проекта собственными оборотными средствами так же характеризует финансовую устойчивость и показывает, насколько запасы финансируются за счет собственных источников.  $k_3$  при материалоемких производствах стремиться к единице и означает что в компании финансирование запасов идет за счет привлеченного капитала, в случае если рассматриваемый коэффициент меньше единицы, то собственный капитал компания использует нерационально. Вычисляется коэффициент как отношение запасов к собственным средствам за вычетом долгосрочных активов.

$$k_3 = \text{Запасы} / (\text{Собственный капитал} - \text{Долгосрочные активы}) \quad (2)$$

Анализ данного показателя дает возможность БВУ судить о материальном участии заемщика в производстве и снижает риск не возврата кредита.

Рассчитав, все коэффициенты по факту и сравнив, с указанными нормативными значениями по специальной методике. При определении кредитоспособности инвестиционного проекта необходимо рассмотреть порядок расчетов нормальных значений коэффициентов.

Теперь рассмотрим нормальный уровень  $k_1$ , данный показатель представляет собой количество затрат заемщика за день, то есть нормальная потребность в запасах за один день.

$$k_1 = \text{ТА} / \text{ТО по определению}, \quad (3)$$

$$\text{ТА} + \text{ДА} = \text{ТО} + \text{СК} \text{ как одно из балансовых уравнений.} \quad (4)$$

Отсюда  $\text{ТА} = \text{ТО} + \text{СК} - \text{ДА}$ , где ТА - текущие активы,

ТО - текущие обязательства,

СК - собственный капитал,

ДА – долгосрочные активы.

$\text{СК} - \text{ДА} =$  оборотные средства, финансируемые за счет собственного капитала. В идеале у заемщика за счет собственного капитала финансируют краткосрочные активы в части материальных запасов. Следовательно, собственный капитал за вычетом долгосрочных активов представляет собой запасы, финансируемые за счет собственного капитала. Так при расчете нормального уровня коэффициента покрытия заемщик должен поддерживать

обоснованное количества запасов. Так при расчетах мы должны вычесть из текущих активов сумму безнадежной дебиторской задолженности.

$$\text{Тогда, } \text{ТА} - \text{БДЗ} = \text{ТО} + \text{ОЗ}, \quad (5)$$

где БДЗ - безнадежная дебиторская задолженность,  
ОЗ – обоснованные запасы.

$$\text{ТА} = \text{ТО} + \text{БДЗ} + \text{ОЗ}$$

$$k_{1\text{нор}} = (\text{ТО} + \text{БДЗ} + \text{ОЗ}) / \text{ТО} \quad (6)$$

Из расчета мы имеем следующее:  $\text{ТА} = \text{ТО} + \text{ОЗ}$ .

С другой стороны,  $\text{ТА} = \text{ТО} + \text{СК} - \text{ДА}$ ,  $\text{СК} - \text{ДА} = \text{СС}$  собственные средства, финансируемые за счет капитала собственного. Из этого следует, нормальный  $k_3$  рассчитывается как отношение ОЗ, покрываемых за счет собственных источников, к величине запасов по факту.

$k_3 = \text{З} / (\text{СС} - \text{ДА})$  по определению, где З - материальные запасы.

$$\text{Тогда } k_{3\text{нор}} = \text{З} / \text{ОЗ} \quad (7)$$

Расчет приведённый для использования в дальнейших расчетах собственных средств для покрытия необходимых запасов (таблица б).

Показатель собственных оборотных средств для покрытия необходимых организации материальных запасов.

$$\text{СОС для З в \%} = \text{З} / [1 + (\text{ОЗ} - \text{З}) / \text{З}], \quad (8)$$

где: СОС для З в % - собственные оборотные источники для покрытия запасов, в %.

При расчете нормального уровня коэффициента финансовой устойчивости ( $k_2$ ) собственные источники компания направляет на долгосрочные активы и частично направляет их на погашение затрат

$$k_2 = \text{ПК} / \text{СК} \text{ по определению}, \quad (9)$$

Собственный капитал равен оборотным средствам, которые финансируется за счет собственных источников и долгосрочных активов.

Оборотные средства при нормальном значении, финансируемые за счет собственного капитала, тогда

$$СК \text{ в } \% = СОБС \text{ для } З \text{ в } \% + ДА \text{ в } \%. \quad (10)$$

Таблица 6 – Расчеты коэффициентов экспресс-анализа инвестиционного проекта

Показатель	На 01.01.2013	На 01.12.2013
1	2	3
Расчет коэффициента покрытия инвестиционного проекта		
1. $k_1$ (по балансу) фактический	1,507	1,804
2. $k_1$ норма (по расчету)	1,007	1,005
3. коэффициент платежеспособности $k_1$ (по балансу) / $k_1$ (по расчету), %	149,72	179,55
4. Нормативный уровень (по закону)	2,00	2,00
Расчет показателя финансовой устойчивости инвестиционного проекта		
1. Фактический $k_2$ (по балансу)	0,857	0,646
2. Нормальный $k_2$ (по расчету)	0,416	0,398
3. Отношение нормального коэффициента к фактическому (стр.2 / стр.1), %	48,54	61,61
Расчет показателя обеспеченности проекта собственными оборотными средствами		
1. $k_3$ (по балансу) фактический	0,577	0,738
2. Нормальный $k_3$ (по расчету)	0,990	0,990
3. Отношение фактического коэффициента к нормальному коэффициенту (стр. 1 / стр. 2), %	58,24	74,54
Примечание – Составлено автором на основе [65]		

Стоимость активов = СК + ПК по определению.

Возьмем стоимость всех активов за 100 %, тогда  $100 = СК \text{ в } \% + ПК \text{ в } \%$ , отсюда  $ЗС \text{ в } \% = 100 - СК \text{ в } \%$ .

$$k_{2\text{нор}} = (100 - СК \text{ в } \%) / СК \text{ в } \% \quad (11)$$

Следующий этап состоит в том, что мы фактические значения сравниваем с показателями, так сказать нормальных величин. Вывод о кредитоспособности инвестиционного проекта мы делаем на основании отклонений. В зависимости от отрасли и специфики производства банк может придать каждому коэффициенту свой вес и провести градацию заемщиков на кластеры. Так же оценивая кредитоспособность инвестиционного проекта, важным показателем является доходность, рентабельность производства. В случае если убытков нет, мы предлагаем рассчитывать эффект финансового рычага с тем, чтобы определиться, обоснованно ли с точки зрения экономической эффективности предоставление кредита данному заемщику. Следующий важный показатель в методике оценки кредитоспособности инвестиционного проекта - это расчет эффекта финансового рычага. Для расчета ЭФР необходимо вычесть экономическую рентабельность активов и определяется как отношение

прибыли (эффекта производства) к активу баланса. Рассчитывая рентабельность необходимо учитывать, что эффект рычага зависит от наличия льгот при налогообложении. Расчет производится с учетом налогового щита, где ст.н/о - ставка налогообложения прибыли. Определим средневзвешенную стоимость займов

$$СРСЗ = \text{ФИЗ} / \text{ПК} \quad (12)$$

где ФИЗ - фактические финансовые издержки по займам  
ПК – привлеченный капитал

Финансовых издержки займов и кредитов рассматривается за анализируемый период. Ставка процента за займ с позиции заемщика инвестиционного проекта после налогообложения определяется следующим образом:

$$K_p = СРСЗ - \text{Ст.рф.} + \text{Ст.с/с} (1 - \text{ст.н/о}) \quad (13)$$

где Ст.рф. – ставка рефинансирования Национального банка;  
Ст.с/с - процентная ставка за кредит, относимая на себестоимость.

Эффект финансового рычага - (плечо финансового рычага, кредитный рычаг, кредитное плечо, финансовый левиридж) — это отношение заёмного капитала к собственным средствам (иначе говоря, соотношение между заёмным и собственным капиталом). Также финансовым рычагом или эффектом финансового рычага называют эффект от использования заёмных средств с целью увеличить размер операций и прибыль, не имея достаточного для этого капитала. Размер отношения заёмного капитала к собственному характеризует степень риска, финансовую устойчивость [19]. Эффект возникает в результате разницы экономической рентабельности и заемных средств ( $K_p$ ) за вычетом налогов. Заемщик должен наработать такую экономическую рентабельность, чтобы средств хватило для уплаты процентов за кредит. Разница ( $\text{ЭР} - K_p$ ) носит название дифференциала. Воздействия рычага либо позитивное, либо негативное. Если значение ЭФР больше 0, то экономическая рентабельность покрывает стоимость за пользование кредитом. В этом случае БВУ рекомендуется кредитовать данный инвестиционный проект. Риск невозврата кредита равен величине дифференциала. Эффекта финансового рычага учитывает структуру собственного и заемного капитала и характеризует силу воздействия финансового рычага:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{ст.н/о})(\text{ЭР} - \text{СРСЗ})\text{ПК} / \text{СК} \quad (14)$$

Это соотношение между привлеченным и собственным капиталами носит название плеча финансового рычага. Может возникнуть впечатление, что большое количество привлеченных средств, чем сильнее значение плеча финансового рычага, тем больше эффект финансового рычага. Воздействие финансового рычага становится негативным при отрицательном дифференциале. Рассмотрим расчет эффекта финансового рычага на примере предприятия (таблица 7).

Таблица 7 - Расчет эффекта финансового рычага

Данные организации	Величина в единицах измерения
Собственный капитал	123378 тысяч тенге
Привлеченный капитал (ПК - КЗ)	10426 тысяч тенге
Плечо ФР (стр2/стр.1)	0,085
Актив – КЗ	133804 тысячтенге
Прибыль	17636 тысячтенге
Проценты по кредитам	266,7 тысячтенге
ЭР ( стр.5+6/4)	13,58 %
Средняя расчетная процентная ставка (СРСП) (стр 6/2)	2,56
Ставка налогообложения прибыли	0,3
Дифференциал (стр. 7-стр. 8) (ЭР - СРСП)	11,02
Эффект финансового рычага ((1-стр10) стр.9стр.3)	0,6557
Примечание - Составлено на основе [65]	

Рассмотрев данные компании определенные в таблице 7 можно судить о целесообразности выдачи кредита анализируемой организации. Данными при оценки кредитоспособности инвестиционного проекта служит отчет о финансовом положении (бухгалтерский баланс) и отчет о прибылях и убытках, а также дополнительные данные, необходимые для расчетов. Речь идет о следующих показателях, которые показаны в таблице 7, такие как проценты по займам БВУ. Согласно, нашей методики мы сравниваем фактические и нормальные данные финансовых коэффициентов (таблица 8).

Таблица 8 - Основные показатели финансового состояния заемщика на конец отчетного периода

Показатели финансового состояния	Фактический показатель	Нормальный уровень
$k_1$	1,804	1,005
$k_2$	0,738	0,990
$k_3$	0,646	0,398
Примечание - Составлено на основе [65]		

Методика кредитоспособности инвестиционного проекта имеет достоинства: оперативность, универсальность, простота использования. Таким образом, предлагаемый подход к оценке кредитоспособности заемщиков инвестиционных проектов малого и среднего бизнеса в рамках реализации национальных программ не лишен недостатков, но обладает рядом преимуществ по сравнению с общепринятыми аналогами [66].

По результатам проведенного исследования можно говорить о следующих выводах, таких как об ограничении количества рассчитываемых коэффициентов объясняется отсутствием у БВУ необходимости проводить финансовый анализ инвестиционных проектов с высокой степенью детализации. Выбор каждого из вышеуказанных показателей оправдан с теоретических позиций и обусловлен тесной связью исследуемых коэффициентов с понятием кредитоспособности организации. В работе изложена концепция и расчет эффекта финансового рычага при вынесении окончательного суждения о кредитоспособности проекта. Преимуществами предлагаемого подхода являются нетрадиционное решение проблемы сравнительного уровня рассчитываемых показателей, а также учет экономической целесообразности предоставления заемных средств МСП.

### **2.3 Оценка эффективности и кредитоспособности инвестиционного проекта посредством анализа денежного потока**

Большое значение для БВУ имеет погашение кредита и зависит от количества аккумулированных денежных средств на счетах в финансовых учреждениях, деньги в кассе организациях, а также иных краткосрочных ликвидных активов. Именно анализ денежного потока позволяет ответить на вопрос о достаточности денежных средств в организации. Постоянное движение денег во времени – это денежный поток. При оценке величины денежного потока сопоставляются поступления и выбытие денежных средств инвестора за период, равный периоду кредитования. В связи с этим на базе полученной информации можно смоделировать денежный поток на кредитуемый период. В основе базы данных могут выступать: выписки БВУ по счетам организации; финансовая отчетность; информация оперативного учета клиента [67].

Для анализа денежных поступлений берется информация за несколько отчетных периодов. Свидетельство финансовой устойчивости и платежеспособности организации, т.е. кредитоспособности, если компания имеет стабильное положительное сальдо. Отрицательные значения на короткие периоды, колебания размеров денежных поступлений – все это говорит о более низком рейтинге организации. В случае если отрицательное сальдо в организации систематическое явление, то ее можно характеризовать как некредитоспособную.

Общий средний положительный размер денежных поступлений может использоваться как лимит выдачи новых ссуд, т.е. показывает, в каком объеме

заемщик может погашать свои обязательства по кредиту за период. Методика оценки кредитоспособности строится при расчете лимитов кредитования, так называемые лимитные методики (расчет максимального размера риска на одного заемщика).

Анализ денежных поступлений позволит спрогнозировать недостачу или излишек денег, что поможет выявить слабые места управления. Объем чистых денежных поступлений определяются двумя способами: косвенный и прямой метод расчета [68]. По прямому методу расчет денежных средств равен поступлению и выбытию денег и определяется чистая величина денег по инвестиционной, операционной и финансовой деятельности. Метод при прямом расчете не показывает причин возникновения разницы между чистым сальдо денежного потока и чистой прибыли инвестиционного проекта. Данный недостаток устраняется с применением косвенного метода, когда чистая прибыль корректируется с учетом фактического движения денег. В целом, анализ поступления денежных средств организации может рассчитать лимит новых кредитов и оценить кредитоспособность инвестиционного проекта, а также выяснить слабые места управления, что поможет определиться с условиями кредитования. Важным недостатком метода, рассмотренного выше – это его трудоемкость, отсутствие нужных данных у организации вследствие плохо налаженного оперативного финансового учета в большинстве организаций либо недостоверной информации представляемой в БВУ по факту и прогнозу движению денег, что не доступно для проверки банка. Для оценки кредитоспособности инвестиционного проекта для БВУ проще использовать метод присвоения баллов, его недостаток, что кредитоспособность можно оценить в момент совершения сделки и на базе одной операции и связанного с ней денежных поступлений. Данный метод реализуется в методике оценки кредитоспособности инвестиционного проекта на основе анализа делового риска [69]. Деловой риск - это риск не завершить эффективно кругооборот денег, так же он связан с прерывностью кругооборота средств. Чтобы проанализировать риск необходимо дать прогноз достаточности источников для погашения кредита. Отдельные стадии кругооборота средств связаны с факторами делового риска, данные факторы представлены следующим образом:

- диверсифицированность и надежность поставщиков;
- сезонность поставок; срок хранения запасов;
- каковы способы приобретения запасов (приобретаются ли запасы через посредников или покупаются напрямую у производителей);
- наличие складских помещений и потребность в них;
- уровень цен на приобретаемые ценности и их транспортировку (доступность цен для организации, риск повышения цен);
- если сырье из-за рубежа, то риск ввода ограничений на ввоз запасов;
- факторы экологического и политического характера.

В Казахстане существует обязательная форма финансовой отчетности -

отчет о движении денежных средств, которая может быть использована банком в качестве одного из инструментов анализа денежного потока. Отчет о движении денежных средств – это финансовая отчетность, обязательная форма для введения в нашей стране, а так же используется как важный инструмент при анализе потока денежных средств [70]. Базовыми принципами анализа денежного потока сводятся к следующему – это деньги и их эквиваленты. Бартер, расчеты векселями не рассматриваются при анализе поступления денег в отчете о движении денежных средств, так как в отчете используются данные развернутых денежных потоков. Отчет о движении денежных средств делится на три раздела: операционный, инвестиционный и финансовый. Денежные поступления и выбытия от инвестиционной деятельности: покупка и продажа долгосрочных активов (основные средства; нематериальные активы) и долговых обязательств других организаций, привлечение и выдача кредитов. Денежные поступления и выбытия от финансовой деятельности: эмиссия акций и облигаций, выпуск и погашение собственных облигаций и процентов по облигациям; выплата дивидендов по акциям. Денежные поступления и выбытия от операционной деятельности включают в себя все операции, которые не нашли отражения в предыдущих двух разделах, такие как выручка от реализации продукции (работ, услуг) проценты и дивиденды, полученные по инвестиционным активам, проценты по погашению кредиторской задолженности, платежи по налогам, заработная плата сотрудников и т.д. Денежные поступления от операционной деятельности. Таким образом, анализируя денежные поступления, аккумулируемые заемщиком, БВУ получает представления об источниках поступления и выбытия денег. Особенно важными для БВУ при оценке кредитоспособности инвестиционного проекта приоритетных экспортно-ориентированных отраслей является пересчет денежных поступлений, полученных в иностранной валюте экспортно-импортных операций заемщика. Так, последняя отечественная девальвация тенге показала большую зависимость таких инвесторов от изменений валютных курсов. Можно использовать средневзвешенные курсы для операций с иностранной валютой, в случае если результат незначительно отличается от результатов при пересчете операций в иностранной валютой по курсам на дату операций. в отчете о движении денежных средств обязательно раскрывают информацию о влиянии разницы курса иностранной и национальной валюты на величину денежного потока. При применении прямого метода используются валовый денежные поступления, при применении косвенного метода денежные поступления отражаются в чистом виде. Наиболее распространённый расчет денежных потоков прямым методом [71]. Преимущество прямого метода в том, что данный метод показывает валовые денежные поступления и выбытия денежных средств. Знание направлений использования средств и источников поступлений может оказаться важным при прогнозировании и оценке движения денег в будущем. Таким образом, величину денежного потока в будущем можно определить на

основе прямого метода. При оценки эффективности и кредитоспособности инвестиционного проекта суммы валовых денежных выплат и поступлений особенно важны, так как показывают движения по притокам и оттокам средств. Анализируя денежный поток, БВУ может использовать более детализированную информацию, внутреннюю разбивку статей на непосредственно заемщики-получатели денежных средств. Данный метод позволяет БВУ проводить мониторинг контракты, рассчитать максимальные риски неплатежа, возможный риск неоплаты на одного дебитора. Важным достоинством прямого метода расчета по сравнению с косвенным методом является его точность, а так же возможность прогнозировать кредитоспособность инвестиционного проекта с высокой вероятностью точности расчетов, недостатком - трудоемкость.

Каким же образом БВУ может использовать вышеуказанный (прямолинейный) метод при расчете денежного потока? Каким образом можно интерпретировать рассчитанное значение денежного потока? Если организация имеет постоянную положительную величину денежного потока в виде превышение поступлений денежных средств над выбытием денежных средств, что свидетельствует о финансовой устойчивости и кредитоспособности инвестиционного проекта. О более низком уровне кредитоспособности и платежеспособности заемщика свидетельствует колебание величины общего денежного потока, кратковременное превышение выбытие денежных средств над поступлением средств. Некредитоспособность и неплатежеспособность инвестиционного проекта при систематическом превышении выбытия над поступлением денежных средств. В целом, средняя положительная величина общего денежного потока (превышение поступлений над выбытием средств) используется как лимит выдачи новых кредитов. Превышение поступлений над выбытием показывает, в каком размере заемщик может погашать долговые обязательства [72]. Оценивать кредитоспособность инвестиционного проекта по вышерассмотренной методике не совсем верно, так как размер денежных поступлений и выбытий не может быть однозначным ориентиром. Организации имеют различные производственные циклы, а так же некоторые производства имеют сезонный характер, что неизбежно накладывает неравномерное поступления денежных средств. Обычно деньги, поступившие от реализации товаров, направляются на приобретение сырья и запасов(работ и услуг) для следующего производственного цикла. В настоящее время в период стабильности экономики и девальвации национальной валюты остатки денег подвержены инфляции. Все это в совокупности не свидетельствует о низком уровне кредитоспособности организации. Величина денежного потока – это разница между остатками на начало и конец периода. Величина денежного потока нестабильна, подвержена колебаниям, что не может свидетельствовать о лимите кредитования. Эффективность инвестиционного проекта можно установить только на базе подсчета денежного потока на будущее, на период, соответствующий периоду кредитования. Выявить особенность движения

денег у заемщика. Анализ денежных поступлений за прошлые периоды выявляют особенность движения денег у заемщика. Насколько стабильны поступления денег, насколько организация может мобилизовать наличность, допускает ли заемщик задолженность по налогам и другим платежам в бюджет и т.д. Анализ денежного потока организации является действенным инструментом в оценке кредитоспособности инвестиционного проекта, определяются основные поступления и выбытия денежных средств. Оценить источники погашения ссуды и спрогнозировать поведение организации в будущем при планировании денежного потока. Оценка денежного потока в динамике играет важную роль в определении количественных параметров кредитного договора, а также прогнозирование поступлений на основе будущих тенденций развития бизнеса. Важным фактором при анализе кредитоспособности инвестиционного проекта является его способность заработать достаточно денег для возврата ссуды. Таким образом, кредитоспособность проекта производится «приблизительно» на основе достаточности денежных поступлений, обычно в краткосрочном периоде. Если рассматривать анализ кредитоспособности проекта БВУ в долгосрочном периоде - на основе совокупности критериев кредитоспособности заемщика. Оценка денежного потока инвестиционного проекта должна быть охарактеризована по качественным градациям. Прогноз и оценка денежных поступлений и выбытий позволяет организации

Анализ и прогнозирование денежных потоков в краткосрочном будущем позволяет просчитывать принимаемые решения для обеспечения деятельности организации в части платежеспособности и достаточности средств организации. Из-за банкротства по причине недостаточности наличности часто компании ликвидируются. внимание надо уделить двум характеристикам организации, которые не являются одним и тем же, а два совершенно разных понятия прибыль и денежная наличность. Плохой менеджмент, недостаток информации - обычные причины возникновения кризиса ликвидности, это происходит, когда организация не может отвечать по своим обязательствам в краткосрочном периоде.

В целях анализа денежных потоков и их влияния на финансирование необходимо уточнить значение некоторых ключевых терминов. По мнению ученого Гиляровской Л.Т.: «под выручкой понимается учетный доход от реализации продукции или услуг за данный период, отражающий как денежные, так и неденежные формы дохода, а под прибылью - разность между учетными доходами от реализации и начисленными расходами на реализованную продукцию; под потоком денежных средств (cash flow) - разность между всеми полученными и выплаченными организацией денежными средствами за определенный период времени [73].

Возникает вопрос, что же для организации важнее - денежная наличность или прибыль? В периоды кризиса актуальным вопросом является аккумуляция денежной наличности, так как повсеместно имеет место

неплатежеспособности организаций, а в периоды подъема организация увеличивает размеры прибыли. Выявление причин избытка либо недостатка денег, в определении источников их поступлений и использования является важной задачей анализа денежных потоков. Определить потребность организации в денежных средствах в этом может помочь анализ движения денежных средств. Во внимание принимается характер бизнеса и уровень менеджмента. Совокупность всех элементов анализа, дают информацию о платежеспособности организации. Важно при анализе денежного потока провести анализ деятельности организации по каждой сфере: операционной, финансовой, инвестиционной. Общий денежный поток это сумма поступлений от каждого вида деятельности – это поступления минус выбытие денежных средств. Является операционная деятельность организации достаточной в смысле денег при определении итогов по каждому из разделов потоков денежных средств. Так же определить часто ли организация привлекает внешние заимствования, и какая часть прибыли идет на обслуживание долга. В случае, когда организация может обеспечивать большое поступление денежной наличности в сравнении с нуждами компании, она представляет собой «генератор» денежной наличности. При расчете денежных поступлений и выбытий по каждому из операционной, инвестиционной и финансовой деятельности заемщика, учитывается изменение статей баланса в отчетном периоде согласно следующему правилу (таблица 9).

Таблица 9 - Анализ движений потоков денежных средств по отчету о финансовом положении (бухгалтерскому балансу).

Статьи отчета о финансовом положении	Изменения статьи	Поступление или выбытие	С каким знаком учитывается при расчете потока
Активные	уменьшение	Поступление	«+»
Активные	увеличение	Выбытие	«-»
Пассивные	уменьшение	Выбытие	«-»
Пассивные	увеличение	Поступление	«+»
Примечание – Составлено автором на основе [73, с.208 ]			

По состоянию на 1.01.2014 агрегированный баланс организации (тысяч тенге) представлен в таблице 10. по видам деятельности сделаем расчет поступлений и выбытий денежных средств по видам деятельности агрегированного баланса:

1. Финансовая деятельность:  
 $14116+754+11528 +2632 = 29030$  (поступление)
2. Инвестиционная деятельность:  
 $21380$  (выбытие)
3. Операционная деятельность:  
 $-(12152-530) +14192= 2570$  (поступление)

Таблица 10 - Агрегированный баланс на начало и конец 2013 год (тысяч тенге)

Статьи баланса	На 1.0.1 2013	На 1.12.2013	Изменение	
			+	-
<b>АКТИВ</b>				
1. Текущие активы, в том числе:	21244	33396	12152	
Денежные средства	5466	5996	530	
2. Долгосрочные активы	190936	212316	21380	
Итого активов	212180	245712	33532	9690
<b>ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ</b>				
3. Текущие обязательства, в том числе:	8324	36676	28352	
Краткосрочные займы	740	12268	11528	
Кредиторская задолженность	7584	21776	14192	
Авансы полученные	0	2632	2632	
4. Долгосрочные обязательства	18100	18854	754	
5. Капитал и резервы, в том числе:	185756	190182	4426	
Резервы	165756	179872	14116	
Убыток	0	(9690)		
Итого обязательства и капитал	212180	245712	43222	9690
Примечание - Разработано автором на основе [65,74]				

В операционной деятельности корректировка на финансовый результат состоит в следующем:

$$5140 \text{ (поступление)} + (-19380) = -14240 \text{ (выбытие)}$$

4. Общий денежный поток:

$$58060 - 42760 - 14240 = 1060 \text{ (поступление)}$$

Организация генерировала денежный поток в отчетном периоде.

5. Определения величины денежного потока (Проверка правильности):

$$10932 + 1060 = 11992$$

Значимым является способность генерировать денежные средства за счет текущей деятельности. Разработка стратегии, которая максимально использует все возможности как элемент качественного менеджмента. О благополучности организации свидетельствует доход от основной (операционной) деятельности в сочетании с потоком денежной наличности. Вызывает подозрение платежеспособность организации, если прибыль есть, но организация имеет отрицательный денежный поток. Обычно для оценки денежного потока берутся показатели как минимум за 3 года. В случае, когда заемщик имеет устойчивое превышение поступлением денег над выбытием, это свидетельствует о платежеспособности и финансовой устойчивости, т.е. кредитоспособности. И чем ниже величина общих денежных поступлений говорят о более низком рейтинге кредитоспособности организации. Так же по средней величине денежных поступлений можно судить о величине выдачи новых кредитов. Если рассматривать кредитование на длительный срок кредитования анализ денежных поступлений рассматривается не только на

базе данных за прошедшие периоды, но и на базе данных прогнозируемых на будущее, период действия договора кредита. «Исторические» данные для оценки значений спрогнозированной денежной наличности на базе планируемого прироста продаж и выручки от реализации. Так же процедура обязательна для большинства организаций, разработка операционного плана и бюджета на будущий год. Можно сделать следующие выводы: если у организации заемщика есть прогноз о денежных потоках организации, что может свидетельствовать о высоком уровне менеджмента, а так же о положительной деловой репутации.

Для рассмотрения оптимальную величину инвестиционного кредита на базе данных о его денежных поступлениях можно установить оптимальный размер займа. Для этого можно воспользоваться знакомым в экономике законом сохранения ссуженной стоимости: цена займа и оплата за кредит (проценты) равен сумме, фактически заплаченной БВУ заемщиком проекта по кредитному соглашению, то есть на модели:

$$C_0 * \left( \frac{+Pr}{1+I} \right)^{n/12} = \lambda * \sum_{i=1}^n B_i \quad (15)$$

где  $C_0$  – оптимальная сумма займа;

$Pr$  – процент за год по займу (в долях 1)

$I$  – предполагаемая величина инфляции за год во время кредитного договора (полагаем, что « $I$ » меньше 1, т.е. инфляция является «ползучей» либо «умеренно галопирующей»)

$\lambda$  – удельный вес выплат по займам в доходе заемщика (в долях 1);

$B_i$  – выручка заемщика за  $i$  – месяц;

$n$  – период действия кредитного договора(мес.).

В левой доле формулы (19) внесен размер оплачиваемой заемщиком цены по кредитному договору с учетом инфляции и пропущенной прибыли БВУ, в правой доле – сумма оплат по кредитному договору (допустим, что платить ежемесячные, их часть в доходе заемщика фиксированная).

Поделим две части формулы (19) на  $n$ :

$$\frac{C_0}{n} * \left( \frac{1+Pr}{1+I} \right)^{n/12} = \lambda * \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n B_i \quad (16)$$

Обозначим;  $I_{B_i}^n = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n B_i$

Теперь, выражая  $C_0$  из (20), мы приобретем вытекающую формулу для анализа оптимального размера займа:

$$C_0 = \left( \frac{1+I}{1+Pp} \right)^{n/12} * \lambda * n * I_{B_i}^n \quad (17)$$

Фактическая доходность сделки по займу складывается формулой:

$$P = \frac{C - C_0}{C} * 100\% \quad (18)$$

где  $P$  – рентабельность кредитной сделки

$C$  – сумма уплат по займу в целом, полностью.

Употребляя формулу (21), приобретем следующее по рентабельности сделки:

$$P = 1 - \left( \frac{1+I}{1+P_p} \right)^{n/12} * 100 \geq P_{\min} \quad (19)$$

Где  $P_{\min}$  – минимальное предельное значение рентабельности кредитной сделки, определяемый банковскими руководствами в зависимости от величины и периоде займа.

Из (23) принять формулировка для минимального размера кредитования в зависимости от срока и норматива рентабельности:

$$P_{p\min} = \left( \frac{1+I}{(1-P_{\min})^{\frac{12}{n}}} - 1 \right) * 100 \quad (20)$$

Определить оптимальный размер ссуды за период действия кредитного договора инвестиционного проекта, задавая прогнозную средневзвешенную выручку за время действия кредита, удельный вес выбытий по ссуде в совокупном доходе за это время и норматив доходности сделки займа. Оценка величины  $\lambda$  является наиболее сложным моментом. Для приемлемого установления этого параметра важно провести статистическое исследование зависимости между доходами и расходами по инвестиционному кредиту для группы «нормальных» займов. По выборке статистике можно применить генеральную совокупность договоров по кредитованию проектов одной длительности, поскольку доставляется достаточно вероятной существенная

корреляция между продолжительностью договора и размером выплат. Нами было проведено специальное исследование параметров и результатов 10 инвестиционных проектов по финансированию (более 12 мес.) двух БВУ, заключенных в 2012 - 2014 гг. и пакетов финансовой отчетности, приложенных к ним. Эти данные отображены в таблице 11.

Таблица 11 - Данные по итогам выполнения кредитных договоров инвестиционных проектов

Номер инвестиционного проекта	Срок кредитования инвестиционного проекта (мес.)	Размер инвестиционного кредита (тысяч тг.)	Сумма выплат по инвестиционному проекту
1	18	17 000	1938 0
2	18	56 000	6384 0
3	21	66 000	8052 0
4	19	13 000	1456 0
5	24	90 000	1152 00
6	18	37 000	407 00
7	24	20 000	24 000
8	24	28 000	336 00
9	24	75 000	90 000
10	21	4 000	488 0
Итого		406 000	48668 0

Примечание – Составлено автором на основе отчетных данных АО «Банк ЦКБ» [75]

Для этой же группы заемщиков нами были рассчитаны суммы выплат по финансированию инвестиционных проектов по методике исследования денежных потоков в рамках реализации национальных программ (таблица 12).

Таблица 12 - Расчет параметров и результатов финансирования инвестиционных проектов по модели исследования денежных потоков

№ инвестиционного проекта	Срок кредитования инвестиционного проекта (мес.) <i>n</i>	$P_{min}, \%$	$E_{B_i}^n$ , тысяч тг.	$K, \%$	$I, \%$	$Pr, \%$	$B_i$ Тысяч тг.	$CB$ Тысяч тг.	CB от $CB_i$ Отклонение	
									тысяч тг.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	18	3	45000	9	19	27	23570	26510	7130	36,78
2	18	3	91000	13	19	27	68850	77430	13590	21,29
3	21	4	73000	11	22	29	69380	83890	3370	4,19

Продолжение таблицы 12

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
4	19	2	64000	8,5	22	27	37320	42760	28200	193,71
5	24	7		10	25	35	124990	168000	52800	45,83
6	18	3	81000	9,8	15	23	46200	51080	10380	25,49
7	24	7	19000	11	15	24	23320	28840	4840	20,18
8	24	7	24000	11	15	24	29,46	36430	2830	8,43
9	24	7	49000	14	17	26	76560	96310	6310	7,02
10	21	4	16000	8	19	26	11060	13130	8250	168,96
итого							510710	624380	137700	28,29
Примечание - Разработано автором на основе отчетных данных АО «Банк ЦентрКредит» [75]										

$n$  – период действия кредитного договора (мес.);

$R_{min}$  - минимальное значение рентабельности кредитной сделки (норматив);

$E_{B_i}^n$  - Выручка средняя в месяц (прогнозируемая величина);

$I$  – в период действия кредита предполагаемая инфляция (прогнозируемая величина);

$Pr$  - процент за год по займу (в долях 1);

$\lambda$  - удельный вес выплат по займам в доходе заемщика (в долях 1);

$V_i$  - выручка за  $i$  – месяц.

$K$  - ставка капитализации

Из приведенных данных таблицы 12 видно, что при расчете сумм выплат по кредитному договору исходя из величины денежного потока заемщика, прогнозные данные о финансовых возможностях заемщиков по погашению кредита в среднем на 28,3% (по отдельным кредитам в 1,7-1,9 раза) выше по сравнению со стоимостью принятого обеспечения. Вышерассмотренная модель определения оптимальной суммы финансирования рассматривать как инвестиционный кредит. На наш взгляд, такая модификация потребует учесть изменчивость параметров в долгосрочной перспективе.

#### 2.4 Анализ и оценка методов экономической эффективности инвестиционных проектов

Методы оценки экономической эффективности ресурсов имеет большое значение в процессе обоснования и выбора наиболее приемлемого варианта их вложения с целью получения полезного эффекта. Инвестиционные проекты могут быть приняты к реализации, если обеспечат: возмещение вложенных денег в результате создания новых производств, предприятий, их модернизации, переоснащения оборудования; реализации производимых на модернизированном оборудовании товаров и услуг; получение дохода на

уровне желательного для инвестора; в пределах срока окупаемости инвестиций, приемлемого для инвестора. Основная задача оценки инвестиционного проекта - это определение возможности достижения экономических результатов при осуществлении инвестиционных вложений. Оценка инвестиционного проекта является достаточно ответственным и сложным этапом и осложняется следующими обстоятельствами:

- инвестиции могут осуществляться в разовом порядке при создании новых производств и неоднократно повторяться на всем протяжении хозяйственной деятельности, т.е. выступать в форме реинвестиций и диверсификации производства на действующих предприятиях;

- получение экономических результатов от инвестиций в связи с длительностью сроков осуществления инвестиционных проектов реального инвестирования, обычно от года и более имеет относительно вероятный характер и растянуто по времени;

- в связи с длительностью сроков реализации проектов инвестирования вероятны изменения налоговой системы, финансово-кредитной политики государства или условий внешней среды экономической деятельности компании, что может привести к значительным отклонениям фактических результатов инвестирования .

Для обеспечения надежности расчетов оценки инвестиционных проектов в их доходности необходимо соблюдение ряда принципов. Так, по мнению Д.С. Львова, оценка эффективности мероприятий производственно-хозяйственной деятельности компании на всех уровнях должна основываться на следующих принципах [76]:

- рассмотрение в единстве целевых показателей социально-экономического развития и критериев экономической эффективности производства;

- учет особенностей экономического обоснования трех основных планов хозяйственных мероприятий;

- использование в качестве обобщающего показателя экономической эффективности для хозяйственных мероприятий и планов всех уровней народно-хозяйственного экономического эффекта;

- учет при оценке мероприятий фактора неопределенности, т.е. неполной информации о том, в каких условиях они будут осуществляться;

- в зависимости от этапов и условий реализации мероприятий определение экономического эффекта;

- в соответствии с основными этапами реализации мероприятий различение проектного, планового и фактического экономического эффекта.

Можно рассмотреть базовые группы в формате принципов оценки действенности инвестиций, которые рассмотрены в рисунке 17.

Данные принципы должны быть положены в основу оценки результативности инвестиционной деятельности по средствам программ, согласно посланию президента Н.А.Назарбаева [1]. Данный подход может

беспристрастно определить инвестиции в приоритетные сектора, оптимизировать реорганизации, обеспечить экономический рост производств, предприятий, перспективных отраслей, областей и регионов и экономики в целом.

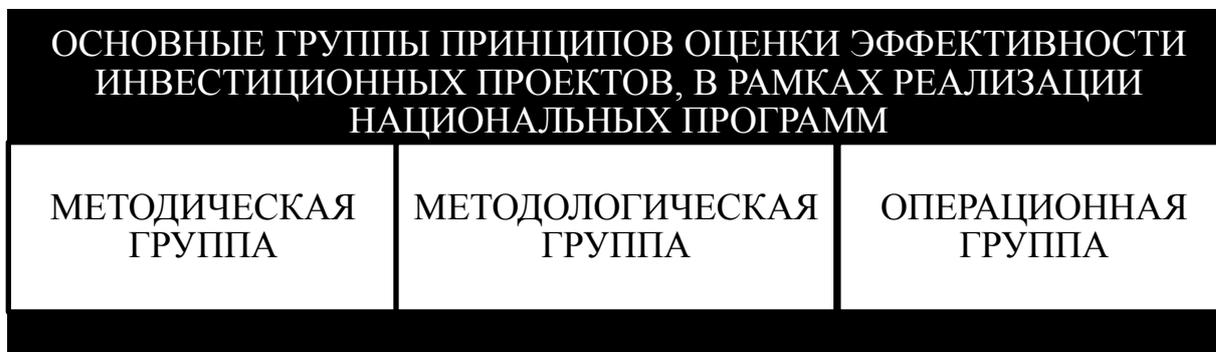


Рисунок 17 - Принципы оценки эффективности инвестиционных проектов

Примечание – Составлено автором на основе [77]

В формате позиций оценки доходности инвестиций возможно рассмотреть три группы: методологическая группа принципов, общие, отнестись к концептуальной крае дела, оценки результативности инвестиций и минимум зависящие от особенности проекта; методическая группа, которые уже непринужденно объединены с проектом и его особенностью, финансовой привлекательностью; операционная группа принципов, что может облегчить процесс оценки доходности проекта.

В систему критериев при избрании проекта входят: период проекта, дисконтированный период окупаемости, чистая текущая стоимость проекта, внутренняя норма рентабельности проекта. Предполагаемое число лет, в течение которых будут возмещены денежные ресурсы инвестиций - это период платности проекта посредством реализации государственной программы. Для установления периода окупаемости базируется кумулятивный денежный поток, и момент времени, когда он будет равен нулю, покажет окончание периода окупаемости проекта. При построении кумулятивного потока инвестиции выдаются в качестве отрицательного элемента денежных поступлений, а ежегодная прибыль от проекта в качестве положительного элемента денежных поступлений. Изъяном рассматриваемой величины показывает то, что он не учитывает временную цену денег, а также прибыль от проекта за границами срока его окупаемости. Модифицированный критерия периода окупаемости – это дисконтированный срок окупаемости инвестиционного проекта и нужен для учета фактора времени при оценке выручки от проекта. Данный критерий рассчитывается, как количество лет, нужных для восполнения инвестиций на базе дисконтированного денежного поступления. Алгоритм периода окупаемости данного критерия подобен, но денежные поступления сперва

дисконтируется по цене капитала проекта, а потом уже строится кумулятивный денежный поток. Недостатком вышеуказанного метода можно обозначить, что он не мог учесть воздействия элементов денежных поступлений инвестиционного проекта, ориентирующихся за границами периода окупаемости проекта [78].

Рассмотрим выбор инвестиционных проектов, в рамках реализации национальных программ, особенно для развития региональной инвестиционной политики. Мы предлагаем систему качественных критериев отбора приоритетных инвестиционных проектов для региона (таблица 13).

Таблица 13 - Критерии оценки результативности и отбора инвестиционных проектов

Критерии	Качественные элементы
Политические	- соответствие приоритетным направлениям социально-экономического развития региона; - развитие экспортноориентированных отраслей; - развитие инновационных производств и развитие туризма и сферы услуг и др.
Технологические, наукоемкие	- повышение научно-технического потенциала; - рост технологичных производства, наукоемких в регионе; - научно-техническая продукция и ее размер в ВВП.
Социальные	- увеличение количества рабочих мест; - улучшение условий труда работников; - изменение состояния здоровья нации; - экономия свободного времени населения.
Экологические	- сокращение выбросов в окружающую среду; - утилизация отходов; - предотвращение техногенных аварий и др.
Производственные	- объем и структура экспорта; - замещение импорта; - конкурентоспособность товаров и технологий, услуг; - повышение коэффициента загрузки ОФ; - использование местных сырьевых ресурсов;
Примечание – Составлено автором на основе [79]	

Высокое качество аналитического материала будет обеспечиваться за счет использования информации, предоставляемой государственными органами, а также имеющихся у заказчиков оригинальных программных продуктов и технических средств, которые могут рассматриваться как формы учредительного пая или оплаты за конечный информационный продукт. На основе функционирования соответствующего информационного центра можно составлять инвестиционную карту региона и соответствующие региональные программы инвестиций.

Комплексная поддержка частного предпринимательства перспективных отраслей экономики может быть оказана в рамках всех инструментов Программы. Инструментами интеграции бизнес-активности и создания инфраструктуры поддержки предпринимательства является программы развития территорий и программа "ДКБ - 2020", в рамках которых будут четко определены роль каждого института развития, механизмы их взаимодействия с местными исполнительными органами и бизнесом, а также источники финансирования мер по поддержке предпринимательства [51]

Так как в настоящее время государственные субсидии основные источники финансирования проектов в приоритетные отрасли, но в перспективе потенциал данного государственного источника финансирования будет снижаться. В связи с этим необходимо изыскивать новые альтернативные источники финансирования. Так одним из альтернативных государственных источников финансирования являются займы, выданные по льготному договору займа, но обязательство вернуть кредит остается. И еще важная часть в системе финансирования проектов занимают гарантии, предоставленные государством. Частному предпринимателю имеющие государственные гарантии выдадут кредит для инвестиций на выгодных условиях, и это в итоге отразится на общей цене финансирования инвестиционного проекта. примерно по такой схеме работает система налоговых преференций, которые предоставляются субъекту предпринимательства государством. Данные налоговые преференции дадут возможность сэкономить средства, которые могут быть направлены на реализацию инвестиционного проекта.

Основными элементами механизма финансирования инвестиционных проектов банками второго уровня в рамках реализации программ являются объекты, субъекты механизма финансирования и обеспечение кредита. Согласно программе банк второго уровня не может кредитовать любого клиента. Механизм финансирования по средствам реализации национальной программы идет по трем направлениям: поддержка нового бизнеса - это первое направление; оздоровление бизнеса субъектов МСП - второе направление; организация и развитие экспорт ориентированного направления производства - третье направление. Механизм поддержки организации нового бизнеса, как первого направление программы состоит: в частичном гарантировании хозяйствующих субъектов по кредитам банков; в субсидировании процентной ставки банков второго уровня; в развитии индустриальной инфраструктуры, в сервисной поддержке ведения бизнеса; в организации социальных рабочих мест.

Субъекты рынка, реализующие инвестиционные проекты в приоритетных секторах экономики являются участниками вышеуказанного направления программы, в поддержку новых бизнес-инициатив. Сумма финансирования инвестиционного проекта в рамках реализации первого направления не может превышать три миллиарда тенге для одного заемщика на срок до трех лет, с

возможностью дальнейшей пролонгацией до десяти лет. Так же участник данного направления в поддержку бизнес-инициатив должен обеспечить участие собственными вложениями в реализацию инвестиционного проекта не ниже пятнадцати процентов от общей стоимости. Второе направление - это оздоровление предпринимательского сектора для развития несырьевой отрасли экономики. В данном направлении механизма государственной поддержки проводят следующие мероприятия: после одобрения инвестиционного проекта субсидирование процентной ставки банка второго уровня по уже имеющимся кредитам, так же субсидирование новой кредиторской задолженности в рамках одной кредитной линии; предоставление в установленном порядке отсрочки платежей по погашению задолженности в бюджет без начисления пени, согласно требованиям Налогового Кодекса Республики Казахстан [80]; мероприятия в рамках Плана финансово-экономического оздоровления предприятия, так же задолженности перед внутренними кредиторами по облигациям, размещенным на Казахстанской фондовой бирже. Третье направление на поддержку предпринимателей, экспортирующих продукцию на внешние рынки. В рамках реализации данного направления поддержка оказываться по имеющимся кредитам банков второго уровня через субсидирование процентной ставки. В третьем направлении Программы участвуют предприниматели всех секторов экономики, экспортирующие более десяти процентов производимой продукции, так же сумма кредита не может превышать три миллиарда тенге для одного заемщика на срок до трех лет с возможностью дальнейшей пролонгацией до десяти лет.

Прежде всего, выбор основан на соответствии критериям национальной программы, а также оценки их эффективности с помощью системы критериев. Методика оценки и анализ эффективности инвестиций это совокупность критериев, используемых для оценки действенности инвестиций, можно разделить на две группы: динамические и статические.

Существенным из статических методов возникает «срок окупаемости», который обнаруживает ликвидность данного проекта. Изъяном статических методов возникает отсутствие учета фактора времени. Статические методы: период окупаемости инвестиций (Payback Period - PP) – один из легких и широко популярных методов в мире, не планирует временной упорядоченности денежных зачислений. Он состоит в подсчете числа лет, нужных для глубокого покрытия начальных затрат, т.е. формируется момент, когда денежные поступления выручки сравняется с суммой денежных потоков затрат. Отнимаются проекты с минимальными сроками окупаемости. Алгоритм расчета периода окупаемости (PP) зависит от равномерности распределения прогнозируемой выручки от инвестиций. Если прибыль разделен по годам равномерно, то период окупаемости расплачивается разделением единовременных расходов на размеры годовой выручки. При получении нецелого числа оно округляется в сторону роста до ближайшего целого. Если доход разделен неровно, то срок окупаемости предполагается прямым явным

вычислением числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом.

Общая формула расчета показателя РР имеет вид:

$PP = n$ , при котором

$$CF_t > IC, \quad (21)$$

где:  $CF_t$  - чистый денежный поток доходов

$IC$  - сумма денежных потоков затрат

Метод простой нормы прибыли (Accounting Rate of Return - ARR)

При использовании этого метода средняя за период жизни проекта чистый доход сопоставляется со средними инвестициями (расходы основных и оборотных средств) в проект.

Метод не дает возможности определять о предпочтительности одного из проектов, имеющих равную простую норму дохода, но разные величины средних инвестиций.

$$ARR = V / IC \quad (22)$$

где,  $V$  - чистая бухгалтерская выручка от проекта

$IC$  - инвестиции

Динамические методы: Чистая приведенная стоимость (Net Present Value - NPV)

Пусть  $I_0$  — сумма первоначальных расходов, т.е. сумма инвестиций на начало проекта;

$PV$  — современная стоимость денежного потока на протяжении экономической жизни проекта. Тогда чистая современная стоимость равна:

$$NPV = PV - I_0 \quad (23)$$

общий накопленный размер дисконтированных доходов ( $PV$ ) рассчитывается по формуле

$$PV \equiv \sum_{i=1}^N \frac{CF_t}{(1+r)^t} \quad (24)$$

где  $r$  – норма дисконта

$n$  – число периодов реализации проекта

$CF_t$  – чистый поток платежей в периоде  $t$

$$NPV \equiv \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_o \quad (25)$$

В случае когда рассчитав чистую стоимость потока платежей имеет положительный знак ( $NPV > 0$ ), это обозначает, что в направлении своей экономической жизни проект покрывает первоначальные расходы, обеспечит приобретение дохода, соответственно заданному образцу  $r$ , а также ее некоторый резерв, равный  $NPV$ . Отрицательный размер  $NPV$  представляет, что заданная норма прибыли не обеспечивается и проект нерентабелен.

При  $NPV = 0$  инвестиционный проект лишь окупает совершенные расходы, но не дает прибыли. Но инвестиционный проект  $NPV=0$  обладает дополнительным доводом в свою пользу – в случае исполнении проекта объемы производства вырастут, т.е. компания возрастет в масштабах (что нередко рассматривается как положительная тенденция).

Общее правило  $NPV$ : если  $NPV > 0$ , то проект принимается, иначе его следует отклонить.

Если проект намеревается не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течение  $m$  лет, то формула для расчета  $NPV$  трансформируется следующим образом:

$$NPV \equiv \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+i)^j} \quad (26)$$

где  $i$  - планируемая средняя величина инфляции  
с учетом вышеизложенного формула расчета  $NPV$  для общего случая примет вид

$$NPV \equiv \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r)^t} \quad (27)$$

Расчет с помощью рассмотренных формул вручную довольно сложен, поэтому для удобства применения этого и других методов, базирующихся на дисконтированных оценках, рассмотрены специальные таблицы, где табулированы величины сложных процентов, дисконтированного уровня денежной единицы в зависимости от временного периода и уровня ставки дисконтирования. Net Terminal Value (NTV) - это метод расчета чистой терминальной стоимости. На приведении денежных поступлений к исполнению инвестиционного проекта, т.е. в его базе наложена операция дисконтирования. Очевидно, что можно употребить и обратной операцией – наращением. В этом случае элементы денежного потока будут приводиться к моменту окончания проекта. формула расчета критерия имеет вид:

$$NTV \equiv \sum_{t=1}^n CF_t(1+r)^{n-t} - IC(1+r)^n \quad (28)$$

Обстоятельства принятия проекта на базе величины NTV такие же как и в случае с NPV. Если:  $NTV > 0$ , то проект следует принять;

$NTV < 0$ , то проект следует отклонить;

$NTV = 0$ , то проект ни доходный, ни убыточный.

Индекс доходности проекта (Profitability Index - PI)

Для расчета величины IP применяется формула:

$$PI = \frac{PV}{I_0} = \sum_t \frac{CF_t}{(1+r)^t} / IC \quad (29)$$

Если размер критерия  $PI > 1$ , то цена денежного потока проекта превосходит первоначальные инвестиции, обеспечивая тем самым наличие положительной величины NPV; при этом норма рентабельности превышает заданную, т.е. проект следует принять;

При  $PI < 1$ , проект не обеспечивает заданного размера доходности, и от него необходимо отказаться;

Если  $PI = 1$ , то инвестиции не дает прибыли, - проект ни рентабельный, но и не убыточный. Следовательно, величина PI означает прибыльность инвестиций; именно эта величина наиболее подходит, так как необходимо упорядочить независимые проекты для создания оптимального портфеля в случае ограниченности. Внутренняя норма прибыли инвестиций (Internal Rate of Return - IRR) наиболее часто употребляема величина прибыльности инвестиций, под внутренней нормой доходности понимают смысл ставки дисконтирования  $r$ , где чистая стоимость инвестиционного проекта равна нулю:

$IRR=r$ , при котором  $NPV=f(r)=0$

следовательно, IRR вычисляется из равенства:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - I_0 \quad (30)$$

В случае, когда  $NPV = 0$  цена проекта (PV) соответствует по абсолютному уровню первоначальных инвестиций  $I_0$ , из этого следует, они рентабельны. Из всего сказанного следует, что чем больше размер IRR, тем выше доходность инвестиций. Уровень IRR соответствует заданной нормой дисконта  $r$ . В случае, когда  $IRR > r$ , то вложения обеспечивает положительную NPV и прибыльность, соответствующую  $IRR-r$ . Если же  $IRR < r$ , расходы выше прибыли, из этого следует, что данный проект не рентабелен и не принесет дохода. Значение данного критерия состоит в том, что: организация может принимать всякие решения инвестиционного характера, мера доходности

которых не меньше текущего смысла показателя  $CC$ , либо стоимости источника денег для этого проекта, в случае когда он имеет целевой источник. В связи с этим именно его сравнивают с показателем  $IRR$ , который рассматривают для определённого проекта, при этом связь между ними следующая.

Если:  $IRR > CC$ . то инвестиционный проект следует принять;

-  $IRR < CC$ , то от проекта следует отказаться;

-  $IRR = CC$ , то проект ни рентабельный, ни убыточный.

Модифицированная внутренняя норма доходности (Modified Internal Rate of Return –  $MIRR$ ) - данный метод дает более точную оценку ставки реинвестирования и снимает проблему множественности ставки рентабельности. Общая формула расчета имеет вид:

$$\sum_{i=0}^n \frac{COFi}{(1+r)^i} = \frac{\sum_{i=0}^n CIFI(1+r)^{n-i}}{(1+MIRR)^n} \quad (31)$$

где:  $COFi$  – отток денег и его эквивалентов в  $i$ -й фазе (по абсолютному размеру);  $CIFI$  – прибытие денежных средств в  $i$ -й фазе;

$r$  - цена источника финансирования проекта;

$n$  - срок проекта.

так как прогнозируемая (терминальная) цена текущих зачислений:

$$FV = \sum_{i=0}^n \frac{CIF(1+r)^n}{(1+r)^i} = \sum_{i=0}^n CIFI(1+r)^{n-i} \quad (32)$$

цена оттоков денег

$$PV = -\sum_{i=0}^n \frac{COFi}{(1+r)^i} \quad \text{то} \quad PV = \frac{FV}{(1+MIRR)^n} \quad \text{откуда}$$

$$MIRR = \sqrt[n]{\frac{FV}{PV}} - 1 \quad (33)$$

По оценке специалистов, когда организация осуществляет умеренную финансовую политику лимитом уровня рисков финансовых операций являются:

- по финансовым операциям с потенциальной величиной потерь – 0,1;
- по финансовым операциям с критической величиной потерь – 0,01;
- по финансовым операциям с катастрофической величиной потерь – 0,001.

В связи с тем, что финансовая операция с не застрахованными рисками обязана быть отвергнута, то в 1-ом случае из 10, может быть утрачена вся расчетная сумма дохода; в 1-ом случае из 100 – утрачена сумма расчетного ВД; в 1-ом случае из 1000 – утерян весь собственный капитал в случае банкротства.

Оценка рентабельности проекта при исполнении государственных программ социально-экономического характера осуществляется расчет эффективности от финансирования инвестиционного проекта в рамках реализации национальной программы. Эффект от финансирования государственных программ проекта обуславливается как остаток зачислений и оттока поступлений при исполнении проекта.

Расчет эффекта финансирования проекта осуществляется по формуле:

$$E_{np} = (I_{np} + S_{np} + S_B - C_B) \cdot r, \quad (34)$$

где  $E_{np}$  - эффект от финансирования национальной программы инвестиционного проекта, тг.;

$I_{np}$  - доходы связанные с исполнением инвестиционного проекта посредством реализации государственных программ, тг.;

$S_{np}$  - экономия денег в следствии уменьшении эксплуатационных затрат за счет исполнения инвестиционного проекта, оплачиваемого за счет поступлений национальных программ, тг.;

$S_B$  - экономия средств из бюджета за счет исключения возможных затрат бюджета на ликвидации негативных результатов, которые могут случиться в результате отказа от исполнения инвестиционного проекта, тг

$C_B$  - расходы бюджета по реализации национальных программ инвестиционного проекта, тг.;

$r$  - Коэффициент дисконтирования.

При анализе бюджетной эффективности коэффициент дисконтирования  $r$  определяется по следующему расчёту:

$$r = 100 / (100 + СНБРК), \quad (35)$$

Где  $СНБРК$  - учетная ставка Национального Банка Казахстана

Так, по кредиту ТОО «ААА» выплата и погашение суммы основного долга производится с 21-го месяца реализации проекта ежеквартально. Погашение процентов производится регулярными, ежемесячными платежами. Таким образом, проект исследований имеет положительную экономическую и бюджетную эффективность инвестиций. При расчете оценки эффективности проекта, носящий социальный характер оценка эффективности социального характера проекта осуществляется следующим образом [81]:

$$E_s = Effect_s - K_{np} \quad (36)$$

где  $E_s$  – эффективность инвестиций социального характера посредством исполнения государственных программ (%);

$Effect_s$  – эффект социального характера от исполнения инвестиционного проекта;

$K_{np}$ ; - коэффициент соответствия инвестиций приоритетам экономического и социального роста региона.

Социальный эффект от исполнения проекта ( $Effect_s$ ) складывается из условных величин эффективности социального характера, равных совокупности критериев (табл. 14).

Таблица 14- Критерии оценки социальной эффективности, %

Критерий оценки	Критерии показателя
В результате реализации инвестиционного проекта дополнительные услуги социального характера	0-25
Реализация инвестиционного проекта ведет к снижению расходов бюджета	0-20
Срок реализации инвестиционного проекта не превышает 3-х лет	0-10
Реализация инвестиционного проекта	0-10
Проектом предусмотрено создание новых рабочих мест	0-10
ИТОГО	100
Примечание – Разработано автором на основе [82]	

Коэффициент совпадения проекта приоритетам экономического и социального характера роста региона ( $K_{np}$ ) определяется по отраслевому признаку, в итоге оценки экспертов на базе следующей системы показателей, рассмотренных в таблице 15.

Таблица 15 - Коэффициенты соответствия инвестиционного проекта приоритетным направлениям национальным программам

Качественная оценка	Знач. коэф-та
1. Инвестиционный проект в полной мере соответствует приоритетным направлениям национальной программы	1
2. Инвестиционный проект частично соответствует приоритетным направлениям национальной программы	0,5
3. Инвестиционный проект не соответствует приоритетным направлениям национальной программы	0
Примечание - Разработано автором на основе [19]	

Инвестиционный проект МСП ТОО «ААА» в полной мере соответствует приоритетным направлениям. Рассмотрим результаты оценки эффекта

инвестиционного проекта исследуемого объекта (таблица 16).

Таблица 16 - Результаты оценки эффекта инвестиционного проекта ТОО «ААА»

Показатели		Значение
1.	Социальная эффективность $E_s$ , %	45
2.	Коэффициент уровня соответствия $K_{np}$	1
3.	Социальный эффект, тг.	14790570
Примечание - Разработано автором на основе [65]		

Из представленных данных можно понять, что даже при выходе на проектную мощность 50-70% (в кризисных ситуациях), предприятие способно погасить задолженности (кредит) с учетом потока наличных, генерируемых планом и имеющейся производственной деятельности, и величину характеристик производительности инвестиционного плана станет позитивным. Так как этот инвестиционный план характеризуется наивысшими показателями экономической, бюджетной и социальной эффективности, он имеет возможность быть рекомендованным к реализации и претендовать на получение государственной помощи. Данная методика определяет высокий предполагаемый уровень эффективности инвестиционных проектов по реализации государственной программы. Расчеты по исследуемой организации позволяет получить вывод о эффективности финансирования инвестиционного займа (таблица 17).

Таблица 17 - Показатели эффективности инвестиционного кредитования в рамках реализации национальных программ по исследуемому предприятию

Показатели		Значение
Экономическая эффективность финансирования		
1		2
1.	Ставка дисконтирования, %	6% -7 %
2.	Период окупаемости - $PB$ , мес.	20
3.	Дисконтированный период окупаемости - $DPB$ , мес.	21
5.	Средняя норма рентабельности - $ARR$ , %	28,49
6.	Чистый приведенный доход - $NPV$ , тг.	32 056
7.	Индекс прибыльности - $PI$	3,39
8.	Внутренняя норма доходности - $IRR$ , %	25,34
Эффективность от финансирования национальной программы		
Период окупаемости проекта, мес.		21
Эффект от финансирования национальной программы инвестиционного проекта- $E_{np}$ , тг.		2950935
Социальная эффективность от финансирования национальной программы		

Продолжение таблицы 17

1	2
Социальный эффект, $E_s$ тг.	14790570
Примечание - Составлено автором на основе [65]	

Развитие механизма финансирования может способствовать решению такой сложной проблемы, как недофинансирование реального сектора экономики в условиях низкой капитализации банковской системы. Работа любой организации неосуществима без активов, какие профинансированы за счет соответствующих источников. Любой источник финансирования рассматривают как определенный вид капитала организации: собственного либо заемного.

Организация обязана предусматривать надлежащие критерии при предпочтении инвестиционных проектов:

1) стратегические и социально-экономические: соответствие цели инвестиционного проекта задачам социально-экономического развития страны, а также обеспечения реализации стратегического курса;

2) качественные: обеспечение получения эффекта в соответствующем секторе экономики в результате реализации проекта, получение реальных социальных эффектов от реализации проекта.

Анализ финансовой выгоды осуществляется в течение всего периода реализации проекта. В процессе конкурсного отбора показатель финансовой выгоды применяется для анализа предложений потенциальных инвесторов в комплексе с другими критериями [83].

Финансирование проектов, реализуется через определённые банки через фонд «Даму». С целью роста и содействия той или другой отрасли экономики известными инструментами такими как гарантирование займов и субсидирование процентов по займам. Соответствующие финансовые инструменты могут втянуть в определённую отрасль экономики финансовые средства БВУ, но они соответственно не торопятся вкладывать деньги в силу кредитных рисков и сопутствующих рисков.

Дана методика оценки экономической результативности инвестиционного проекта, базовая цель которого для БВУ заключается в установлении уровня кредитных рисков по инвестиционному проекту и принятии решения о выдаче займа. Наряду, оценка доходности проекта в установленной степени может быть объединена с его окупаемостью и финансовой обеспеченностью, что достигается за счет расчета эффективности в рамках срока кредитования проекта. В целях уменьшения планируемых факторов, закладываемых в расчет доходности, и соблюдения консервативного подхода к оценке проекта БВУ, в условиях рационально выработать расчет модели по инвестиционному проекту в неизменных ценах, а ставку дисконтирования применить

освобожденную от меры инфляции. Расчет эффективности без учета потраченного на его исполнение капитала обнаруживается оптимальным способом оценки проекта в целом и его допустимой привлекательности для кредитования. Сделанные выводы по доходности инвестиционного проекта могут быть дополнены версией оценки эффективности для собственного капитала с учетом привлечения и обслуживания кредитной задолженности. Данные критерии заключают в себе информацию о мере нагрузки на инвестиционный проект, охватывают поступления денежных средств от финансовой деятельности и подвергают их дисконтированию. В связи с этим организуется оптимальное представление о прибыльности проекта для собственников фирмы-инвестора, что разрешает определять о настоящих доводах и целях участия заемщика в проекте, оценить уровень компетентности заемщика в бизнесе, его устойчивость и успешность как финансового партнера. При справедливой оценке эффективности инвестиционных проектов, по итогам реализации Программы будет рост производительности основных фондов производства, эффективное преобразование и усиление инновационной системы Казахстана. Так же важным итоговым критерием будет доля в процессе индустриализации страны малого и среднего бизнеса, рациональная организация производительных сил индустриального сектора, положительный и качественный рост капитала человеческого ресурса. Традиционные экспорт ориентированные сектора индустрии исполняют роль локомотивов индустриализации за счет развития производств последующих переделов и обеспечения широкого мультипликативного эффекта от их развития на сопряженные сектора экономики.

### **Выводы по 2 разделу**

1. Направление проектов государственного и частного партнерства на решение стратегических задач на долгосрочной основе разрешает ГЧП в лице БВУ и предприятия-заемщика создавать свою финансовую политику и планировать эффективный рост. Основной проблемой инвестирования приоритетных отраслей экономики посредством национальных программ является противоречие между общественными и частными интересами в процессе инвестиционных проектов и может быть ликвидировано по средствам развития общественных институтов мониторинга за деятельностью государственного аппарата, повышения прозрачности партнерского взаимодействия;

2. Уточнено определение кредитоспособности заемщика инвестиционного проекта - как способность заемщика аккумулировать денежный поток в качестве погашения предоставленного кредита по инвестиционным проектам на основе основных необходимых критериев, с точки зрения оценки рисков и доходов.

3. На наш взгляд, предлагаемый метод анализа кредитоспособности заемщиков инвестиционных проектов имеет ряд достоинств, такие как

ограничение количества показателей (три коэффициента: коэффициент покрытия инвестиционного проекта, финансовой устойчивости, коэффициент обеспеченности инвестиционного проекта собственными оборотными средствами). Данная методика дает банку возможность проводить оценку инвестиционных проектов, с наименьшими затратами и в тоже время с высокой степенью точности. Большое значение для БВУ имеет погашение кредита и зависит от количества аккумулированных денежных средств в организациях, именно анализ денежного потока позволяет ответить на вопрос о достаточности денежных средств в организации. В связи с этим анализ денежного потока нами рассмотрена, как модель определения оптимального размера финансирования проекта.

4. Во время посткризисного периода необходимо соблюдать выработанные механизмы оценки эффективности инвестиционного проекта в рамках реализации национальных программ банками второго уровня. При оценке эффективности инвестиционных проектов, по имеющимся стратегическим и экономическим, социальным критериям, проект должен соответствовать задачам социально-экономического развития страны, а также обеспечивать реализации стратегического курса. В связи с этим под качественными критериями понимается обеспечение получения эффекта в соответствующем секторе экономики в результате реализации проекта, и получение реальных социальных результатов. Оценка проекта в целом и его потенциальная привлекательность для финансирования зависит от предполагаемого уровня экономической, бюджетной, социальной эффективности инвестиционных проектов при реализации государственных программ.

### 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ

#### 3.1 Применение многомерной классификации регионов по эффективности предпринимательской деятельности

Для анализа эффективности развития малого и среднего предпринимательства в регионах РК были отобраны 6 наиболее информативных показателей, характеризующих деятельность МСП и элиминирующих размеры территорий (таблица 18).

$x_1$  - доля количества зарегистрированных субъектов МСП в общем количестве хозяйствующих субъектов РК;

$x_2$  - количество активных субъектов МСП на 01.01.2014 г., тысяч единиц;

$x_3$  - ссудный портфель кредитов БВУ экономике и малому предпринимательству (млн. тенге);

$x_4$  - вклад МСП в ВВП Республики Казахстан (млн. тенге);

$x_5$  - доля занятых в МСП в общей численности занятого населения страны (тысяч чел.);

$x_6$  - инвестиции в основной капитал по регионам Казахстана за 2013 год (%).

Таблица 18 – Сводные данные для проведения кластерного анализа

Клас- теры	регионы	$X_1$	$X_2$ (тысяч единиц)	$X_3$ (млн.тг.)	$X_4$ (млн. тг.)	$X_5$ (тыс.чел.)	$X_6$ (%)
1.	Акмолинская область	63	33,6	21	309	119	3
2.	Актюбинская область	57	37,2	29	431	120	8
3.	Алматинская область	187	100,7	16	619	258	7
4.	Атырауская область	53,4	31,9	33	471	89	17
5.	ВКО	137,8	75,7	57	537	242	5
6.	г. Алматы	220,4	119,3	722	2187	381	8
7.	г. Астана	107	55,4	111	1186	189	9
8.	Жамбылская область	82,8	41,8	20	235	119	7
9.	ЗКО	45,4	29,2	60	313	94	2
10.	Карагандинская область	97,9	62,1	21	549	217	7
11.	Костанайская область	77	43,7	60	385	141	3
12.	Кызылординская область	43,7	25,8	37	249	74	5
13.	Мангистауская область	49,4	31,5	10	345	86	6
14.	Павлодарская область	53,3	32,1	37	375	122	4
15.	СКО	40,9	25,1	21	295	103	2
16.	ЮКО	213,9	125,8	27	534	280	7
Примечание – Составлено автором на основе данных Агентство по статистике РК [36]							

Дальнейшие исследования базируется на результатах кластерного

анализа, проведенного по данным статистической отчетности. С целью распределения областей РК на группы, имеющие общие закономерности развития субъектов МСП были применены различные алгоритмы классификаций, включая метод «х-средних» и иерархические агломеративные процедуры. Классификация проводилась как по полученным пяти показателям, так и по шести выделенным кластерам. Наилучшими в содержательном плане оказались результаты, полученные методом «х-средних» с использованием евклидовой метрики, методом Варда.

Разные единицы измерения обусловили сильный разброс значений анализируемых показателей, что вызвало необходимость стандартизации исходных данных. Выбор количества групп в методе х-средних при анализе процесса создания новых технологий в регионах РК осуществлялся по критерию максимума межгрупповой и минимума внутригрупповой дисперсии по всем изучаемым признакам. На основании анализа иерархических кластер-процедур, кластеры распределены в соответствии с регионами РК.

В основу группировки коэффициентов положена функция Евклидова расстояния вида

$$p(x_i, x_j) = \sqrt{\sum_{l=1}^k (X_{il} - X_{jl})^2} \quad (37)$$

где  $X_{ij}$  – измерения;

$ij$ -объекта;

$k$  — количество объектов

Тогда для первого приближения минимальное отклонение показателей эффективности между регионами составит  $p_{1,1} = 0$ ;

Графическое представление результатов кластерного анализа осуществлено на рисунке 18, из которого следует, что наилучшим является разбиение на три кластера: S1(2), S2(2), S3(3). Процедура кластеризации осуществлена с помощью программного пакета «spss statistics 17.0» Логическая обработка полученных по итогам девяти приближений данных позволяет сгруппировать МСП региона в 3 кластера, по методу Варда в качестве разрыва между кластерами за основу берется увеличение суммы квадратов расстояний объектов до середины кластеров, приобретаемый в итоге их объединения. В отличие от других методов кластерного анализа для оценки дистанций между кластерами используется дисперсионный анализ. На каждом шаге алгоритма объединяются такие два кластера, которые приводят к минимальному увеличению целевой функции, т.е. внутригрупповой суммы квадратов. Этот метод направлен на объединение близко расположенных кластеров и «стремится» создавать кластеры малого размера. Шаги агломерации, принадлежность к кластерам рассмотрены в приложении Б,В,Г. Проведем анализ без учета Алматы, выделив ее в отдельный кластер. Это связано с более



Количество активного населения, занятого в субъектах малого и среднего бизнеса по городу Алматы на 1 января 2013 года равен триста шестьдесят пять тысяч человек или 50% общего числа занятых в городе. Численность работников малых предприятий г. Алматы составляет 14% занятых в этой сфере в целом по РК.

Данные обследования позволяют оценить результативность использования ресурсного потенциала предприятий малого бизнеса. Выбор размера групп в методе х-средних происходит по максимальному уровню межгрупповой и минимальному критерию внутригрупповой дисперсии по всем изучаемым признакам. На основании анализа иерархических кластер - процедур был сделан вывод о том, что всю совокупность регионов (без учета Алматы) целесообразно разделить на две группы, согласно полученной дендрограммы с использованием метода Варда.

Таблица 19 - Средние стандартизованные значения в кластерах

Показатели	Кластер № 1	Кластер № 2
X <sub>1</sub> - доля количества зарегистрированных субъектов МСП в общем количестве хозяйствующих субъектов РК;	56,5900	148,7200
X <sub>2</sub> - Количество активных субъектов МСП на 01.01.2014 г., тысяч единиц;	33,1900	83,9400
X <sub>3</sub> - Ссудный портфель кредитов БВУ экономике и малому предпринимательству (млн. тг.);	32,8000	46,4000
X <sub>4</sub> - Вклад МСП в ВВП Республики Казахстан (млн. тг.);	340,5000	685, 000
X <sub>5</sub> - доля занятых в МСП в общей численности занятого населения страны(тысяч чел.).	106,7000	237,2000
x <sub>6</sub> - инвестиции в основной капитал по регионам Казахстана (%)	5,700	7,00
Примечание – Разработано автором на основе данных Агентство по статистике РК [36]		

В результате было получено более интересное разбиение регионов на два кластера. График стандартизованных средних значений признаков в каждом кластере представлен в таблице 20 и рисунке 19. Величина дисперсий внутри сформированных групп невелика, что означает об однородности принятого разбиения.

В кластер №1 вошли десять регионов РК: Западно-Казахстанская область, Мангистауская область, Северо-Казахстанская область, Атырауская область, Кызылординская область, Акмолинская область, Павлодарская область, Актюбинская область, Жамбылская область, Костанайская область. В кластер № 2 вошли пять регионов Казахстана: город Астана, Алматинская область Южно-Казахстанска область, Восточно-Казахстанская область Карагандинская область.

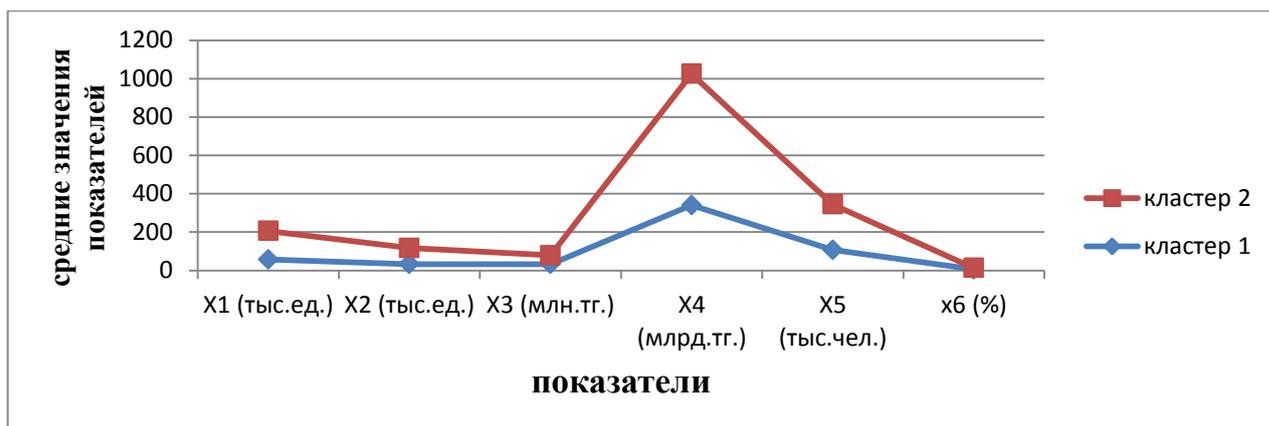


Рисунок 19 - Стандартизированные средние значения показателей (без учета города Алматы)

Примечание – Разработано автором на основе данных Агентство по статистике РК [36]

В кластер № 1 в который вошли 10 регионов, данные области нельзя окрестить передовыми, в связи с тем, что регионы предоставленного кластера имеют слабый смысл всех показателей, что свидетельствует о неэффективной деятельности данных предприятий. Данный кластер имеет низкий уровень анализируемых данных. Регионы этого кластера формируют группу аутсайдеров. В кластер №2 вошло (n=5) регионов, кроме города Алматы, который лидирует по всем показателям. Данные регионы, вошедшие в кластер № 2 можно назвать передовыми анализируемого процесса, в связи с тем, что они занимают позиции передовых регионов по всем показателям, особенно такого показателя, как вклад малого и среднего предпринимательства в ВВП Республики Казахстан в миллионах тенге. Вышеуказанные регионы существенно выше по показателям оставшиеся регионы по объему продукции, выпущенной субъектами МСП, что свидетельствует об результативности работы данных предприятий.

Таким образом, можно говорить о том, что вся совокупность регионов РК может быть разделена на три группы регионов: передовые, отстающие. Наибольшая часть регионов РК (63 %) относится к отстающим или неэффективно осуществляемым деятельность, меньший процент (31%) регионов - относится к передовым, к лидирующим относится город Алматы (6 %) (рисунок 20).

Сравнение результатов классификации по активности деятельности малых предприятий и классификации по эффективности деятельности, активное кредитование банками второго уровня говорит о ярко выраженных лидерах: город Алматы и т.д. Таким образом, использование методов многомерной классификации показателей позволило сгруппировать регионы РК по эффективности развития малого предпринимательств и уровню инновационной деятельности.

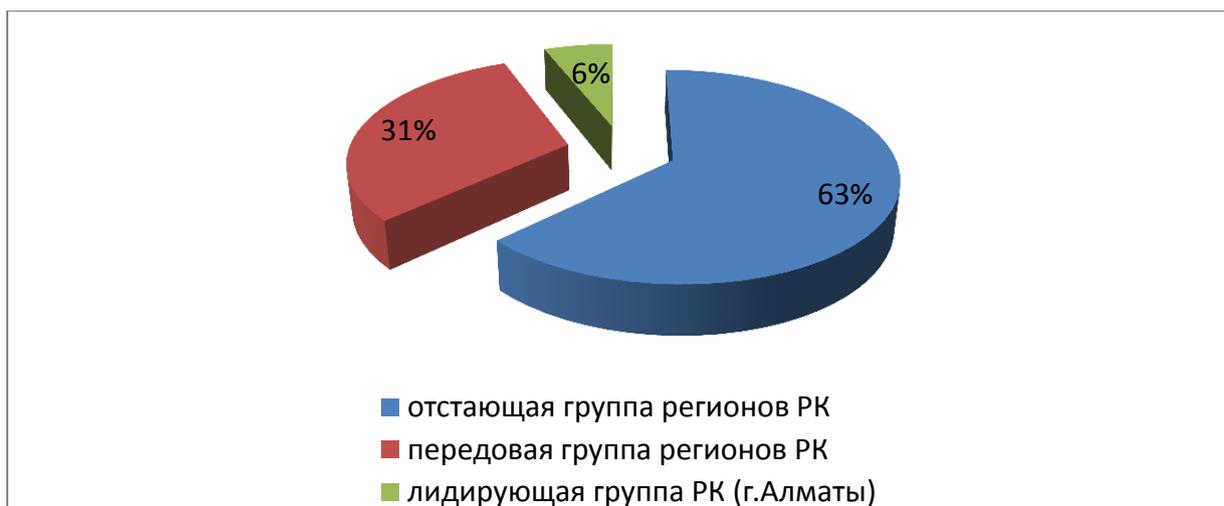


Рисунок 20 - Структура регионов РК по уровню эффективности деятельности МСП

Примечание – Разработано автором на основе данных Агентство по статистике РК [36]

Подтвердились ранее сделанные выводы о большой неравномерности регионов в области развития малого бизнеса и инновационной активности. Разбиение на кластеры позволило выделить безусловные регионы – лидеры, передовые и отстающие. Так же необходимо отметить значительное влияние собственного капитала организаций, увеличивающих критерий в областях РК всех рассматриваемых кластеров.

Будущее Казахстана, ее место в мире обуславливается тем, будет ли республика в состоянии переселить существующий барьер новых технологических процессов, отделяющий Казахстан от индустриально развитых стран. Данный переход не может быть свершен сам по себе и благодаря только за счет внешних источников, за счет национальных программ по поддержке перспективных отраслей развития, несырьевой направленности. Как демонстрирует опыт других стран, что даже для того, чтобы экономика приобрела способность просто имитировать передовые продукты, нужна четкая активизация социальных и организационных факторов. Большое значение в реформировании инновационной системы РК связано с динамичным ростом субъектов малого и среднего инновационного бизнеса. Этот процесс способствует решению следующих задач: реструктуризации научных организаций; созданию новых рабочих мест, в том числе для ученых и инженеров; активному росту отечественной высокотехнологической промышленности.

Малое и среднее предпринимательство в Казахстане таит в себе значительный потенциал экономического роста, реализуемый в большинстве развитых стран мира, в настоящее время в Казахстане этот потенциал находит должную поддержку в виде государственных программ фонда «Даму», но его

возможности раскрыты не до конца, особенно в регионах кластера № 1 (отстающие регионы). Это, в свою очередь, требует выработки новой государственной политики по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства в десяти регионах РК относящихся к кластеру № 1. Одним из ситуаций решения благополучного роста экономики является образование необходимой инфраструктуры, санкционирующей образовывать потребности в нововведениях и обеспечить организацию надлежащего рынка предложений.

К сожалению, не смотря на поддержку государства посредством национальных программ, у нас еще не сложился целостный действенный механизм финансовой поддержки субъектов МСБ в приоритетных отраслях. Казахстану не хватает строго выработанного механизма направленного на практическую реализацию результатов научных исследований и разработок инновационной деятельности. Для малых предприятий функционирующих в отстающих регионах в гораздо более сложных условиях, чем крупные предприятия, нуждаются в государственной поддержке и дополнительных источников финансирования, снижению процентных ставок по кредитам именно в отстающих регионах. А так же налоговых преференций в первые три года деятельности, в рамках национальных программ. В связи с тем, что в Казахстане в целом большая разница в количестве зарегистрированных и реально действующих, активных предприятий, то предлагаем внедрить Форсайт проект при финансировании предприятий, в рамках реализации национальных программ. Форсайт активно используется в зарубежных передовых странах, особенно в США для финансирования инвестиционных проектов государственно-частного партнерства.

Проведенное в работе исследование поддержки бизнеса перспективных отраслей позволяет говорить о ее неравномерном развитии по регионам РК. Более успешно МБ развивается в таких регионах, как Алматы и регионов относящихся к кластеру № 2 с наименьшим эффектом - в других областях Казахстана. Недостаток финансирования сказывается во всех без исключения регионах, кроме города Алматы. Организация, обычно, переживают трудности при уплате услуг, предлагаемых подразделениями инфраструктуры содействия. В связи с этим субъекты малого бизнеса сравнительно часто гибнут или занимаются деятельностью, не имеющей отношения к первоначально декларируемой. В связи с этим совершается модификация состава работников, и цели при создании организации теряются вместе с вложенным капиталом при организации компании. Мировой опыт развитых стран может значительно поспособствовать обогатить и форсировать процесс формирования новоиспеченных структур в регионах Казахстана в условиях посткризисного периода. Поэтому наиболее действенные модели содействия государства субъектам МСП стран Европы, США, Азии, в связи с этим необходимо изучать и использовать данный опыт в разных областях РК. Для роста в РК технологичности процессов в промышленности за счет накопленного научного

задела в сфере предпринимательства можно спровоцировать за счет специалистов, задачей которых является организация ситуаций для трансфера новых технологий. Вообще фонд «Даму совместно с Назарбаев университет проводит подготовку и переподготовку специалистов, но мы предлагаем еще подготовку таких специалистов, которые обеспечат возможность промышленным организациям повысить технологичность процессов с помощью получения дополнительного образования инженерам высококвалифицированным научным работникам и в перспективных секторах экономики. Сопоставления итогов классификации свидетельствует о сильно выраженном лидере, таком как город Алматы, который мы выделили в отдельный кластер. Город Астана, Алматинская область Южно-Казахстанская область, Восточно-Казахстанская область Карагандинская область вошли в кластер передовых регионов кластера №2. Еще раз мы подтверждаем ранее сделанный вывод о диспропорциях регионов развития субъектов малого и среднего бизнеса. В рамках рассмотренных кластеров была построена многомерная модель, которая выявила значительные закономерности развития в областях Казахстан, финансовый потенциал и базовые показатели, действующие на результативность деятельности субъектов МСП. На объем изготовленной по основному виду деятельности продукции субъектами МСП значительное влияние оказывают займы, выданные банкам второго уровня. Влияние финансирования инвестиционных проектов БВУ значительно для областей всех выделенных кластеров. А так же влияние других финансовых источников варьировалось в зависимости от принадлежности областей к кластеру-лидеров или аутсайдеров анализируемых процессов. Следовательно, подтвердился совершенный ранее вывод о росте значения финансовых инструментов и особенно займов и собственных средств организаций для доходной деятельности казахстанских организаций.

Обобщая итоги проведенного исследования, можно рассчитывать, что они окажутся полезными при дальнейшем совершенствовании механизма финансирования приоритетных отраслей страны, деятельности субъектов малых и средних предприятий, поскольку они санкционируют учитывать дифференциацию по регионам Казахстана. Полученные результаты применимы при формировании инфраструктуры помощи субъектам предпринимательства в РК и разработке инвестиционной и инновационной концепции республики и ее регионов.

### **3.2 Моделирование и оценка форсайт проекта, направленного на совершенствование механизма финансирования**

Значительная неопределенность и риски являются одними из основных препятствий для принятия решений в существующей экономической и политической ситуации. Форсайт является одним из наиболее эффективных инструментов для выработки долгосрочных стратегий и политики с целью содействия экономической, политической и социальной устойчивости.

Надежные процедуры оценки имеют важное значение и должны применяться, где это приемлемо, на всех этапах реализации форсайт. Один из аргументов в пользу оценки в том, что форсайт-проекты потребуют времени, человеческие и финансовые ресурсы, и что важно, понимания, будут ли выделены ресурсы эффективно. Георгиу Л. подчеркивает "три основных теста" для оценки форсайт: отчетность, обоснование и обучение [84]. Это означает, что оценка может помочь заинтересованным сторонам выявить эффективность проводимой деятельности, проанализировать влияние форсайта и найти пути его совершенствования.

Исследования, касающиеся оценки проектов стали важной частью исследования управления проектами. Определение типов оценки, разработка системы оценки, и определение эффективности проекта являются основными вопросами исследования оценки проекта [85]. Прежде чем анализировать способ оценки проекта, следует описать две основных ветви разработки оценки проекта. Во-первых, по мнению лиц, принимающих финансовые решения, оценка проекта была важна, в основном, из-за их необходимости уравновесить инвестиционный риск и ожидаемую прибыль. Такая оценка проводилась до того, как проект был принят, и результаты были главным аргументом для запуска проекта. Кроме того, инвесторы и другие участники проекта были заинтересованы в постфактум информации об эффективности и результативности ресурсного (в том числе финансового) распределения. Таким образом, экономическая оценка инвестиционных проектов выполнялась в виде отдельного исследования и практической зоны. Для целей данного исследования, подход к оценке, разработанный в рамках экономической оценки, описывается как «ресурсный» подход. Этот подход направлен на оценку того, каким образом проектные ресурсы (временные, финансовые и т.д.) используются (рисунок 21).

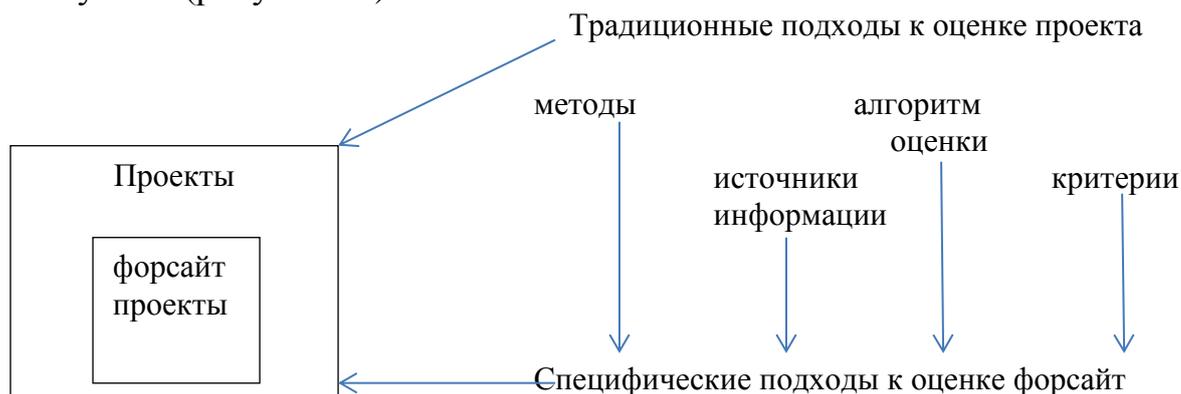


Рисунок 21 - Значение оценки форсайт при проведении оценки проекта

Примечание - Разработано автором на основе изученной литературы [85, с.34-37]

Вторая ветвь рассматривает оценку проекта, как сочетание взаимосвязанных мероприятий, направленных на создание «уникального

продукта или услуги». Согласно этому определению проекта, не только экономические аспекты должны быть оценены. Цели, поведение заинтересованных сторон, а также организационная структура, таким образом, расширяют фокус оценки ресурсов, что в свою очередь приводит к подходу оценки «процесса» [86]. В рамках ресурсного подхода, существуют разнообразные способы и методы оценки с целью оценки эффективности проекта и ожидаемой доходности.

Все методы направлены, в первую очередь, на обоснование проекта с финансовой точки зрения. Таким образом, методы являются количественными, а применяемые показатели оценки связаны с ожидаемой прибылью в той или иной форме. В некоторых научных работах, предусматривают около 25 методов оценки, а эти методы образуют пять групп методов оценки: методы оценки чистой приведенной стоимости, нормы прибыли, методы коэффициентов, методы окупаемости, и методы учета [87]. Оценщики экономических показателей проекта широко применяют анализ затрат и выгод и анализ экономической эффективности. Методика управления заработанной стоимостью может быть использована для оценки проекта, а также инструментов оценки полученного эффекта [88]. Краткое описание этих методов содержится в таблице 20.

Таблица 20 - Характеристики методов оценки проекта

Метод	Описание	Критерии / индикаторы
1	2	3
Методы оценки чистой приведенной стоимости (NPV)	NPV определяется как сумма годовых чистых денежных потоков (разница между притоком и оттоком), дисконтированных по выбранной процентной ставке в течение периода определенного времени	NPV Текущая стоимость Будущая стоимость Годовая стоимость Капитализированная стоимость Оценка стоимости жизненного цикла проекта Максимальный ожидаемый критерий стоимости
Методы регулирования нормы доходности	Определение процентной ставки, обеспечение нулевого значения текущей стоимости денежных потоков; или возможная ставка, которая может быть получена; или увеличение капитала в течение всего периода осуществления проекта	Внутренняя норма доходности Внешняя норма доходности Темпы роста дохода

Продолжение таблицы 20

Методы коэффициентов	Определение соотношения между показателями финансовыми	Индекс рентабельности
		Премиальный процент
		Рентабельность первоначальных инвестиций
		Доход на средние инвестиции
		Коэффициент эффективности капиталовложений
Соотношение сбережений к инвестициям		
Методы окупаемости	Определение сроков окупаемости проекта – «Интервал времени между началом продаж и точкой, в которой общий денежный поток проекта становится положительной»	Обычный срок окупаемости Дисконтированный срок окупаемости Баланс проекта
Методы бухгалтерского учета	Анализ эффективности проекта с точки зрения бухгалтерского учета	Рентабельность первоначальных инвестиций Рентабельность средних инвестиций
Примечание - Разработано автором на основе изученной литературы [87, с. 79-82, 88, с. 435-440]		

Некоторые из упомянутых выше методов, в том числе внутренняя норма доходности, срок окупаемости, чистая текущая стоимость, возврат инвестиций, рентабельность собственного капитала и коэффициент эффективности инвестиций используется в качестве общих критериев, применяемых к подходу оценки ресурсов. Цели проекта, заинтересованные стороны, принцип дополненности, влияние и эффекты анализируются вместе с ресурсами. Различные методы и критерии предусмотрены для оценки целей проекта. Цели проекта должны быть конкретными, измеримыми, достижимыми, актуальными и спланированными по времени. Кроме того, цели проекта должны соответствовать критериям целесообразности и актуальности. Они могут быть включены в список общих критериев процесса оценки, а также результативности, эффективности, надежности, достоверности, точности и устойчивости. Методика проведения форсайт исследования зависит от специфики отрасли, направленную на реализацию инвестиционного проекта, учитывающую динамику компании, рыночную обстановку и альтернативные варианты её развития.

Стратегическую основу носит создание методики для организации, учитывающие конкретные реальные условия хозяйствования. От уровня проведения исследования зависит методика формирования форсайта. В

форсайт-проектах для компании особое внимание уделяется разработке заключений и рекомендаций для достижения консенсуса между лицами, участвующими и заинтересованными в данном проекте - это торговыми палатами, малым и средним бизнесом, корпорациями. Данный консенсус даст возможность повысить конкурентоспособность предприятий малого и среднего бизнеса, спрогнозировать будущее и удержать на соответствующем уровне. При проведении форсайт – исследования, который соответствует всем основным принципам - систематичность, консенсус всех участников, сбалансированный набор методов прогнозирования. Гарантировать качественный форсайт можно при соответствующем соблюдении всех этапов и принципов. Для целей данного исследования, этапы оценки, широко применяемые в процессном и ресурсном подходе, были определены и скорректированы (рисунок 22).



Рисунок 22 – Трехэтапная модель форсайт исследования

Примечание - Разработано автором на основе изученной литературы [90-92]

Формирование форсайта-для заемщика соответствует трем этапам [89]:

1. подготовка;
2. моделирование;
3. сбор и анализ данных, презентация и распространение результатов.

Первый этап направлен на создание необходимых условий для поддержки процесса оценки и разработку плана. Основные элементы: действующие лица, показатели, результаты, методы, бюджет и т.д. определены в ходе второго этапа. На следующем этапе собирается и анализируется информация по оцениваемому проекту. Согласно результатам традиционной оценки проекта, определяется выполнение всего проекта, и даются указания для улучшения проекта. Наконец, эти результаты распространяются среди целевой аудитории.

Таким образом, подход к традиционной оценке проектов предоставляет полностью отработанную методологию анализа проекта с разных точек зрения. Одна сфера исследования фокусируется на определении успеха форсайт и выявлении факторов, которые приводят к такому успеху. Некоторые ученые считают, что форсайт будет успешным, если он обеспечивает более эффективным уровнем знаний и большей креативностью в разработке стратегий и инициатив.

Успешность проекта можно определить рядом различных факторов, одним из важных факторов - это взаимосвязь между государственными, частными и академическими секторами, включение различных заинтересованных сторон, разработке новых методик, активная общественная деятельность, а также учет предыдущего опыта. Влияние форсайт деятельности является основным показателем оценки форсайт. С целью оценки воздействия, исследователи установили несколько направлений наиболее значительного форсайт воздействия. Некоторые ученые предлагают анализировать внутренние критерии (связанные с действующими лицами, процессами, задачами и вводимыми ресурсами/отдачей), более широко учитывать экологические факторы вместе с внешними факторами с целью качественной оценки влияния форсайт. Из-за тесной взаимосвязи между НТИ системой и форсайт, влияние последнего оценивается с точки зрения национальной инновационной деятельности. Оценка воздействия форсайт является очень важным компонентом всего процесса оценки, тем не менее, это было бы неполным без значительного внимания к тому, «каким образом результаты форсайта были бы совместно достигнуты различными субъектами [91, с. 79]. Такой подход приводит к так называемой «динамической оценке форсайта». Вопросы, посвященные выбору критерии оценки, достаточно распространены. Широкий спектр критериев реализуется при практической оценке, например, достаточности и эффективности полезного использования. Тем не менее, следующие критерии считаются наиболее важными: целесообразность, эффективность (соотношения: затраты-выпуск, затраты-эффекты, затраты-влияние), эффективность (соотношения цели-отдача, цели-результаты, а также цели-воздействие) и актуальность. Наиболее «экономический» критерий -

соотношение цены и качества - оценивается с помощью оценки эффективности финансовых механизмов, и характеризуется, в основном, в качественном измерении. Специфика критерия «поведенческого принципа дополнительности» широко исследуется учеными в отношении оценки воздействия форсайт. Поведенческий принцип дополнительности - это различие в поведении фирмы в результате вмешательства. Существует много других критериев, которые используются для оценки различных аспектов форсайт-проектов, например, целесообразность целей и опыт команды проекта. Критерии, были систематизированы и классифицированы в соответствии рассчитанными элементами форсайт- проектов (приложение Д).

Вышеупомянутые теоретические вопросы предоставляют широкий спектр рекомендаций для организации оценки форсайт, но некоторые важные элементы структуры оценки разработаны, в основном, на практике, включая методы оценки. Для сбора и интерпретирования данных с целью проведения оценки форсайт обычно используются такие методы, как интервьюирование, анкетирование, опросы (как традиционные, так и онлайн), анализ документации, а также бенчмаркинг. Для качественного форсайта необходимо соблюдение всех этапов исследования. Каждый этап несет свою функцию в формировании конкурентоспособности организации. Особенности каждого этапа охарактеризованы на рисунке. Для эффективного форсайт-исследования необходимо выбрать набор методов, которые по своим функциям будут затрагивать каждую вершину ромба. Эта комбинация методов и будет являться сбалансированной для проведения исследования и представляет собой важность при достижении успеха иницируемого проекта форсайта (рис. 23). Заемщик, в зависимости от поставленных целей и собственных возможностей выбирает свой набор методов прогнозирования и, взаимодействия с внешней средой. Нами были проанализированы разработанные ранее методики проведения форсайта. Технология проведения форсайт-исследование составляет три этапа:

1 этап - предварительный этап, начинается с анализ внешней и внутренней среды организации, включающие в себя: дорожные карты; сканирование и мониторинг; бенчмаркинг; SWOT-анализ PEST- анализ.

2 этап - моделирование форсайт исследования перспектив развития. Для этих целей в методологии используются технологические дорожные карты, «мозговой штурм». Выработка плана работы компании и выявление приоритетных технологий.

3 этап - научная и технологически платформа: стратегия, приоритеты, механизмы. Сценарный анализ полученных результатов и принятие решения по результатам форсайта.

Эффективность данного метода доказана опытом зарубежных стран, поскольку аккумулируются экспертные оценки широкого круга экспертов, вносится элемент дискуссии между экспертами, а также анонимность их мнения.

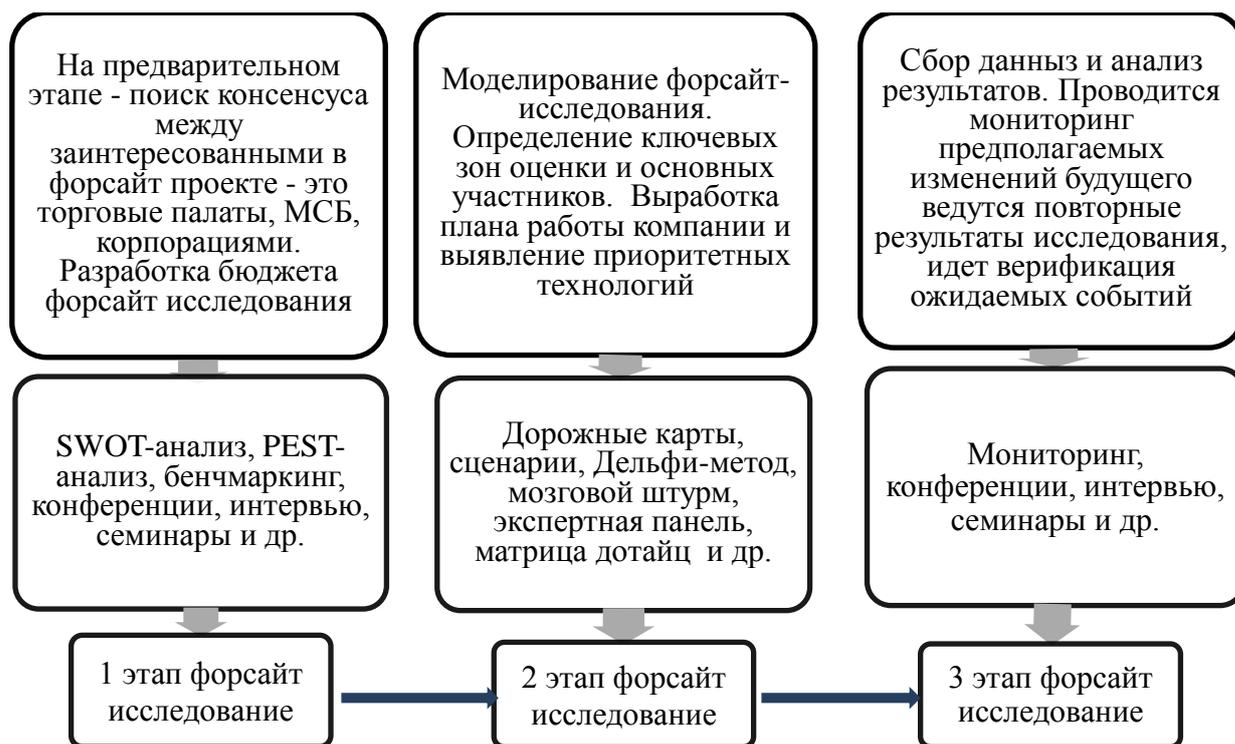


Рисунок 23 - Методы трехэтапной модели форсайт исследования

Примечание - разработано автором на основе изученной литературы [93, 94]

Однако его использование в РК ведет к ряду трудностей: отсутствие экспертного сообщества; отсутствие большого круга специалистов; наличие преемственности в суждениях.

В связи с этим нами была разработана методика организации форсайта с использованием таких методологий, как SWOT-анализ и PEST-анализ, мозговой штурм, дорожные карты, бенчмаркинг, мониторинг и конференций. Данная методика опирается на мировой опыт реализации корпоративных форсайт-проектов и представлена на рисунке 24. Проанализируем каждый этап форсайт исследования. Предварительный этап: бенчмаркинг, SWOT-анализ, PEST-анализ, разработка индикаторов, конкурентная среда организации в регионе.

Отдельные показатели конкурентоспособности заемщика в зависимости от сектора экономики будут определяющими, а для другой отрасли будут иметь наименьшее значение. При определении стратегии компании, ее развитии, необходимо изучить рынок компании. В данном вопросе свою эффективность доказали методики форсайт, такие как SWOT-анализ, бенчмаркинг, PEST-анализ. Рыночная среда состоит из двух систем: общая и рабочая.

Более подробно можно остановиться на каждом блоке первого этапа. Бенчмаркинг - это процесс определения, понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования компании с целью улучшения собственной работы. Он в равной степени включает в себя два процесса:

оценивание и сопоставлении. Обычно за образец принимают «лучшую» продукцию и маркетинговый процесс, используемые прямыми конкурентами и фирмами, работающими в других подобных областях, для выявления фирмой возможных способов совершенствования её собственных продуктов и методов работы.



Рисунок 24 - Модель форсайт исследования в МСП

Примечание - Разработано автором на основе изученной литературы [95]

Бенчмаркинг можно рассматривать как одно из направлений стратегически ориентированных маркетинговых исследований [24]. рассматривая передовой опыт других компаний, сравнивая свои позиции с аналогичными позициями других более успешных предприятий, выявляя, таким образом, свои слабых сторон. Существуют следующие виды данного метода: конкурентный— сравнение и сопоставление данных о деятельности организаций, которые на рынке ведут конкуренцию; функциональный — контраст аналогичных процессов и функций организаций, вне зависимости в какой отрасли работают; внутренний— сравнение схожих видов деятельности разных подразделений одной организации. В этом виде бенчмаркинга могут участвовать отдельные производственные линии, цеха, предприятия и отделения данной компании или группы компаний; общий бенчмаркинг — сопоставление данных о работе

компаний, относящихся к разным отраслям. Цель — проведение широких аналогий и сопоставлений при оценке схожих процессов. Так же в зависимости от целей, которые ставятся при проведении эталонного сравнения, бенчмаркинг может быть стратегическим и операционным. Стратегический бенчмаркинг — исследование, нацеленное на изменение общих принципов ведения организацией своего бизнеса (исследуются предприятия различных отраслей, лидирующих в своем сегменте рынка). Стратегический бенчмаркинг обычно оказывает влияние на конкурентные модели предприятия в долгосрочном периоде, так же как и форсайт. Данный вид бенчмаркинга подходит для использования в форсайте для долгосрочного прогнозирования конкурентоспособности.

Согласно опыту японских компаний, которые активно используют бенчмаркинг. Как и многие предприятия малого и среднего бизнеса японские компании придерживаются «малобюджетному бенчмаркингу». Источником исследования компании могут стать доступные ресурсы - книги, статьи, годовые отчеты и др. В экономически развитых странах программы бенчмаркинга развиваются при поддержке государства, так как эффективность бенчмаркинга повышает конкурентоспособность, а так же обмену опытом между лидирующими компаниями, что в целом повышает экономику страны. Результаты бенчмаркинга являются основой для проведения SWOT-анализа. SWOT-анализ [96] необходим на начальном этапе при разработки форсайт-программ для предприятий малого и среднего бизнеса в рамках реализации национальных программ. через систематизацию данных о сильных и слабых позициях компании, о возможных угрозах и возможностях SWOT-анализ определяет основные направления развития. Для поддержки проектов форсайт необходимо создать группу из экспертов заинтересованных социальных институтов (отрасли экономики, политики, МСБ). Затем данную группу форсайт проекта можно использовать в проведении мозгового штурма, PEST-анализа, дорожной карты. Бенчмаркинг и SWOT-анализ раскрывают сильные и слабые стороны организации, ее возможности и угрозы в рабочей внешней среде, в то время как PEST-анализ - ее возможности и угрозы общей внешней среды. Форсайт-исследование: мозговой штурм — дорожная карта — выработка единой стратегии всеми участниками исследования [97]. Метод мозгового штурма — оперативный метод решения проблемы на основе стимулирования творческой активности, при котором участникам обсуждения предлагают высказывать как можно большее количество вариантов решения, в том числе самых фантастичных затем из общего числа высказанных идей отбирают наиболее удачные, которые могут быть использованы на практике. Является методом экспертного оценивания.

Далее целесообразно применить метод дорожных карт. Дорожная карта — это наглядное представление пошагового развития инвестиционного проекта. Дорожное картирование, что показывают, как из начальной точки достичь цели. Стратегическое долгосрочное планирование, которое может привести к

окончательному или желаемому результату. Дорожные карты позволяют просматривать не только вероятные сценарии, но и их потенциальную рентабельность, а также выбирать оптимальные пути с точки зрения ресурсной затратности и экономической эффективности.

Метод форсайта дорожная карта должен отвечать на следующие вопросы: первый вопрос «для чего?» — для чего разрабатываются новая продукция и технологический процесс, есть ли свободная ниша рынка, важное направление деятельности в долгосрочном периоде, определение ключевых сегментов рынка, оценить конкурентов и потенциальных партнеров; второй вопрос - «какие свойства важны при формулировке долгосрочных целей?» Что должно быть сделано для разработки карт; третий вопрос - «какие важные узлы дорожной карты?» Какие исследования и разработки должны быть выполнены, т.е. должны быть определены конкретные элементы; четвертый вопрос — «определить объемы инвестиций и средств», то есть необходимо определить необходимые ресурсы и объемов инвестиций. Мониторинг - областей риска, а так же отбор наиболее приоритетных проектов. Важное преимущество метода дорожной карты в том, что данный метод наглядно показывает информацию развития поэтапно, а так же дает предписания для принятия лучших решений и обеспечивает инструменты контроля. В заключении второго этапа форсайт-исследования обобщается информация и вырабатывается стратегия всех заинтересованных социальных групп. На третьем этапе проводится оценка результатов мониторинг и конференция - это разработка новой форсайт-программы. На данном этапе производится оценка проведенного форсайт-исследования, затем результаты докладываются на конференции и ведется активная подготовка к повторному форсайту.

Вышеуказанная модель форсайт-исследования учитывает следующие особенности, проведения: использовались методы прогнозирования, анализа и выработки идей, доказавшие свою эффективность при проведении подобных исследований, методологически организованы три основные этапа форсайт-программы, есть возможность обратной связи всех участников форсайта посредством проведения мониторинга и конференций. Необходимо установить определенные предельные значения, в определенных рамках при формировании индикаторов. Успешность форсайта зависит от соблюдения предельных значений. При формировании индикаторов форсайта основой могут служить: государственные программы, информация статических агентств, информация регионов, научные статьи, результаты проведенных SWOT- анализа и PEST – анализа, бенчмаркинга. Форсайт как долгосрочный - проект формируется для достижения общих приоритетов заинтересованных лиц. Поэтому индикаторы следует устанавливать, когда будет определены состав заинтересованных участников и основные направления исследования.

Установленные индикаторы форсайта позволят решить ряд задач [98]: прогнозировать результат, мониторинг достижения цели, получить данные

для принятия решений, планирование, конкретизировать цель исследования. Таким образом, корпоративный форсайт для МСП представляет собой инновационную стратегию. В зависимости от участников, материальных возможностей и уровня форсайт выбирается своя методика. С целью оценки каждого вида форсайт-исследования следует выработать специальную методологию. Подводя итог нами была определена общая шаблонная структура форсайт-проекта, она поможет стандартизировать результаты, сделать их сопоставимыми.

### **3.3 Развитие государственно-частного партнерства в финансировании инвестиций**

В настоящее время стало актуально взаимодействие государства и предпринимательства в рамках реализации национальных программ, характеризующих развитие форм государственно-частного партнерства. Развитие государственно-частного партнерства в РК приобретает свою значимость как одно из главных условий успешного экономического развития нашей страны. Взаимодействие между органами государственной власти и бизнесом, которое в ходе процесса своей институционализации стало носить характер партнерства государства и частных предпринимателей, получив название государственно-частного партнерства, рассматривается как необходимое условие развития эффективной рыночной экономики.

В Казахстане сложилась сырьевая направленность в экономике, что не дает возможности обеспечить высокое качество экономического развития, в связи с этим перспективными отраслями развития являются отрасли несырьевой направленности. Согласно посланию президента Назарбаеву Н.А. «Стратегия 2050» перед нашей страной стоит задача реальной модернизации экономики и перехода на инновационное развитие согласно специально разработанным национальным программам фонда развития предпринимательства Даму [1]. В этих условиях в рамках реализации национальных программ: стимулирование инвестиционной активности; развития перспективных отраслей несырьевого направления, а так же формирование наиболее действенного сочетания интересов общественности и частного предпринимательства. Таким инструментом является ГЧП, где одной из наиболее непростых проблем является вопрос обеспечения финансовых ресурсов государственно-частного партнерства, определяющего величину его инвестиционных возможностей и экономическую эффективность.

Таким образом, очевидно, что развитие ГЧП в Казахстане требует осуществления еще серьезных корректив в законодательстве Казахстана, исходным пунктом для которых должна послужить эффективная регламентация ГЧП и всех его форм, допустимых или приемлемых в условиях социально-политического и экономического развития Казахстана [99].

Согласно мировому опыту в формировании социально-ориентированной структуры Казахстана партнерство государства и бизнеса, возникает наиболее

перспективным инструментом привлечения инвестиций частного бизнеса. Для роста привлекательности инвестиционных проектов в республике для инвесторов был принят закон о проектном финансировании, который защищает права кредиторов [100].

Согласно этому закону, инвесторы приобрели возможность приобретать привлеченные средства на исполнение инвестиционных проектов под будущие денежные поступления по инвестициям, в отличие от традиционного подхода, когда БВУ признают только залоги либо гарантии. С того момента когда инвестиционный проект станет приносить прибыль, организация в первую очередь станет оплачивать задолженность перед тем субъектом, который кредитовал проект.

В развитии государственно-частного партнерства имеются два базовых направления: усовершенствование законодательной базы и практическая имплементация инструментов партнерства. При возведении детских садов на базе государства и бизнеса используются контракты «строительство-эксплуатация-управление», где государство будет выплачивать арендные платежи на содержание и эксплуатацию объекта, в случае если родительские платежи не покрывают такие затраты.

Инвестиционный проект ГЧП реализуется на базе взаимодействия партнерства государства и бизнеса. При этом публичный партнер получает возможность в большем объеме и более качественно выполнить возложенные на него действующим законодательством обязанности, а частный партнер на условиях распределения рисков использует собственные и привлеченные денежные средства и компетенции для выполнения возложенных на него соглашением о государственно - частном партнерстве функций.

Проекты государственно-частного партнерства, как правило, требуют больших затрат, являются длительными по реализации и не слишком привлекательными с экономической точки зрения. Даже предлагая инвесторам различные варианты возврата средств, государство в итоге может не найти желающих сотрудничать. Поэтому государство применяет широкую систему стимулов по привлечению частных компаний к участию в проектах ГЧП: дотации из бюджета, льготный режим налогообложения, специальные таможенные режимы, гарантии по прибыльности, займам, поставкам, закупкам, снижение размера (отмена) концессионных платежей, арендной платы и т.п. В концепции государственно-частного партнерства гарантии понимаются в широком смысле слова и не сводятся только к бюджетным. В практике прецедент таких гарантий создан Закон Республики Казахстан от 7 июля 2006 года «О концессиях» [101]. В союзе публичного и частного партнеров неизбежно проявляется противоречие между общественными и частными интересами, обеспечением общественных благ и получением прибыли. Устранение данного противостояния интересов, негативного влияния деятельности ГЧП на социально-экономические условия в центре и регионах, предотвращение возможных социально-экономических потрясений,

возникающих в результате передачи частному сектору отдельных видов производств и услуг, находящихся в ведении государственной ответственности, все это возможно устранить путем развития гражданского общества, государственных органов власти и общественных институтов контроля за работой государственных учреждений, обеспечения открытости соглашения о сотрудничестве. В передовых зарубежных государствах с их сильной контролирующей системой' соглашений государственно-частного партнерства нередко случаи обеспечения конкретного частного интереса. В результате не обеспечиваются условия конкуренции, что снижает доверие к институту партнерства между общественным и частным бизнесом. Это проявляется в виде коррупционных отношений чиновников государственного сектора с частными предпринимателями. Общественное регулирование должно быть нацелено на устранение рыночного дефицита, что связано с низкой доходностью некоторых социально-значимых отраслей, с технологическими проблемами и т.д. Выше названные проблемы можно проиллюстрировать на примере предприятий производственной инфраструктуры, которые определяют общее состояние экономики, а также, в социальных отраслях, находящихся в ведении государственных органов. В нашей стране приоритет государства в решении проблем социально-экономического развития на основе системы ГЧП закреплен в целом ряде нормативно - правовых актов.

Процесс создания и расширения ГЧП зависит от условий экономики и социальных целей, которые необходимо решить обществу, а также от соотношения влияния различных партий и общественных организаций на общественное сознание. Здесь важно заинтересовать представителей частного бизнеса в выполнении социально-значимой роли в процессе реализации инвестиционного проекта на основе государственно-частного партнерства. Есть и противоречия в союзе публичного и частного партнерства, данные противоречия неизбежно проявляется между общественными и частными интересами, обеспечением общественных благ и получением прибыли. В связи с этим необходимо обеспечение открытости соглашения о сотрудничестве. Нередки случаи обеспечения конкретного частного интереса с помощью привлечения финансирования за счет государственного софинансирования. В результате не обеспечиваются условия конкуренции, что снижает доверие к институту партнерства между общественным и частным бизнесом. Это проявляется в виде коррупционных отношений чиновников государственного сектора с частными предпринимателями. Общественное регулирование должно быть нацелено на устранение рыночного дефицита, что связано с низкой доходностью некоторых социально-значимых отраслей, с технологическими проблемами и т.д. Проекты партнерства характеризуются следующими особенностями: письменное заключение соглашения между публичным и частными партнерами; обязательное софинансирование инвестиционного проекта публичным и частным партнером полное финансирование частным бизнесом; оформление долгосрочного соглашения, нацеленного на достижение

социально-значимых стратегических социально-значимых целей развития государственной и муниципальной собственности и оказания общественных услуг. Публичный и частный партнеры оформляют долгосрочные отношения, чтобы выстраивать свою социально-экономическую политику на перспективу и осуществлять; масштабное техническое развитие. Долгосрочное партнерство позволяет реализовывать инвестиционные проекты ГЧП даже в таких неприбыльных или малоприбыльных социальных отраслях, как здравоохранение и образование; снижение или даже устранение рисков проекта путем распределения этих рисков между публичным и частным партнером. Сложная система рисков инвестиционных проектов государственно - частного партнерства, а также достаточно существенный их уровень требует разработки комплексных схем распределения этих рисков между участниками реализации проекта. Это важная особенность проекта ГЧП, которую необходимо учитывать в процессе реализации инвестиционных проектов ГЧП, оценке их эффективности, организации их финансирования; преимущества публичного партнера в процессе реализации проекта ГЧП: получение собственных средств частного партнера для финансирования процессов социально-экономического развития, что обеспечивает сокращение потребности в государственных ресурсах, а также позволяет решить задачу обеспечения населения необходимыми общественными услугами, соответствующего качества; обеспечение результативности реализации проекта, что связано с получением значительно меньших затрат на оказание услуг, повышением уровня их качества, сокращением перечня и уровня рисков реализации проектов на основе ГЧП

Обеспечение значительного уровня надежности реализации проекта связано с заинтересованностью участников партнерства в сокращении сроков реализации проектов с целью снижения затрат, в том числе на заемное финансирование, и начала получения доходов от проекта. При этом в соглашении о государственно-частном партнерстве определяются система возмещения инвестиций частного партнера, проекта, что обеспечивает интересы частного публичного партнера гарантируя риски удорожания услуг для населения и повышения затрат для частного партнера.

Таким образом, объединение усилий публичного и частного партнера, открытая процедура заключения соглашения обеспечивают эффективную реализацию проектов ГЧП, направленных на производство и управление социально-значимой инфраструктурой. Частный партнер получает следующие преимущества: право управления объектом инвестирования обеспечивает долговременный поток доходов от реализации проекта, что позволит гарантировать определенный уровень доходности в период эксплуатации объекта самым стабильное получение прибыли в долгосрочной перспективе; публичный партнер гарантирует возврат средств частного партнера, фиксируя уровень затрат и стоимости предоставления услуг. Система льгот по налогообложению, предоставление специальных таможенных режимов

снижают затраты частного бизнеса.

Развитие института государственно-частного партнерства сопровождалось появлением целой системы форм государственно – частного партнерства. В Великобритании наиболее широко используемой формой партнерства является частная финансовая инициатива. В проектах, основанных на данной форме партнерства, государство лишь заказывает, но не финансирует реализацию инвестиционных проектов, включая проектные, строительные и прочие работы. Готовый объект инвестирования публичный партнер получает в аренду, а частный партнер осуществляет его эксплуатацию. Сделанные частным партнером инвестиции возвращаются ему на основе повременных платежей. На заключительном этапе объект инвестирования возвращается в собственность публичному партнеру. Если публичный партнер не может финансировать объект инвестирования в инфра структурных отраслях, то он сдает его в аренду частному партнеру, при этом продолжает регулировать деятельность этого объекта. Проекты, основанные на частной финансовой инициативе, полное частное финансирование. Здесь возникает вероятность получения частным партнером объекта инвестирования в собственность, этот процесс в определенной степени можно назвать приватизацией объекта инвестирования. Государственно - частное партнерство предполагает лишь определенную степень разгосударствления. В различных формах ГЧП собственность на инфраструктурные объекты и услуги коллективного пользования, как правило, сохраняется в руках государства или является совместной государственно-частной. В зарубежных странах при создании партнерств не предусматривается передача государством прав собственности частному партнеру. При этом ему передаются лишь право пользования. В процессе приватизации государство полностью отстраняется от управления определенными экономическими структурами, при формировании партнерства осуществляется переход лишь части управленческих функций в отношении объектов инвестирования. При этом объекты являются собственностью публичного партнера.

Форма партнерства зависит от целей его формирования, от передаваемых публичным партнером частному прав управления или владения. Базовыми факторами, формирующими партнерства частного бизнеса и государства в определённых инвестиционных проектах, являются: к какому виду деятельности, либо отрасли принадлежит инвестиционный проект; определение плательщика за услуги объекта инвестирования и фиксирование стоимости услуг; наличие необходимого уровня компетенции частного партнера в сфере реализации проекта; перечень и уровень рисков проекта. Изучив опыт развитых стран Казахстан, чтобы модель ГЧП для РК была оптимально действенной и удобной как для казахстанского общества, так и для иностранных инвесторов [102]. При осуществлении значимых инвестиционных проектов, имеющий социально-экономическую направленность в текущих условиях смешанной экономики ГЧП - является универсальной формой (институтом), позволяющей дать максимальный инвестиционный эффект. Установлены значительные

направления роста взаимодействия государства и бизнеса: организация целостного механизма институтов развития, введение новых структур при финансировании инвестиционных проектов, мониторинг по реализации данного механизма. Нами предлагается следующий механизм финансирования инвестиционных проектов: при использовании методов многомерной классификации показателей, сгруппировали регионы РК по эффективности развития малого и среднего предпринимательств. Разбиение на кластеры еще раз подтвердил выводы о большой неравномерности регионов в области развития субъектов МСБ, в результате было выделено три кластера. Это позволило нам выделить регионы кластеры – лидер, передовые и аутсайдеры. В кластер № 1 вошли десять регионов, данные области нельзя окрестить передовыми, в связи с тем, что регионы предоставленного кластера имеют слабый смысл всех показателей, что свидетельствует о неэффективной деятельности данных предприятий. Данный кластер имеет низкий уровень анализируемых данных. Регионы этого кластера формируют группу аутсайдеров. В кластер № 2 вошли пять регионов Казахстана и они формируют группу передовых регионов. Кластер - лидер (город Алматы), который лидирует по всем показателям. Для рассчитанных кластеров предлагаем следующие инструменты поддержки субъектов малого и среднего бизнеса (таблица 21).

Таблица 21 – Инструменты поддержки субъектов малого и среднего бизнеса по кластерам

Клас- теры	Регионы, входящие в данный кластер	Инструменты поддержки субъектов МСБ
1	2	3
Кластер - лидер	город Алматы	Усилить инструменты внедрения современных инновационных моделей управления бизнесом, помощь предпринимателям, полный патронаж только организовавших свой бизнес, так как в городе большая доля неактивных субъектов в доле зарегистрированных субъектов МСП. Усилить льготное финансирование и дать отсрочку выплат по кредитам на три года, налоговые преференции, если субъекты МСБ занимается в наукоемком производстве, с применением новых технологий.
Кластер № 1	ЗКО, СКО, Мангистауская, Атырауская, Кызылординская, Акмолинская, Павлодарская, Актюбинская, Жамбылская, Костанайская области	Разработать для данного кластера более действенный механизм по финансированию инвестиционных проектов: это отсрочить выплаты по кредитам на три года, если субъект МСБ работает в приоритетной отрасли экономики, направленной на экспорт выпускаемой продукции налоговые каникулы, решение социальных проблем, таких как предоставление производственного оборудования в лизинг, с отсроченной выплатой платежей так же на пять лет и обучение кадров производственных работников

Продолжение таблицы 21

1	2	3
Кластер № 2	город Астана, Алматинская, Карагандинская области ЮКО, ВКО	Наибольшее внимание уделить развитию отраслей обрабатывающей промышленности, направленных на экспорт. Формирование инфраструктуры поддержки предпринимательства и реформировании инноваций, внедрение результатов НИОКР в приоритетных отраслях экономики.
Примечание – Разработано автором на основе изученного источника[19; 51]		

В таблице расписаны инструменты по поддержке конкретных кластеров по регионам Казахстана. Так для кластера-лидера необходимо развивать наукоемкие производства и технологии.

В данном регионе сосредоточен научный потенциал РК, большое количество научных институтов, докторов и кандидатов наук разных областей исследования. Так для города Алматы характерен высокий уровень неактивных субъектов в количестве зарегистрированных субъектов МСП, в связи с этим предлагаем полный патронаж только организовавших бизнес, внедрения современных инновационных моделей управления бизнесом. Кластер № 1 является аутсайдером и для него более действенный механизм по финансированию инвестиционных проектов это снижение процентов по кредитам в приоритетные отрасли экономики, ниже, чем в других кластерах.

Отсрочка налоговых платежей в первые три года образования новых организаций и т.д. Кластер № 2 передовые регионы, в данный кластер является лидером по уровню вклад малого и среднего предпринимательства в ВВП Республики Казахстан. Данный именно этот показатель и дальше нужно укреплять и больше внимания уделять росту обрабатывающей промышленности. Формирование инфраструктуры поддержки и реформирования инноваций, внедрение результатов НИОКР в приоритетных отраслях экономики.

Модель финансирования проекта ГЧП — это форма привлечения средств финансирования проектов, определяемая целью и содержанием проекта, организационной формой ГЧП. Основными моделями финансирования инвестиционных проектов ГЧП являются софинансирование проекта публичным и частным партнером в различных соотношениях и проектное финансирование. Распределение рисков проектов ГЧП между публичным и частным партнерами, предоставление государственных гарантий частному партнеру позволит последнему привлечь заемные средства под более низкий процент, что обеспечит с одной стороны снижение кредитного риска, а с другой - снижение затрат по обслуживанию заемного капитала проекта, т.е. косвенное финансирование проекта. Такое комплексное объединение процессов финансирования и управления рисками проектов ГЧП позволило объединить их

в единую систему финансового обеспечения инвестиционных проектов государственно - частного партнерства.

Со финансирование государственных партнеров является важнейшей моделью финансирования проектов ГЧП. В качестве источника средств публичного партнера выступает инвестиционный фонд Казахстана [103], через который осуществляются: бюджетные инвестиции в объекты капитального строительства государственной собственности, нацеленные на решение важнейших социально-экономических задач республиканского масштаба; субсидии бюджетам субъектов РК на софинансирование объектов капитального строительства собственности субъектов Казахстана, бюджетные инвестиции в которые осуществляются из местных бюджетов. Целью данного субсидирования является решение социально - экономических задач развития РК; субсидии на софинансирование разработки проектной документации на объекты капитального строительства государственной собственности субъектов РК, предполагаемых к реализации в рамках концессионных соглашений, или предоставления соответствующих субсидий из региональных бюджетов на софинансирование разработки проектной документации на объекты капитального строительства муниципальной собственности, предполагаемых к реализации в рамках концессионных соглашений. Это позволит обеспечить право собственности публичного партнера на объект инвестирования после реализации проекта; взнос в уставный капитал открытого акционерного общества, в том числе путем участия в его учреждении. Это легитимная форма участия публичного партнера в процессе финансирования частного бизнеса на основе распределения долевой собственности объекта инвестирования.

Теперь рассмотрим выстроенную поэтапную модель механизма финансирования инвестиционных проектов по реализации национальных программ на рисунке 25. Данный механизм рассмотрен как инструмент развития государственно-частного партнерства, с применением многомерной классификации кластерного анализа и модели форсайт-исследования. Механизм начинается с рассмотрения источников финансирования инвестиционных проектов и заканчивается мониторингом субъектов МСБ приоритетных отраслей экономики, в качестве постоянной сервисной поддержке и патронажу субъектов малого и среднего бизнеса.

Механизм финансирования инвестиционных проектов по реализации национальных программ и пришли к следующим итогам исследования:

- выявлены причины появления диспропорций в эффективном и стабильном развитии малого и среднего бизнеса в Казахстане;
- для усиления ключевых инструментов повышения эффективности финансирования проектов, предлагаем внедрить инновационную методику, как форсайт - исследование;
- представлен экспресс – анализ оценки кредитоспособности заемщика инвестиционного проекта путем рассмотрения методики нормальных и фактических итогов анализируемых коэффициентов, разработан эффект

финансового рычага;

- методика анализа экономической эффективности инвестиционного проекта посредством рассмотрения критериев рассмотренных в разделе 2.4 а в особенности таких критериев, как социальная и бюджетная эффективность;

- применение моделирования и оценки форсайт проекта, направленного на совершенствование механизма финансирования путем кластерного анализа по методу Вадрда;



Рисунок 25 - Механизм финансирования инвестиционных проектов по реализации национальных программ

Примечание – Разработано автором

Важная роль партнерства состоит в реализации действенного механизма финансирования инвестиционных проектов с помощью инновационных инструментов и развития новых форм партнерства государства и частного бизнеса в инновационной сфере. Для роста и развития инновационных и инвестиционных проектов определены направления партнерства государства и

бизнеса: посредством введения налаженного механизма рассмотренного выше, механизм критериев действенности по исполнению инвестиционных проектов ГЧП. Так же важным шагом для более эффективного исполнения проектов ГЧП является использование разработанных инструментов по поддержке субъектов малого и среднего бизнеса по регионам РК, распределённым по кластерам. В современных условиях взаимодействие частного предпринимательства и государства носит стабильный и устойчивый механизм. Причин данного механизма несколько: база современной экономики планирует наличие целого механизма координации жизни и экономики государства, выстроенного по принципу взаимодействия государства, банка и бизнеса.

Согласно опыту развитых стран, государство несет ответственность за развитие экономики, а так же у них давно определены модели и функции общественного сектора. Для нашей страны механизм финансирования инвестиционных проектов выступает в формате развития МСБ с помощью роста рынка инноваций и инвестиций в приоритетные отрасли и это достаточно тонкий механизм, который предполагает рост эффективности деятельности органов региональных структур и частного бизнеса.

### **Выводы по 3 разделу**

1. В рамках многомерной статистической модели Варда выделены кластеры, позволившие выявить существенные закономерности регионального развития, финансовые возможности и основные показатели, влияющие на эффективность деятельности предприятий субъектов малого и среднего бизнеса. Так, оказалось, что на объем произведенной по основному виду деятельности продукции (работ, услуг) субъектов МСБ существенное влияние оказывают кредиты, предоставленные организациям, банкам и физическим лицам и влияние данного показателя существенно для регионов всех выделенных кластеров. Что свидетельствует о высоком значении финансовых инструментов и особенно кредитов, собственных средств организаций для эффективной деятельности предприятий малого предпринимательства. Обобщая результаты проведенной работы, можно надеяться, что они окажутся полезными при реформировании инновационной сферы страны, деятельности малых и средних предприятий, поскольку они позволяют учитывать региональную дифференциацию.

2. На наш взгляд моделирование процедуры форсайт в субъектах малого и среднего бизнеса, направленно на совершенствование механизма финансирования и носит стратегический характер и безусловно необходима. Индикаторы форсайта дает возможность решить ряд задач на конкретном предприятии: планировать и прогнозировать итог, конкретизировать и контролировать достижения цели, получить данные для принятия решений. Так же были определены пути для улучшения методологии оценки форсайт для субъектов МСБ в рамках реализации государственных программ и

предложены этапы форсайт исследования и методы, используемые на каждом отдельном периоде. С целью оценки каждого вида форсайт-исследования следует выработать специальную методологию.

3. Исполнение предложенного механизма финансирования инвестиционных проектов с помощью инновационных инструментов, является действенный метод государственно - частного партнерства в приоритетные отрасли экономики. В современных условиях взаимодействие частного предпринимательства и государства должен носить стабильный и налаженный механизм, который координирует экономику, выстроенную по принципу взаимодействия всех участников, а так же использованию кластерного анализа и форсайт инструментов. Для Казахстана механизм финансирования инвестиционных проектов выступает в формате развития субъектов малого и среднего бизнеса с помощью роста рынка инноваций и инвестиций в приоритетные отрасли и это достаточно тонкий механизм, который предполагает рост эффективности деятельности органов региональных структур, частного бизнеса и банков. В связи с этим разработан инструментарий по усилению кластерной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса по регионам Казахстана.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Будущее Казахстана, его благосостояние, место в мировом сообществе определяется тем, будет ли он в состоянии преодолеть существующий технологический барьер, отделяющий нашу страну от промышленно развитых стран, согласно реализации послания Президента Назарбаева Н.А. и перспективам развития нашей экономики стратегии «Казахстанский путь. Стратегия – 2050». Особые надежды в развитии инновационной системы РК связаны с быстрым развитием малого бизнеса перспективных отраслей экономики. Этот процесс способствует решению следующих задач: содействие увеличению числа активнодействующих субъектов предпринимательства и количества рабочих мест путем обеспечения доступности финансирования всем субъектам МСБ, обладающим потенциалом развития; содействие развитию предпринимательства в несырьевых секторах экономики; повышение профессионализма субъектов МСБ и вовлечение населения в предпринимательство, особенно в не активных регионах Казахстана; активному росту отечественной высокотехнологической промышленности.

1. Рассмотрев, международный опыт государственно-частного партнерства нами дано уточнение трактовки финансирования инвестиционного проекта государственно-частного партнерства. «Финансирование инвестиционного проекта в рамках реализации национальных программ – это организационно-экономический свод решений и система мероприятий по осуществлению инвестиционной политики, создаваемой для реализации эффективного финансирования предприятий для поддержки приоритетных отраслей экономики, для достижения поставленных целей, которые обеспечивают экономическую и оборонную безопасность страны в рамках разработанной экономической стратегии развития государства».

2. Проанализировав развитие сектора малого и среднего бизнеса по регионам республики, нами сделанные выводы, свидетельствующие о факторах неравномерности, которые заключаются в следующем:

- согласно данным первые места на 1 января 2014 года доля зарегистрированных субъектов МСП, занимают город Алматы, ЮКО и Алматинская область. По уровню предпринимателей малого бизнеса, ведущих активную операционную деятельность лидирующие места заняли Актюбинская область и ЗКО;

- в виду того, что город Алматы является лидером по количеству зарегистрированных субъектов малого бизнеса и в следствии, этого имеют наибольшую численность занятого в МСБ населения, а так же наибольшие показатели выпуска продукции;

- наблюдается неравномерное распределение займов банков субъектам малого предпринимательства, как среди регионов, так и внутри самих регионов

РК практически две трети, выданных ссуд банками субъектам малого предпринимательства приходится на южную и северную столицы Казахстана.

3. Для повышения результативности финансирования проектов субъектами МСБ приоритетных отраслей предлагаем использовать инструменты форсайт, прогнозирование и планирование. Применение методики форсайт проекта даст возможность организации повысить величину конкурентоспособности за счет формирования «опережающей» концепции, в связи с этим снижение рисков и внедрению новых технологий. Таким образом, форсайт предполагает эффективное взаимодействие его участников, показывает приоритетные направления развития, стимулирует развитие экономики, охраны окружающей среды, расширяет торговый потенциал, повышает конкурентоспособность участников взаимодействия.

4. Направление программ государственно-частного партнерства решает задачи стратегического характера, основанных на долгосрочный период сотрудничества в лице государства, БВУ и предприятия-заемщика. Противоречие между общественными и интересами предпринимателей являются базовой проблемой инвестирования приоритетных отраслей экономики посредством национальных программ, и могут быть решены по средствам развития общественных институтов, повышения прозрачности взаимодействия ГЧП, контролю над деятельностью государственного аппарата.

5. Изучая труды зарубежных и отечественных ученых в области анализа и оценки кредитоспособности заемщика инвестиционного проекта, нами дано следующее уточнение трактовки: «Кредитоспособность заемщика инвестиционного проекта - это способность аккумулировать денежный поток в качестве погашения предоставленного кредита по инвестиционным проектам на основе основных необходимых критериев, с точки зрения оценки рисков и доходов, необходимых для принятия банком эффективного решения по проекту».

6. По результатам научного исследования разработан комплексный обоснованный подход к оценке кредитоспособности заемщика инвестиционного проекта на основе расчета системы финансовых коэффициентов и предложена модель практической реализации данной методики. Предлагаемый подход к оценке кредитоспособности заемщиков инвестиционных проектов малого и среднего бизнеса в рамках реализации национальных программ не лишен недостатков, но обладает рядом преимуществ по сравнению с общепринятыми аналогами. Следует отметить, что методика кредитоспособности инвестиционного проекта имеет достоинства: оперативность, универсальность, простота использования. На наш взгляд ограничение количества рассчитываемых коэффициентов дает банку возможность проводить финансовый анализ инвестиционных проектов оперативно с высокой степенью детализации. Предложена модель определения оптимальной суммы финансирования инвестиционного проекта, такая

модификация по нашему мнению, потребует учесть изменчивость параметров в долгосрочной перспективе.

7. В настоящее время в период мирового финансового кризиса необходимо соблюдать действенные методики оценки эффективности инвестиционного проекта в рамках реализации национальных программ банками второго уровня. В связи с этим инвестиционный проект должен отвечать задачам социально-экономического развития страны, а также обеспечивать реализации стратегического курса. Разработанная методика анализа оценки эффективности инвестиционного проекта связана с его экономической устойчивостью и состоятельностью, что достигается за счет расчета социальной и бюджетной эффективности в период финансирования инвестиционного проекта в рамках реализации национальных программ.

8. По результатам проведенного анализа многомерной статистической модели по показателям эффективности субъектов малого и среднего бизнеса нами выявлены три кластера и ярко выраженным лидером является город Алматы, поэтому его выделили в отдельный кластер. Регионы (город Астана, Алматинская область, Южно-Казахстанская область, Восточно-Казахстанская область, Карагандинская область) при классификации образовали кластер передовых регионов по эффективности субъектов МСП и вошли в состав передового кластера № 2. В кластер № 1 – кластер аутсайдеров вошли десять регионов Казахстана: Западно-Казахстанская область, Мангистауская область, Северо-Казахстанская область, Атырауская область, Кызылординская область, Ақмолинская область, Павлодарская область, Ақтөбінская область, Жамбылская область, Қостанайская область. Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод о неравномерности развития субъектов малого и среднего бизнеса. В рамках рассмотренных кластеров были созданы многомерные модели, санкционировавшие раскрыть значительные закономерности развития регионов, финансовые возможности и основные показатели, влияющие на эффективность деятельности субъектов малого и среднего бизнеса. Так, оказалось, что на объем произведенной по основному виду деятельности продукции (работ, услуг) предприятиями МСБ существенное влияние оказывают кредиты, предоставленные организациям, банкам и физическим лицам. Влияние такого показателя - как финансирование инвестиционных проектов банками существенно для регионов всех выделенных кластеров, а влияние других рассмотренных показателей варьируется в зависимости от принадлежности регионов к кластеру – лидеров, передовых или аутсайдеров анализируемых процессов. Полученные результаты также могут быть использованы при формировании инфраструктуры поддержки предпринимательства в Казахстане и выработке инвестиционной и инновационной политики страны и ее региональных аспектов.

9. Разработанная трехэтапная модель форсайт проекта для субъектов малого и среднего бизнеса, моделирование которой направлено на

совершенствование механизма финансирования и носит стратегический характер для развития приоритетных отраслей экономики. Были определены пути для улучшения методологии оценки форсайт на субъектах МСБ в рамках реализации государственных программ и предложены этапы форсайт исследования, используемые на каждом отдельном этапе анализа финансирования инвестиционных проектов. При этом форсайт рассматривается как инструмент, применяемый государством для развития экономики, в связи с этим нами предлагается использовать форсайт, в качестве инновационной модели в субъектах МСБ. Таким образом, форсайт для МСП представляет собой инновационную стратегию и в зависимости от участников, материальных возможностей выбирается своя методика форсайт проекта. Подводя итоги, нами была определена общая шаблонная структура форсайт, которая поможет стандартизировать результаты, сделать их сопоставимыми.

10. По нашему мнению важным шагом для более результативного исполнения государственно-частного партнерства является использование разработанных инструментов поддержки субъектов малого и среднего бизнеса по регионам РК, распределённым по кластерам. В современных условиях обязательным моментом является стабильный и устойчивый механизм взаимодействия частного предпринимательства, банка и государства. Согласно опыту развитых стран, государство несет ответственность за развитие экономики, а так же у них давно определены модели и функции общественного сектора. Для нашей страны механизм финансирования инвестиционных проектов выступает в формате развития МСБ с помощью роста рынка инноваций и инвестиций в приоритетные отрасли и это достаточно тонкий механизм, который предполагает рост эффективности деятельности органов региональных структур и частного бизнеса. По результатам исследования нами предложен целостный эффективно работающий механизм финансовой поддержки инновационной деятельности, направленной на практическую реализацию результатов научных исследований и разработок.

Обобщая результаты проведенной работы, можно надеяться, что они окажутся полезными при реформировании инновационной сферы страны, деятельности субъектов малого и среднего бизнеса, поскольку они позволяют учитывать региональную дифференциацию. Полученные результаты также могут быть использованы при формировании инфраструктуры поддержки предпринимательства в Казахстане и выработке инвестиционной и инновационной политики страны и ее региональных аспектов.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Официальный сайт Президента Республики Казахстан // <http://www.akorda.kz>
- 2 Официальный сайт «Стратегия 2050» // <http://www.strategy2050.kz>
- 3 Закон Республики Казахстан от 8 января 2003 года № 373-ІІ «Об инвестициях» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.06.2014 г.)
- 4 Самуэльсон П.А. Экономика. - Севастополь: Ахтиар, 1995. - 384 с.
- 5 Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. - М.: Гелиос АРВ, 2002 - 352 с.
- 6 Гуськова Н.Д., Краковская И.Н., Слушкина Ю.Ю., Маколов В.И. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие. - М.: КноРус, 2010 – 450 с.
- 7 Шарп У., Александер Г., Бэйли Д. Инвестиции. - М.: Финансы и статистика», 2000. - 304 с.
- 8 Бочаров В.В. Инвестиции. - Санкт-Петербург: Питер, 2009 - 384 с.
- 9 Марамыгин М.С. Денежно-кредитная политика в системе государственного регулирования инвестиций: дис. ... док. экон. наук. - Екатеринбург, 2001. - 367 с.
- 10 Казак А.Ю., Марамыгин М.С., Прокофьева Е.Н. Денежное хозяйство предприятий: учебник для вузов. - Екатеринбург: АМБ, 2006. - 464 с.
- 11 Бизнес. Оксфордский толковый словарь. Англо-русский словарь. - М.: Прогресс-Академия, РГГУ, 2013.- 752 с.
- 12 Нешитая А. С. Инвестиции: учебник. - издание пятое, дополненное и переработанное - М.: Дашков и К, 2007. - 372 с.
- 13 Омарова А.К. Финансирование и кредитование инвестиций: учебное пособие. – издание второе, дополненное и переработанное - Алматы: Таугуль - ПРИНТ, 2009. -305 с.
- 14 Москвин В.А. Кредитование инвестиционных проектов: Рекомендации для предприятий и коммерческих банков. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 240 с.
- 15 Попков В.П., Семенов В.П. Организация и финансирование инвестиций. - Санкт-Петербург: Питер, 2001. - 224 с.
- 16 РМВОК (4th Edition) / Руководство к Своду знаний по управлению проектами (четвёртое издание) [PDF], 2009. - 241 с. // <http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=3270399>
- 17 Слепнева Т.А., Яркин Е.В. Инвестиции: учебное пособие. - М.: Инфра-М., 2004. – 176 с.
- 18 Ыдрыс Е.Ж. Совершенствование системы финансирования инвестиционных проектов банками Казахстана: дис. ... канд. экон. наук. – Алматы, 2007. – 155 с. // <http://bus.znate.ru/docs/index-30538.html>
- 19 Официальный сайт АО «Фонд развития предпринимательства «ДАМУ» // <http://www.damu.kz>

20 "Руководство Осло" Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Совместная публикация ОЭСР и Евростата. – 3 – е издание. - М.: 2010. - 107 с.

21 Кубаев К.Е., Байшоланова К.С. Бизнес-планирование инновационных проектов : учебное пособие. - издание второе, дополненное и переработанное. - Алматы: Экономика 2013. - 272 с.

22 Игонина, Л. Л. Инвестиции: учеб. пособие. - М.: Экономистъ, 2005. — 478 с.

23 Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие. - М.: Высшая школа экономики, 2010. – 228 с.

24 Википедия – свободная энциклопедия // <http://ru.wikipedia.org/wiki/>

25 Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. -The World Bank and Kluwer Law International. 2009 - P. 230.

26 PFI Pipeline Grows. Project Finance International. – 2006, march - 22 // <http://www.pfie.com/>

27 Going global: the world of public private partnerships. CBI. 2007 // <http://www.goingpublicexperts.com/>

28 Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. – 2004 // <http://ec.europa.eu/>

29 Нурмагмбетова А.З. Механизм инвестиционного финансирования в Казахстане в рамках реализации национальных программ // Вестник КазЭУ им.Т.Рыскулова. -2014. - №3. – С. 69-77.

30 Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.09.2014 г.) // <http://online.zakon.kz/>

31 Шевчук Д.А. Кредитная политика банков цели, элементы и особенности формирования - М.: Эксмо, 2009. — 206 с.

32 Лаврушина О.И. Управление деятельностью коммерческого банка. Банковский менеджмент: учебник - М.: Юрист, 2003.- 688 с.

33 Волков А. С. Искусство финансирования бизнеса. Выбор оптимальных схем. - М.: Вершина, 2006. - 328 с.

34 Подшиваленко Г. П. Инвестиции: учебник. - М.: КНОРУС, 2008. - 496 с.

35 Мацкуляка И.Д. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие. – издание второе, дополненное и переработанное. - М.: РАГС, 2007. - 475 с.

36 Официальный интернет – ресурс Агентство Республики Казахстан по статистике // <http://www.stat.gov.kz>

37 Статистический бюллетень Национального банка РК. – 2014, январь № 1. <http://www.nationalbank.kz>

38 Фетисова Г.Г., Бондаренко В.М. Прогнозирование будущего: новая парадигма. - М.: Экономика, 2008. - 283 с.

39 Балацкий Е.В. Сравнительные эволюционные характеристики технологий будущего // Наука. Инновации. Образование. Форсайт: основы и практика применения. - М., 2008. – Вып. 5. – С. 65-78.

40 Литвинова Е. М. Стратегическое планирование и прогнозирование предпринимательской деятельности с использованием метода форсайт. - М., 2012.-193 с. // <http://www.dissercat.com/content/strategicheskoe-planirovanie-i-prognozirovanie-predprinimatelskoi-deyatelnosti-s-ispolzovani>

41 Крымова Э.И., Желтов В.В. Форсайт как политическая коммуникативная технология // <http://e-conf.nkras.ru/konferencii/2009/Krymova.pdf>

42 Кинэн М. Технологический форсайт // Форсайт. - 2009. - №3(11). - С. 60-65.

43 Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 ноября 2010 года № 1291 «Об утверждении Межотраслевого плана научно-технологического развития страны до 2020 года»// <http://www.nif.kz/>

44 Андреев Ю.Н. Методы и организация форсайта: проблемы и подходы // Форсайт как инновационный инструмент формирования перспективной конкурентоспособности страны и региона в условиях глобализации: Первая всероссийская интернет-конференция (Иркутск, октябрь 2006 г.). - Иркутск, 2007.

45 Салимов Ж. В приоритетных отраслях экономики будет проводиться форсайт // <http://www.zakon.kz/4461567-v-prioritetnykh-otrasljakh-programmy.html>

46 Афанасьев Г. Э. Что такое форсайт? Попытки определения// <http://stra.teg.ru/library/global/Prognoz/foresight/4>

47 Колюжнова Н.Я. Сущность и методология форсайта: проблема адаптации к уровню региона // Форсайт как инновационный инструмент формирования перспективной конкурентоспособности страны и региона в условиях глобализации: материалы Первой Всероссийской Интернет-конференции-2006. - Иркутск: ИГУ, 2007. – С. 7-22.

48 Фищев Ю. Форсайт и ТРИЗ будущего. Форсайт как инновационный инструмент формирования перспективной конкурентоспособности страны и региона в условиях глобализации: Первая всероссийская интернет-конференция (октябрь 2006). - Иркутск: Иркутский Государственный Университет, 2007. – С. 47-58

49 Шелюбская Н.В. Практика форсайта в странах Западной Европы // Альманах "Наука. Инновации. Образование. Форсайт: основы и практика применения. – М: «Языки славянской культуры», 2008. – Вып. 5. – С. 10-24

50 Челекбай А.Д. "Оценка инвестиционных проектов: теория, методика, мировой опыт": учебное пособие. - Алматы: Экономика, 2010. - 341 с.

51 Постановлением Правительства Республики Казахстан от 13 апреля 2010 года № 301 Программа "Дорожная карта бизнеса 2020" [http://adilet.zan.kz/rus/docs/P100000301\\_ДКБ-2020](http://adilet.zan.kz/rus/docs/P100000301_ДКБ-2020)

52 Закон Республики Казахстан от 5 июля 2000 года № 78-ІІ «О финансовом лизинге» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.03.2014 г.) [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=1018949](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1018949)

53 Постановления Правительства РК от 10.01.2012 г. №15 «О некоторых вопросах развития предпринимательства в г. Жанаозен» <http://online.zakon.kz/>

54 Кадерова Н.Н. Финансирование и кредитование инвестиций: учебное пособие. - Алматы: Экономика, 2011. –434 с.

55 Закон Республики Казахстан от 31 января 2006 года № 124-ІІІ «О частном предпринимательстве» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.09.2014 г.) // [http://online.zakon.kz/Document/doc\\_id=30044096](http://online.zakon.kz/Document/doc_id=30044096)

56 «Программа развития территорий» Институт Экономических Исследований // <http://www.economy.kz/region/PRT/>

57 Нурмагамбетова А.З. Перспективы развития приоритетных отраслей экономики Казахстана посредством национальных программ // Вестник КазНУ им. Аль-Фараби: экономическая серия. - 2014.- №1. – С. 21-24.

58 Нурмагамбетова А.З. «Совершенствование механизма финансирования инвестиционных проектов в рамках реализации национальной программы» // Материалы Международной научно-практической конференции «Аудит, учет и анализ: теоритические и практические аспекты развития современной науки». – Алматы: КазЭУ им.Т.Рыскулова, 2014 февраля 28. - С. 1255-1260.

59 Челекбай А.Д., Хамитов Н.Н., Рахманкулов С. Методика определения кредитоспособности заемщика. - Алматы, 2004. - 59 с.

60 Банковское дело: учебник. / под ред. Г.С.Сейткасимова. - 2-е изд. доп. и перераб. – Астана: КазУЭФиМТ:ИПЦ, 2007. - 640 с.

61 Банковское дело: учебник / под ред. У.М. Искакова.- 2-е изд. доп. и перераб. – Алматы: Экономика, 2011. - 552 с.

62 Банковские операции: учебное пособие. - 2-е изд. / под ред. Лаврушина О.И. - М:КНОРУС, 2009.-384 с.

63 Тавасиев А.М. Основы банковского дела. - М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2006.- 565 с.

64 Yoshiaki Oguro Interbank competition and information production: Evidence from the interest rate difference // Journal of Financial Intermediation 19. - 2010.

65 Финансовая отчетность ТОО «ААА» за 2013 г.

66 Нурмагамбетова А.З. «Method of express-analysis and forecasting of financial status of a borrower by a commercial bank» // Actual problems of economics, scientific economic journal Founded in 2000 // Academic monthly journal. Subscription index in Ukraine. - 2013. - С. 440-448.

67 Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности. - М.: Эксмо, 2010.- 384 с.

68 Чиркова М.Б., Шуваева М.И. Некоторые вопросы управления кредитными рисками // Бухгалтерский учет в кредитных организациях. - 2000. - № 3. – С. 19-20.

69 Банковская система России Настольная книга банкира: в 3-х т. / ред колл А. Г. Грязнова, О. И. Лаврушин, Г.С. Панова и др. –М.: ДеКа, 1995.- 153 с.

70 Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 г. № 234-III ( с изменениями и дополнениями по состоянию на 13.01.2014 г.) <http://online.zakon.kz/>

71 Герберих К. В., Кастнер А. Анализ финансового положения и интегрированный контроллинг основных показателей предприятия // Бизнес и банки. - 2006. - С.37-38.

72 Анализ экономической деятельности клиентов банка : учебное пособие / под ред. О.И. Лаврушина. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 421 с.

73 Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: учебник для вузов. - 2-е изд., доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 615 с.

74 Международный Стандарт Финансовой Отчетности (IFRS) для предприятий малого и среднего бизнеса // <http://www.minfin.gov.kz>

75 Отчетные данные АО «Банк ЦентрКредит» за 2012 – 2013 гг. // <http://bcc.kz/>

76 Львов Д.С. Эффективное управление техническим развитием: учебное пособие. - М.: Экономика, 1990. - 318 с.

77 Арсланова З., Лифшиц В. Принципы оценки эффективности инвестиционных проектов // Инвестиции в России. – 1995. - №2. - С. 32-35.

78 Басовский Л. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие. – М.:«Инфра-М», 2007. - 242 с.

79 Садчиков Д. В. Механизм проектного кредитования // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2008. - №12(50) - С. 103-107.

80 Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года № 99-IV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.11.2014 г.)

81 Глазкова, И. Ю. Моделирование эффективности инвестиционных проектов на основе сценарно-имитационного подхода: автореф. ... канд. экон. наук: 08.00.13; 08.00.05. - С.-Пб, 2008.-22 с.

82 Садчиков Д.В. Совершенствование механизма кредитования инвестиционных проектов в коммерческом банке: автореф. ... канд. экон. наук: 08.00.10 - Ставрополь: Сев.-Кавк. гос. техн. ун-т, 2009. - 26 с. <http://leb.nlr.ru/edoc/293540/>

83 Нурмагамбетова А.З. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов // Материалы XI международной научно-практической конференции «Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития». – Новосибирск, 2014. – 203 – 213 с.

84 Georghiou L. Evaluation of national foresight activities: assessing rationale, process and impact // Technology Forecasting and Social Change. - 2005. - Vol. 73, №7. – P. 761-777.

85 Phillips J.J., Bothell T.W. and Snead G.L. The Project Management Scorecard // Measuring the Success of Project Management Solutions. - New York: Butterworth-Heinemann, 2002. – P. 34-37.

86 Нурмагамбетова А.З. Модель оценки технологии в ходе управления инвестиционными проектами // Материалы Международной научно-практической конференции «Многогранность оценки бизнеса: проблемы и перспективы в условиях наукоемкой экономики». – Алматы: КазЭУ им.Т.Рыскулова, 2014. – С. 1628-1636.

87 Remer D.S., Nieto A.P. A compendium and comparison of 25 project evaluation techniques. Part 1: net present value and rate of return methods // International Journal of Production Economics. - 1995. - Vol. 42, №1. - P. 79-96.

88 Bower D.C., Finegan A.D. New approaches in project performance evaluation technique // International Journal of Managing Projects in Business. - 2009. -Vol. 2, №3. - P. 435-444.

89 Miles, I. “Dynamic foresight evaluation”, foresight, 2012. -Vol. 14 No. 1, pp. 69-81.

90 Третьяк В.П. Форсайт как технология предвидения // Экономические стратегии. - 2009. - № 8. - С. 52-59.

91 Yoda T. Perceptions of domain experts on impact of foresight on policy making: the case of Japan // Technological Forecasting and Social Change. - 2011. - №3. – P. 431-447.

92 Navas A., Schartinger D. and Weber A., “The impact of foresight on innovation policy-making: recent experiences and future perspectives”, Research Evaluation, 2010. Vol. 19 No. 2, pp. 91-104.

93 Нанотехнологий: Форсайт / под. ред. Н.В. Гапоненко. - М.: Современная экономика и право, 2006. - 272 с.

94 Моргунов Н.В., Цветкова В.А. Метод форсайт и его роль в управлении технологическим развитием страны. - М.: ЦЭМИ РАН, 2011. - С. 97-113 // <http://www.ipr-ras.ru/articles/morgun11-01.pdf>

95 Гапоненко Н.В., Форсайт. Теория. Методология. Опыт. - М.: Юнити-Дана, 2012. –238 с.

96 Боган К. Бизнес-разведка. Внедрение передовых технологий. - М.: Вершина, 2006. - 368 с.

97 Романова О.А., Коровин Г.Б. Выявление приоритетов энергоэффективного регионального развития на основе методологии форсайта. - Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. - 69 с.

98 Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение. - М.: Акрополь, 2007. - 60 с.

99 Щегорцов М.В. Государственно-частное партнерство как механизм финансового обеспечения инвестиционной деятельности // <http://www.dissercat.com/content/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-kak-mekhanizm-finansovogo-obespecheniya-investitsionnoi->

100 Закон Республики Казахстан от 20 февраля 2006 года № 126-III «О проектном финансировании и секьюритизации» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 05.07.2012 г. // [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=30046115](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30046115))

101 Закон Республики Казахстан от 7 июля 2006 года № 167-III «О концессиях» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 03.12.2013 г.) [http://online.zakon.kz/Document/doc\\_id=30062571](http://online.zakon.kz/Document/doc_id=30062571)

102 Нурмагамбетова А.З. Развитие государственного партнерства в финансировании инвестиций в Казахстане // Вестник КазНУ им. Аль-Фараби: экономическая серия. - 2014. – С. 203-210.

103 Закон Республики Казахстан от 7 июля 2004 года № 576-II Об инвестиционных фондах (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.03.2014 г.) // [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=1049233](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1049233)

104 Godinho P.C., Afonso A.R., Costa, J.P. On the use of multiple financial methods in the evaluation and selection of investment projects // *Investigação Operacional*. - 2004. - Vol. 24, №1. - P. 1-20.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### SWOT-анализ по инвестиционной политике Казахстана

Сильные стороны (strengths)	Слабые стороны (weakness)	Возможности (opportunities)	Угрозы (threats)
Инвестиции увеличивают поступления в местные бюджеты.	Выкуп высокорентабельных предприятий по низким ценам.	Инвестиции повышают научно-технический потенциал страны путем привнесения передовых технологий.	Отраслевые диспропорции. Опасность закрепления сырьевой ориентации Казахстана.
создание новых рабочих мест в национальной экономике.	Многие промышленности имеют серьезные побочные экологические эффекты.	Международный капитал способен дать импульс к реструктуризации экономики.	Усиление региональной неравномерности
Иностранные инвестиции ускоряют процесс адаптации отечественных предприятий к мировым требованиям.	Кратковременность пребывания инвестора в стране. Многие страны-импортеры разрабатывают системы финансовых льгот.	Иностранные инвестиции создают основы для зарождения новых отраслей промышленности и их дальнейшего развития.	Угроза голландской болезни
Доступ к передовым технологиям.	Экономия затрат на условиях труда.	проект зарубежного инвестора основа для развития смежных производств.	Высокий объем перевода предпринимательской прибыли
инвестиции содействуют интеграции страны или региона в мировую экономику.	Выпуск низкокачественной продукции.	Привлечение инвестиций может содействовать развитию отсталых и депрессивных районов.	Давление на отечественного товаропроизводителя
Инвестиции сокращают затраты на социальные нужды (снижает уровень безработицы).	Защита собственного рынка, страна-импортер защищает инвесторов от конкуренции.	Иностранные инвестиции вызывают рост конкуренции на рынках за счет зарубеж. компаний.	Хищническое использование природных ресурсов
Увеличение гос. доходов в результате инвестиций способствует общему социально-	Вывоз прибыли за пределы Казахстана. Содействие оттоку капитала из страны на основе трансфертного	ТНК предоставляют свои международные каналы закупок, производства и сбыта, что создает условия для доступа	Зависимость экономики РК от конъюнктуры мировых товарных рынков создает угрозу национальной

экономическому росту страны и т. д.	ценообразования	на мировой рынок.	безопасности.
Выход зарубежных фирм на национальный рынок ведет к замещению менее эффективных национальных компаний.	Создание благоприятных налогово-инвестиционных условий для иностранных инвесторов в ущерб своим.	Стратегическое партнерство с западными корпорациями.	Становясь объектом зарубежного инвестирования, республика не только получает определенные денежные суммы.
Инвестиции могут увеличить объем совокупного капитала, содействовать эконом. росту.	Ненадежность зарубежных портфельных инвестиций в казахстанскую нефтяную отрасль.	Развитие транспортной инфраструктуры.	В РК многими иностранными инвесторами большая часть прибыли вывозится.
Инвестирование в добывающие отрасли поддерживает текущий уровень добычи.	Слабое участие иностранного бизнеса в решении социальных проблем общества	Стимулирование реструктуризации в казахстанской нефтяной отрасли.	Применение трансфертных цен, завышение платежей испол-е оффшорных компаний.
Увеличение валютных поступлений стабилизация тенге.		Косвенный, мультипликационный эффект для экономики РК.	Вытеснение национальных капиталов и компаний
Макроэкономический эффект. Рост ВВП и собираемых налогов.		Эффективный западный менеджмент. Обмен управленческим опытом.	Возможность скупки казахстанской компании.
Использование зарубежного капитала способствует увеличению промышленного производства.		Инвестиции в добывающие отрасли обеспечат средства на поиск новых месторождений.	Вопрос национального суверенитета. В случае реализации крупных проектов РК может утратить контроль.
Примечание – Разработано автором [48, с.47-52]			

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Шаги агломерации

Этап	Кластер объединен с		Коэффициенты	Этап первого появления кластера		Следующий этап
	Кластер 1	Кластер 2		Кластер 1	Кластер 2	
1	9	13	,015	0	0	4
2	1	14	,039	0	0	3
3	1	2	,071	2	0	9
4	9	15	,121	1	0	5
5	4	9	,241	0	4	8
6	3	16	,364	0	0	13
7	8	11	,502	0	0	9
8	4	12	,731	5	0	11
9	1	8	1,165	3	7	11
10	5	10	1,618	0	0	12
11	1	4	2,863	9	8	14
12	5	7	5,320	10	0	13
13	3	5	12,871	6	12	14
14	1	3	36,158	11	13	15
15	1	6	75,000	14	0	0

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Принадлежность к кластерам

Наблюдение	5 кластеров	4 кластеров	3 кластеров	2 кластеров
1:Case 1	1	1	1	1
2:Case 2	1	1	1	1
3:Case 3	2	2	2	1
4:Case 4	1	1	1	1
5:Case 5	3	3	2	1
6:Case 6	4	4	3	2
7:Case 7	5	3	2	1
8:Case 8	1	1	1	1
9:Case 9	1	1	1	1
10:Case 10	3	3	2	1
11:Case 11	1	1	1	1
12:Case 12	1	1	1	1
13:Case 13	1	1	1	1
14:Case 14	1	1	1	1
15:Case 15	1	1	1	1
16:Case 16	2	2	2	1

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

### Обработка наблюдений по кластерам

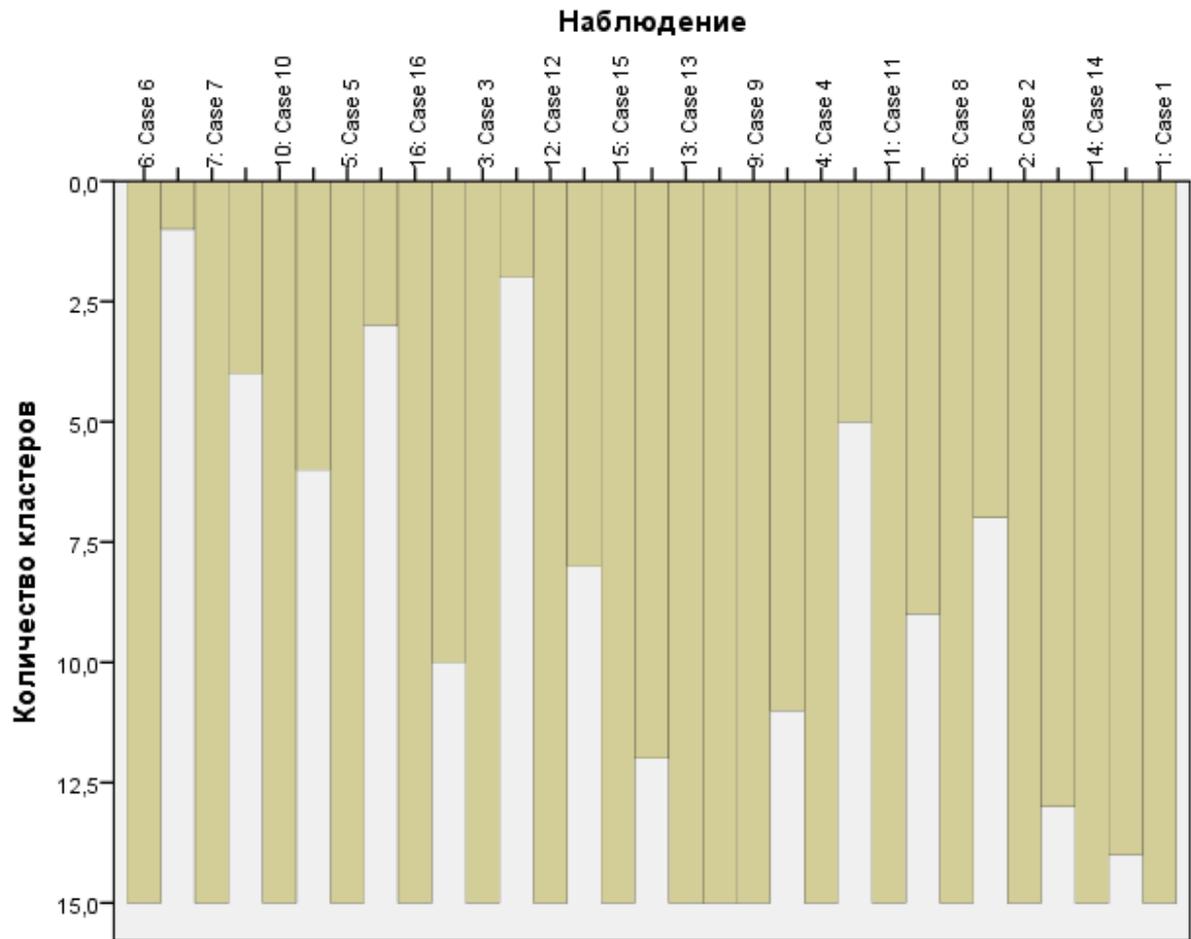


Рисунок Г.1

## ПРИЛОЖЕНИЕ Д

### Критерии оценки форсайт

Тема оценки	Критерий	Метод оценки	Шкала
Цели	Целесообразность	Интервью	Ответы на вопросы оценки (например, Насколько актуальными были цели проекта? Отражают ли точно цели проекта нужды заинтересованных лиц?). Интервьюируемые оценивают уровень соответствия.
	Уровень достижимости	Сравнение с отдачей	Все цели были достигнуты - более половины целей были достигнуты - менее половины целей были достигнуты - цели не были достигнуты.
	Адекватность формулировки	Интервью	Да или нет
Команда проекта	Уровень образования, квалификации и опыта	Анализ документации	Доля членов каждой группы команды проекта в соответствии с образованием и уровнем квалификации. Оценочные вопросы об опыте: Выполняла ли команда проекта какие-либо проекты раньше? Каков уровень опыта каждого члена команды проекта? Были ли предыдущие проекты реализованы командой успешно?
	Уровень зависимости	Интервью с членами команды проекта	Сильно зависит от индивидуальных интересов - немного зависит от индивидуальных интересов – независима
Клиент	Положение инициатора	Анализ документации	Незначительное – средняя влиятельная гражданская позиция - значительная гражданская позиция
	Взаимодействие с командой проекта	Интервью с членами команды проекта	Нет взаимодействия - взаимодействия по инициативе команды проекта - взаимодействие по инициативе клиента - эффективное взаимодействие по обоюдной инициативе
Заинтересованные стороны	Участие в ключевых секторах	Анализ присутствия заинтересованных сторон из различных секторов	Доля участия заинтересованных сторон от научного и ученого сообщества - государственный сектор - бизнес
	Присутствие на	Анализ распределения заинтересованных сторон в	

	международно м, государственно м, региональном и местном уровне	соответствии с уровнем	
Методологи я	Соответствие методов с целями	Матричный анализ	Определение вклада каждого метода для достижения конкретной цели
	Качество результатов	Интервью	Были ли результаты достигнуты путем применения конкретного метода высокого, среднего или низкого качества?
	Разнообразие методов	Анализ документации	Неструктурированное использование инструментов - инструменты, используемые выборочно - сочетание различных инструментов
Процесс	Эффективность организационн ой структуры	Интервью	Эффективная - частично эффективная - слегка эффективная - неэффективная
	Сложность планирования действий	Интервью	Успешное планирование - были некоторые незначительные ошибки в планировании - были серьезные ошибки в планировании - планирование было небрежным
Результат	Продукция и услуги, предусматриваемые форсайт-проектом, были проанализированы		
Эффекты	Эффективность	Сравнение эффектов и целей	Очень эффективный эффективный - умеренный - плохой – очень плохой
	Результативность	Сравнение эффективности и затрат	Эффективный или неэффективный
	Ценность в сравнении с уплаченной суммой		Отличная - хорошая – нейтральная - незначительная – плохая
	Добавленная стоимость		Нет добавленной стоимости - частично участие в выработке стратегии - систематическая интеграция в определении политики
Примечание - Разработано автором изученной литературы [104]			