

INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION
UNITED NATIONS ECONOMIC COMMISSION FOR EUROPE

REGIONAL FORUM

“Social Aspects and Financing of Industrial Restructuring”

26 and 27 November 2003, Moscow, Russian Federation

SPECIAL PANEL. Assessing the Impact of Foreign Direct
Investment

Attracting Foreign Investment as a Means of Enhancing the National
Competitiveness

By Mr. Sailau BAIZAKOV, Ms. B. Babaeva and Mr. K. Urazbaev – Ministry
of Industry and Trade

Kazakhstan

(This paper is being circulated by the secretariat as received from the author)



UNITED NATIONS

Байзаков С.Б.,
Бабаева Б.С.,
Уразбаев К.А.

Привлечение иностранных инвестиций как фактор роста конкурентоспособности национальной экономики

В настоящем исследовании объектом анализа принята экономика совместных и иностранных предприятий Казахстана, а предметом исследования – методы экономического анализа и оценка конкурентоспособности некоторых предприятий.

В Казахстане за 1994-2002 г.г. образовалось ядро совместных и иностранных предприятий. Количество совместных предприятий только за 1999-2002г.г. возросло с 2221ед. до 4074 единиц.

Создание совместных предприятий и привлечение иностранных инвестиций в Казахстан положительно оценивается общественностью, что подтверждается опросом населения (табл.1). Более 50 % суммарных ответов опрошенных граждан страны приходится на поддержку создания совместных предприятий и привлечения иностранных инвестиций.

Таблица 1. Формы привлечения иностранного капитала, наиболее полно отвечающие интересам Казахстана (в %% к числу опрошенных)

Международная кооперация производства, сопровождающаяся обеспечением технологий и созданием совместной собственности	15
Получение зарубежных кредитов и займов	6
Получение иностранного оборудования на основе лизинга	6,1
Получение кредитов на компенсационной основе	5,1
Создание совместных предприятий	29,3
Создание предприятий, полностью принадлежащих иностранному капиталу	0,5
Сотрудничество с иностранными компаниями на базе договора без создания юридического лица	4,4
Привлечение иностранного капитала на основе концессий и договоров о разделе продукции	4,2
Создание свободных экономических зон (СЭЗ)	6,4
Ни одна из перечисленных	5,2
Другое	0,4
Затрудняюсь ответить	17,4

Ист.:// Время по Гринвичу, 30 мая 1999г.

В настоящий момент совместные и иностранные предприятия являются основной организационной формой деятельности зарубежного капитала в Казахстане. При создании совместных предприятий используются различные организационно-правовые формы, включая предприятия со 100% иностранным капиталом. Согласно казахстанскому законодательству эти предприятия организуются в форме открытого или закрытого акционерного общества.

Доля иностранного капитала в совместных предприятиях, созданных на территории Республики Казахстан, составляет в среднем 35-40%, причем прослеживается тенденция к росту этого показателя, что, прежде всего, связано со имеющимися льготами в Казахстане, например, при налогообложении.

Обращает на себя внимание то, что на совместных предприятиях производительность труда и конкурентоспособность их продукции, как правило, выше, чем на аналогичных отечественных предприятиях. Наибольшее количество совместных предприятий создано в основном в сфере мелкого и среднего бизнеса, в сфере услуг и в тех отраслях экономики, где гарантирована быстрая окупаемость вложений и получения доходов в свободно конвертируемой валюте. Доля акционерного иностранного капитала в форме уставного фонда совместных предприятий в общем объеме прямых иностранных инвестиций за 1999-2001 г.г. колебалась в пределах от 9 до 13%.

Как свидетельствует проведенный анализ иностранные инвесторы все еще осторожно идут на совместное развитие производства в Казахстане. На деле это означает, что пока зарубежные капиталовложения не в полной мере стали катализатором интенсивного развития экономики страны. Даже в тех отраслях, где его концентрация особенно велика, иностранные инвестиции очень мало несут с собой ожидаемые трансферты передовых технологий, ноу-хау, новых, более совершенных методов управления, современных форм маркетинга и т.д. Однако, как показывает дальнейший анализ, иностранные инвестиции способны содействовать росту конкурентоспособности казахстанской экономики, эффективному вхождению Республики Казахстан в мировую экономику: они уже сейчас становятся одним из важнейших факторов ускорения экономического роста в Казахстане.

Одновременно из нашего анализа следует и другой вывод, что для Казахстана в настоящее время решение проблемы развития совместных производств и инвестирования экономики должно перемещаться в несколько другую плоскость. Речь идет о том, что привлечение иностранных инвестиций в республику должно рассматриваться в настоящий период с позиций развития конкурентоспособности бизнеса и повышения эффективности их использования, а именно с позиции насколько они несут с собой передовой зарубежный опыт в области организации производства и управления; в областях применения новых энерго- и ресурсосберегающих технологий, внедрения информационной технологии, ноу-хау и т.п., т.е. на сколько они способствуют реформированию производственной базы и обновлению основных средств реального сектора республики. Сегодня именно это для казахстанской экономики приобретает решающее значение, чем рост объема инвестиций и количества совместных и иностранных предприятий.

Наиболее болезненной точкой в современном хозяйственном механизме Казахстана, препятствием, мешающим росту эффективности механизмов развития рыночной экономики, в том числе развитию конкуренции и тем самым вхождению экономики страны в мировую, остается большой удельный вес естественных монополистов и монополизация сферы услуг. Несмотря на появление значительного частного сектора, несмотря на рост количества предприятий с различными видами экономической деятельности в стране, конкуренция еще не обеспечивает ощутимый эффект. Так, в опросе, проведенном Агентством РК по статистике в конце 2002г. респонденты сообщили, что интенсивность конкуренции оказала влияние в сторону увеличения соответственно объема выпуска готовой продукции (10%), - уменьшения отпускных цен (45%) и себестоимости продукции (22%)¹.

Надо признать, что предприятия - монополисты пока имеют более высокие материальные и трудовые издержки, повышенную энергоемкость продукции по сравнению с зарубежными, а научно-технический прогресс в экономике Казахстана заметно отстает от зарубежного уровня. Отсюда, в условиях открытости экономики страны эти предприятия - монополисты проигрывают в конкурентной борьбе с зарубежными компаниями как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Из этого следует, что формирование конкурентной

¹“Экономка и статистика”, 2003, №1, С.72

среды должно стать важнейшим инструментом экономического развития экономики, а привлечение иностранных инвесторов на казахстанский рынок должно стать катализатором полноценного развития рыночной экономики и формирования конкурентной среды в стране.

В настоящее время более 70% иностранных инвестиций идут на развитие нефти и газа, доля же обрабатывающей промышленности в общем их объеме занимает малый удельный вес. В этой связи в ближайшем будущем целесообразно усилить интенсивность вложения иностранных инвестиций в отрасли обрабатывающей промышленности. В этом плане авторы считают своевременными утвержденную Указом Президента страны «Стратегию индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015гг.» и принятый Правительством План мероприятий по ее реализации. Эти мероприятия безусловно ускорят развитие конкуренции в секторах и в регионах Казахстана.

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что при осуществлении инвестиционной политики целесообразно рассматривать и оценивать привлекаемые иностранные инвестиции с двух позиций: с точки зрения места зарубежных капиталовложений в инвестиционном обеспечении экономического роста и их роли в эффективном реформировании производственного потенциала Казахстана. Под последним мы понимаем развитие рыночных механизмов (конкуренция и т.д.), формирование более прогрессивной структуры производства и потребления, повышение эффективности использования всех ресурсов, в том числе иностранных инвестиций.

Таким образом, импорт инвестиций представляет собой насущную потребность для развития национальной экономики, а также является решающим фактором использования потенциала ведущих стран мира для развития экономики страны. Острота ситуации, сложившейся сегодня, заставляет рассматривать вопрос о привлечении иностранных инвестиций не как абстрактный спор об экономической самостоятельности Казахстана, а как реальное условие развития конкурентоспособности национальной экономики и ее отдельных регионов.

Для иллюстрации динамики показателей эффективности привлечения иностранных инвестиций в Казахстан выбран специальный метод (1, с.6-12), который был использован для оценки эффективности работы предприятий преимущественно с большим привлечением иностранных инвестиций, в том числе крупных компаний:

1. Определяется мультипликатор НТП (производительность материальных затрат, в том числе производительность затрат на добычу природных ресурсов, короче производительность природного капитала и сопутствующих материальных (текущих) затрат):

$$\mu = GDP / MZ . \quad (1)$$

2. Вычисляется индикатор производительности финансового капитала (короче «цена» финансового капитала)

$$r = MA / K . \quad (2)$$

3. Производится расчет индикатора человеческого капитала (производительность или «цена» человеческого капитала)

$$\gamma = V / L . \quad (3)$$

4. Устанавливается индикатор замещения человеческого капитала финансовым капиталом:

$$\delta = \frac{r}{\gamma} = \frac{MA}{V} : \frac{K}{L} . \quad (4)$$

Экономическое содержание этого решающего индикатора экономики состоит в том, что он определяет сколько людей может заменить один миллион тенге финансового капитала, и наоборот. В целом система показателей (1) – (4) выражает интенсивность развития

инновационных процессов в отдельно взятой стране, внедрения инновационных новшеств в национальную экономику этой страны.

Обозначения:

GDP – совокупный доход (убыток) до налогообложения для предприятий (ВДС для секторов экономики, ВВП по производству для макроуровня);

$S = MZ + V$ – себестоимость реализованной продукции, где

MZ – материальные и другие расходы производства товаров и услуг (для секторов межотраслевого баланса – промежуточное потребление);

V – годовой фонд заработной платы (для межотраслевого баланса оплата труда, годовая);

$MA = GDP - V$ – произведенная валовая прибыль (с учетом потребления основного капитала);

K – основные средства секторов экономики;

L – численность занятых в секторах экономики.

В стратегическом аспекте авторы обращают внимание читателей не на абсолютные значения индикаторов модели (1) – (4), а на их изменения в динамике: динамика мультипликатора НТП (формула (1)) выражает стратегию изменения материальных и других сопутствующих затрат в структуре выпуска: рост этого мультипликатора в расчете на единицу материальных затрат во времени обуславливает непрерывно растущую динамику добавленной стоимости. Рост «цены» финансового капитала во времени есть, при прочих одинаковых условиях, возрастающая производительность финансового капитала, а рост «цены» человеческого капитала в свою очередь показывает возрастающую его отдачу. Синтетическим индикатором роста эффективности производства товаров и услуг является отношение $\delta = r/\gamma$: возрастающая тенденция этого индикатора представляет собой рост отдачи от вложенных инвестиций и отдачи от роста капиталовооруженности труда: для эффективной экономики темпы прироста δ всегда положительны. Другими словами, для конкурентоспособного, динамично развивающегося бизнеса, при одновременно возрастающей динамике индикаторов НТП, финансового и человеческого капитала, темпы прироста индикатора выражаются следующим образом:

$$\delta = r - \gamma \geq 0. \quad (5)$$

Следует отметить, что система моделей (1) – (5) не противоречит, наоборот отвечает стратегическому видению развития конкурентоспособных преимуществ как отдельной страны, так и сегментов ее экономики, изложенное в книге М. Портера «Конкуренция» [2]: в существенной мере модель (1)-(5) раскрывает и дополняет экономическое содержание конкурентоспособных преимуществ субъектов рынка. М. Портер полагает, что «Единственная разумная концепция конкурентоспособности на национальном уровне – это производительность. Основная цель каждого государства состоит в достижении высокого и постоянно растущего уровня жизни для своих граждан. Возможность реализации этой цели зависит от производительности, которая достигается в использовании трудовых ресурсов и капитала» (2, с.168). Поскольку производительность есть экономическая категория, которая измеряется не только на уровне национальной экономики но и на уровне предприятий, М. Портер уточняет свой первоначальный тезис: «Производительность выпуска продукции, производимый единицей затраченного труда или капитала» (2, с.169). Однако вариант развития предприятий с максимальной производительностью труда не обеспечивает максимальную производительность финансового капитала и потому выражение «или или», на наш взгляд, не применимо в данном конкретном случае. На наш взгляд, требует уточнения и другой тезис М. Портера, когда он характеризует производительность как «объем продукции, созданный за один рабочий день на единицу используемого капитала или материальных ресурсов» [2, с.218]. Здесь авторы возражают из-за двойственности выражения М. Портера: или «капитала, или материальных ресурсов», т.е. из-за не однонаправленности изменения этих количественных параметров экономики.

Авторы настоящего доклада убеждены, что производительность, принятая в качестве критерия экономического роста отдельной страны и производительность, принятая для оценки устойчивого развития отдельных ее предприятий должны быть взаимно обусловленными, здесь нельзя допускать двумыслие типа «или труд, или капитал, или материальные ресурсы».

Добавим, что наши уточнения концепции М. Портера по количественной определенности конкурентных преимуществ (авторы совершенно согласны с М. Портером по качественной их определенности) вполне согласуются со следующим тезисом М. Портера: «В идеальном варианте ограниченные человеческие и другие ресурсы конкретной нации следует распределять таким образом, чтобы использовать с максимальной производительностью» (2, с.169).

Однако распределение же ресурсов, причем оптимальным образом, на наш взгляд, есть функция государства, и только максимизация производительности финансового капитала при имеющихся у себя и приобретенных дополнительно ресурсах является функцией компании (корпорации). Спрашивается, а где остается интересы собственника человеческого капитала? На этот вопрос отвечает другой индикатор (формула (3)).

В целом из изложенного вытекает, что эффективное использование природных и других местных ресурсов конкретной страны должно быть увязано со стремлением отдельного государства по отбору компаний с высокой производительностью на уровне отдельных сегментов и отраслей (что согласуется современной практикой работ отдельных государств), образующих в целом национальную экономику. В этом случае решение задачи эффективного распределения природных и иных местных ресурсов станет основной функцией государственного управления, а оптимальное использование имеющихся у себя ресурсов – задачей компании и корпорации: распределение ресурсов и оптимальное их использование – это разнотипные задачи.

При формализации этой двуединой задачи мы имеем дело с оптимальным распределением ограниченных ресурсов на национальном уровне, для решения которой необходима обратная связь государства с компаниями и корпорациями на базе возвратной информации. Изолированное решение задач распределения ограниченных ресурсов нации (исполнение функции государства), и эффективное их использование с целью достижения максимума производительности на уровне сегментов и отраслей национальной экономики (исполнение функции предприятий) возможно, но при соблюдении определенных правил игры, отвечающих их интересам. В качестве критерия оценки устойчивости развития субъектов рынка любого уровня нами рекомендованы *субординированные* показатели (1)-(5).

Анализ экспериментальных данных предприятий по вышеуказанной модели (1)-(5) осуществлен специально составленной для этой цели компьютерной программой в среде Excel. В табл.2 приведен фрагмент из результатов оценки эффективности вложенных средств в некоторых отраслях промышленности по регионам Казахстана [3]. Так, показатели отдачи от материальных (природных) ресурсов по выбранным предприятиям отличаются до 10 раз, а по индикатору капиталотдачи эта разница еще больше. Как видно из табл.2, из четырех групп предприятий, на первом месте по уровню конкурентоспособности находится вид деятельности «нефтедобыча» Атырауской области, хотя отдача финансового капитала больше у предприятий Актыбинской области и г. Алматы. Отсюда первый вывод: стратегическая перспектива Атырауской области относительно конкурентоспособности больше, чем у остальных регионов. Второй вывод вытекает из самой модели (1) – (5). Для выполнения условия (5), вывод для Атырауской области (для «нефтедобычи») состоит в том, что темпы прироста оплаты труда на одного

работника (γ) в 2001 г. против 2000г. должны быть меньше, чем:

$$r = \frac{0.569 - 0.550}{0.550} = \frac{0.019}{0.55} \% = \frac{1.9}{0.55} = 3.45\%$$

Таблица 2. Фрагмент оценки эффективности использования ресурсов по предприятиям разных секторов экономики по отдельным областям Казахстана, млн. тенге

	Годы		
	1999	2000	2001
Нефтедобыча, Атырауская область			
Совокупный доход (убыток) до налогообложения	14 063 105.1	32 771 551.0	37 959 477.0
Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг)	4 960 152.0	10 057 202.0	11 235 835.0
Оплата труда	1 849 873.0	4 303 968.0	5 675 722.0
Основные средства	36 386 467.0	51 767 297.0	56 695 853.0
Амортизация основных средств (на конец отчетного года)	499 397.0	1 849 577.0	2 085 605.0
Материальные затраты, включая затраты на природные ресурсы	3 110 279.0	5 753 234.0	5 560 113.0
Произведенная валовая прибыль (с учетом потребления основного капитала)	12 213 232.1	28 467 583.0	32 283 755.0
Произведенная валовая прибыль (без учета потребления основного капитала)	11 713 835.1	26 618 006.0	30 198 150.0
Мультипликатор НТП (отдача материальных ресурсов)	4.521	5.696	6.827
Индикатор отдачи финансового капитала	0.336	0.550	0.569
Нефтедобыча, Актюбинская область			
Совокупный доход (убыток) до налогообложения	12 058 827.0	36 321 563.0	46 363 410.0
Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг)	6 596 248.0	15 555 405.0	34 005 266.0
Оплата труда	2 671 510.0	2 915 600.0	3 684 815.0
Основные средства	32 651 672.0	43 242 260.0	71 508 316.0
Амортизация основных средств (на конец отчетного года)	2 620 002.0	3 083 729.0	4 781 141.0
Материальные затраты, включая затраты на природные ресурсы	3 924 738.0	12 639 805.0	30 320 451.0
Произведенная валовая прибыль (с учетом потребления основного капитала)	9 387 317.0	33 405 963.0	42 678 595.0

Произведенная валовая прибыль (без учета потребления основного капитала)	6 767 315.0	30 322 234.0	37 897 454.0
Мультипликатор НТП (отдача материальных ресурсов)	3.073	2.874	1.529
Индикатор отдачи финансового капитала	0.287	0.773	0.597
Молочная промышленность, г. Алматы			
Совокупный доход (убыток) до налогообложения	378 710.1	549 807.0	480 466.0
Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг)	787 987.0	859 473.0	1 032 282.0
Оплата труда	94 735.0	92 136.0	96 553.0
Основные средства	230 597.0	228 407.0	299 394.0
Амортизация основных средств (на конец отчетного года)	41 621.0	18 003.0	39 948.0
Материальные затраты, включая затраты на природные ресурсы	693 252.0	767 337.0	935 729.0
Произведенная валовая прибыль (с учетом потребления основного капитала)	283 975.1	457 671.0	383 913.0
Произведенная валовая прибыль (без учета потребления основного капитала)	242 354.1	439 668.0	343 965.0
Мультипликатор НТП (отдача материальных ресурсов)	0.546	0.717	0.513
Индикатор отдачи финансового капитала	1.231	2.004	1.282
Безалкогольные напитки, г. Алматы			
Совокупный доход (убыток) до налогообложения	706 213.0	1 159 538.7	1 101 978.9
Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг)	1 488 142.0	1 614 333.0	1 842 106.0
Оплата труда	248 950.0	256 494.0	325 898.0
Основные средства	1 916 088.0	1 711 566.0	1 550 572.0
Амортизация основных средств (на конец отчетного года)	187 773.0	198 535.0	213 464.0
Материальные затраты, включая затраты на природные ресурсы	1 239 192.0	1 357 839.0	1 516 208.0
Произведенная валовая прибыль (с учетом потребления основного капитала)	457 263.0	903 044.7	776 080.9
Произведенная валовая прибыль (без учета потребления основного капитала)	269 490.0	704 509.7	562 616.9
Мультипликатор НТП (отдача материальных ресурсов)	0.570	0.854	0.727

Индикатор отдачи финансового капитала	0.239	0.528	0.501
---------------------------------------	-------	-------	-------

В целом приведенные данные подтверждают целесообразность разработки специальной методики по оценке эффективности использования иностранных инвестиций. Такие методики обеспечивают количественную определенность тех стратегических проектов и решений, которые принимаются на национальном уровне или на уровне отдельных предприятий. На наш взгляд, в настоящее время на эти серьезные вопросы количественной определенности конкурентных преимуществ субъектов рынка международные организации обращают очень мало внимания.

Список использованных источников

1. Байзаков А.С., Байзаков С.Б. «Новая идеология прогресса в экономике: по поводу статьи В. Леонтьева «Машины и человек» (В. Леонтьев. Экономические эссе. М.:1990, с.185-198). Научно-информационный журнал «Экономика и статистика». - 2/2003, с.6-12.
2. М. Портер. Конкуренция. «Вильнюс, с.-Петербург, М., Киев»-2002.
3. К. Уразбаев. «Макроэкономическая диагностика индикаторов микроэкономических процессов в Казахстане». - В сб. «Научные труды по развитию механизмов управления местными ресурсами регионов Казахстана». Астана, 2003, с.243-262.