

УДК 336:06(574)

М. Тулегенова

Казахский национальный университет им. аль-Фараби, Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: ms_tulegenova@mail.ru

Институциональные факторы инновационного развития казахстанских компаний

В статье рассматриваются точки инновационного прорыва, обосновывается необходимость развития национальной экономики на опережение. Предпринята попытка раскрыть реальные условия, в которых казахстанским компаниям предстоит повышать свою конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынке.

Отечественным производителям необходимо преодолевать трудности, связанные с жесткими условиями предоставления кредитов, депрессивностью фондового рынка, технологической зависимостью от стран СНГ, узостью национального рынка, дефицитом управленческих кадров, недостаточной деловой активностью и т.п.

Девальвация тенге на 20% ограничит возможности импорта новых технологий, оборудования, интеллектуальных активов, необходимых для запуска и реализации ФИИР. Выход в сложившейся ситуации видится в активном привлечении иностранных прямых инвестиций в форме совместных предприятий.

Тем не менее, альтернативы созданию отечественного производства товаров с высокой добавленной стоимостью, нет и быть не может. Точками прорыва и опорой национальной экономики должны стать казахстанские предприятия перерабатывающих отраслей. Повышение их международной конкурентоспособности требует институциональной модернизации. Многие их поведенческие характеристики не соответствуют международным стандартам

Ключевые слова: конкурентоспособность казахстанских компаний, дефицит кадров, деловая активность, сбалансированность реального и финансового секторов экономики, иностранные прямые инвестиции.

M. Tulegenova

Institutional factors of Kazakh companies' innovation development

The article discusses innovative breakthrough points, proves the necessity of development of the national economy ahead of the curve. An attempt to reveal the actual conditions where the Kazakh companies will increase their competitiveness on the domestic and foreign market has been made.

Local manufacturers need to overcome the difficulties such as stringent lending conditions, depressed stock market, technological dependence on the CIS countries, the limits of the national market, the lack of managerial personnel, lack of business activity, etc.

Kazakhstani tenge devaluation by 20% limits the opportunities for import of the new technologies, equipment, intellectual assets required to run and implement the State Program of Forced Industrial-Innovative Development. The solution for the current situation is seen in the attraction of direct foreign investments through joint ventures and development of the IPO market.

However, there is no alternative to creation of a domestic production of goods with a high added value. Kazakhstani companies in processing industries should become a breakthrough and support of the national economy. The growth of their international competitiveness requires an institutional modernization. Many of their characteristics do not comply with an international standards.

Keywords: breakthrough points, competitiveness of Kazakhstani companies, shortage of human resources, business activity, balance of the real and financial sectors of the economy, foreign direct investment.

М. Тулегенова

Қазақстандық компаниялардың инновациялық дамуының институционалды факторлары

Мақалада инновациялық жаңғыртулардың нүктелері қарастырылған, ұлттық экономиканың озық дамуының қажеттілігі негізделді. Қазақстандық компанияларға ішкі және сыртқы нарықтарда өздерінің бәсекеге қабілеттіліктерін жоғарлатуға тура келетін шынайы шарттарды ашу талпынысы жасалған.

Отандық өндірушілерге несиелердің қатаң шарттары, қор нарығының депрессиялылығы, ТМД елдерінен технологиялық тәуелділік, ұлттық нарықтың тарлығы, басшылық кадрлардың тапшылығы, жеткіліксіз іскерлік белсенділік және т.б. секілді шарттармен байланысты қиыншылықтарды бастан кешіру қажет.

Теңгенің 20% девальвациясы ҮИИД бағдарламасын жүзеге асыруға қажетті жаңа технологиялардың, құрал-жабдықтардың, интеллектуалды активтердің, импорттық мүмкіндіктерін шектейді. Қалыптасқан жағдайдан шығу тікелей шетелдік инвестицияларды бірлескен кәсіпорындар формасында белсенді түрде тартуда болып келеді.

Дегенмен жоғары қосылған ұңны бар отандық тауар өндірісін қалыптастыруға балама жоқ және болуы да мүмкін емес. Жаңғыртулар нүктелері мен ұлттық экономиканың негізі болып өңдеуші салалардың қазақстандық кәсіпорындары болуы тиіс. Олардың халықаралық бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату институционалды жаңғыртуды талап етеді. Олардың көпшілігінің мінез-құлықтық сипаттамалары халықаралық стандарттарға сәйкес келмейді.

Түйін сөздер: қазақстандық компаниялардың бәсекеге қабілеттілігі, кадрлар тапшылығы, іскерлік белсенділік, экономиканың нақты және қаржылық секторларының баланстылығы, тікелей шетелдік инвестициялар.

Главными двигателями экономического прогресса являются компании а главным механизмом повышения конкурентоспособности компаний и экономики в целом -инновации. Осознание факторов, стимулирующих или сдерживающих инновационное развитие страны, для экономистов стран с развивающимся рынком является более значимым, чем для развитых стран, не испытавших давление командно-административной системы с централизованным планированием. Попытки внесения прогрессивных технологических и экономических изменений, не предусмотренных генеральными планами прошлой социально-экономической системы, рассматривались как действия направленные на нарушение экономического равновесия и подавлялись у истоков. Этот методологический подход в формировании экономической политики государства стал основным фактором кризиса и распада прошлой модели экономики.

Суверенный Казахстан вступил в новое тысячелетие как страна с развивающимся рынком и с высоким потенциалом развития, что продвигает страну в мировом рейтинге на более высокие позиции и с большим отрывом от развивающихся стран.

Однако есть реальные сдержки, обусловленные траекторией предыдущего развития. Наиболее значимые среди них: низкая доля добавленной стоимости в ВВП, технологическая

зависимость от стран СНГ, узость национального рынка, дефицит управленческих кадров, отстраненность бизнеса от национальных интересов, недостаточная деловая активность, ограниченность инвестиций, связанных с инновациями, слабая нормативная база экономического поведения компаний и т.п.

В экономическом поведении компаний в условиях развивающихся рыночных отношений и компаний развитых стран есть существенные различия. Например, в Казахстане компании, избегая выполнения своих обязательств перед государством и партнерами, имеют возможность реструктурироваться, распавшись на несколько новых компаний, или зарегистрировать новую компанию и перевести свои активы. Законом разрешается. Возникает ситуация: нет компании, нет обязательств. На подобные действия наталкивают пробелы в законах, принципы и этические ценности в экономическом поведении, платежная культура субъектов рынка. Выстраивать эффективный бизнес с такими партнерами весьма рискованно. В развитых странах неисполнение обязательств означает неизбежность банкротства.

Имеют место быть и проблемы, возникшие после реализации отечественной модели приватизации. Например, значительная доля разведанных природных ресурсов добывается транснациональными компаниями, что ведет к оттоку

из страны значительной части полученных доходов. Ограниченность доступа к ВВП, ограничивает возможности реинвестирования полученных доходов и капитализации национальной экономики.

В этих условиях основной опорой национальной экономики могут стать успешные отечественные компании, сравнительно молодые, но динамично развивающиеся.

При выборе траектории развития, миссии, цели, задач, финансовой, кадровой и институциональной базы отечественные компании исходят из реальных условий и возможностей, обусловленных наследием экономического прошлого: устаревшие факторы производства и механизмы управления, а также менталитет и экономическая психология общества.

Зачастую, казахстанским компаниям, созданным на руинах бывших советских предприятий (предприятия агропромышленного сектора, добыча и переработка урана), ставят в упрек то, что они, получив за бесценок «богатое наследие», не обновляют технологии и производят продукцию, не способную конкурировать ни на внутреннем, ни на внешнем рынках.

Однако если анализировать исходные позиции экономической деятельности этих компаний, то не трудно заметить, что получили они «в наследство» не самое прогрессивное производство и дефицит финансовых ресурсов. Лишь диверсификация активов компаний как взвешенное сочетание коммерческих (спекулятивных) операций и производственной деятельности в реальном секторе позволила выстоять им перед вызовами переходного периода.

На протяжении всей своей деятельности компании испытывают нехватку «длинных» денег. Высокие процентные ставки банковского кредитования снижают конкурентоспособность отечественной продукции. Фондовый рынок ограничивается оборотом государственных казначейских облигаций, что стимулирует компании ориентироваться на спекулятивные операции.

Если сравнить условия жизнедеятельности в переходный период казахстанских и российских компаний, то у последних положение было гораздо благоприятнее: фондовый рынок позволял привлекать инвестиции, за счет которых могли окупить затраты на приватизацию и повышать капитализацию. Это и стало фактором позитивной динамики и структурных изменений рос-

сийской экономики, позволяющей выходить из колеи стран развивающегося рынка.

Перспективным, на наш взгляд, представляется сравнение казахстанской экономики с послевоенной моделью развития Японии, совершившей технологический прорыв. Следует отметить, что финансовые вливания США в японскую экономику (как вознаграждение за размещение военных баз), позволили создать новейшую структуру экономики: внедрять ресурсосберегающие технологии (покупая патенты на изобретения и «мозги» на мировом рынке) и создавать новые предприятия в отраслях-локомотивах. Японии удалось «воздвигнуть» в прибрежном океане острова и на них создать новые отрасли - судостроение, электронику, переработку промышленных отходов, ввозимых из других стран. В результате, менее, чем за 25 лет (1950-1970 гг.) прошлого столетия Япония вошла в первую тройку мировых лидеров, потеснив на внутреннем и внешнем рынках ресурсозатратные технологии и продукцию экономики США и стран Западной Европы.

И в этом сравнении проявляются особые институциональные характеристики японской экономики и общества: высокая культура труда и потребления, производительность труда и эффективность производства, строгая субординация и самоотверженная ответственность. Система пожизненного найма и профессиональные династии формировали у работников приверженность интересам и имиджу компании, высокую корпоративную культуру.

Эти составляющие элементы японского менеджмента могли бы стать показательным примером для казахстанских компаний. Так сложилась диалектика развития отечественного рынка, что при всех трудностях переходного периода, частные компании в стране имели возможность получать среднюю норма прибыли, превышающий этот показатель в развитых странах на несколько порядков. Причина тому инфляционные доходы от торговых, финансовых сделок. В 1995-1997 годы доходы от спекулятивных сделок с государственными казначейскими облигациями доходили до 35%, тогда как в развитых рынках 2-2,5%, торговая прибыль в эти годы достигала уровня позволяющего погашать кредиты по высокой цене (ставка рефинансирования Национального банка доходила до 600%).

Соответственно самыми прибыльными были банковский и торговый сектора экономики,

обеспечившие первоначальный капитал для вложения в реальный сектор, в первую очередь, предприятия пищевой отрасли. Поначалу, средняя норма прибыли в этой отрасли была ниже, чем в банках и торговле. Хотя позже в силу закона о средней прибыли доходность выровнялась, тем не менее, ее уровень остается выше, чем в странах ближнего и дальнего зарубежья. Если в экономике развитых стран средняя норма прибыли составляет 5-7 %, то в Казахстане бизнес с ожиданием прибыли менее 100% даже не рассматривается.

Таким образом, казахстанские компании, монополизировав внутренний рынок, ограничивают предложение отечественных товаров ради получения сверхдоходов. Однако закон монополистического развития неизбежно срабатывает, принуждая компании реинвестировать свою прибыль и модернизировать свое производство. Те компании, которые игнорируют объективные требования рынка, оказываются неконкурентоспособными и вынуждены уступать долю акционерного капитала, а значит управление и часть доходов – иностранным инвесторам. Пример тому – кондитерская компания АО Рахат. Несомненно, такое решение акционеров рациональнее, чем банкротство.

Возможно, это обстоятельство расценивается как мотив для привлечения иностранного капитала, но транзакционные издержки, возникающие в нашей стране, сдерживают интерес иностранных инвесторов. Вероятно, по этой причине казахстанская сторона идет на уступки в распределении продукции и прибыли. На наш взгляд, более резонно создавать благоприятный инвестиционный климат, сокращая транзакционные неформальные издержки, а новые контракты с иностранными компаниями разрабатывать с учетом возросшего социально-экономического и политического потенциала страны.

Диспропорция в развитии финансового и реального секторов экономики

Успешная реализация государственной программы индустриализации через инновационное развитие, прежде всего, предполагает сбалансированность финансового и реального секторов экономики.

Стремление крупных системообразующих банков приватизировать предприятия по бросовым ценам через банкротство привело к ис-

тощению оборотного капитала производителей. Это был исходный ущерб, нанесенный банками реальному сектору экономики.

Банки довольствуются высокими процентными доходами от кредитов, их не заботят такие проблемы как кредитоспособность клиента: главное для них – его платежеспособность, которая повышается вместе с ростом цен на залоговое обеспечение (недвижимость, продукция). При этом банки не утруждают себя услугами для клиентов в поиске партнеров, рынка сырья, рынка сбыта, консультациями по управлению товаро-денежными потоками и т.п.

Что касается Национального банка, то попытки ужесточить денежно-кредитную политику путем повышения ставки рефинансирования и резервных ставок, возможно, сдерживает инфляцию, но инвестиционной активности не содействует.

Представляется, что главная причина роста инфляции в современных условиях, помимо растущих доходов в связи с благоприятной ситуацией на мировом рынке – это чрезмерная импортозависимость на инвестиционные и потребительские товары вкупе с «накрутками» на разных инстанциях продвижения их до потребителя (таможня, хранение, транспортировка и т.п.).

Растущие цены не оплодотворены реальной добавленной стоимостью, поэтому в структуре цены существенную часть занимает «инфляционная подушка» и соответственно возникает инфляционная прибыль. Последняя в свою очередь как легкие деньги расхолаживает предпринимателей, сводя всю деловую активность к погоне за сиюминутной выгодой. В этих условиях, исчезают мотивы для инноваций, отсутствуют экономические механизмы стимулирования (освобождение от налогов части прибыли, направленной на реинвестирование в органическое строение капитала, введение прогрессивного налога на сверхприбыль) и принуждения (штрафные санкции при использовании морально и физически устаревшего оборудования) внедрения новых технологий, поиска новых рынков. В результате растут доходы, обесценивающиеся инфляцией.

В соответствии с экономическими законами макроэкономическое равновесие ценно и значимо в экономических условиях, когда в микроэкономике происходит постоянное движение, порожденное обновлением технологии производства и получением новых конечных продук-

тов, возрастанием платежеспособного спроса, стимулирующего производство и расширение рынка и т.п.

В этой ситуации умеренная инфляция дает импульс для системной модернизации: обновлению факторов производства и повышению качества жизни всего общества. Точка макроэкономического равновесия графически смещается вверх и вправо, что означает допустимый рост инфляции и увеличение платежеспособного совокупного спроса при адекватном росте совокупного предложения.

Дисбаланс в развитии банковской системы и отраслей промышленности, подтвердили ранее высказываемый нами тезис об иллюзорности достижения устойчивого развития национальной экономики. Это было подтверждено ипотечным кризисом в 2008-2010 гг.

И в нем не последнюю роль сыграли банки второго уровня, проявившие преднамеренные ошибки или финансовую неграмотность в чрезмерном привлечении «дешевых» зарубежных кредитных ресурсов из стран, переживавших относительный финансовый перегрев. Избыток кредитных ресурсов в развитых странах возник в результате наметившегося циклического спада, сопровождавшегося сокращением производства. Прибыльной нишей для размещения «свободных ресурсов» стали страны развивающегося рынка, особенно те, которые руководствовались либеральной политикой во внешнем заимствовании. Государство, имея полномочия на введение временного моратория на внешнее заимствование, заняло выжидательную позицию, обосновывая свою политику надеждой на эффективность рыночных механизмов: законов спроса и предложения.

Институциональная база принятия решений и ответственности за их результаты в действующей системе корпоративного управления в Казахстане не предусматривает персональную ответственность руководителей ведомств и структур. Тогда как мировая практика свидетельствует о неуклонной ответственности руководителей структур за издержки менеджмента. Так, например, из-за недооценки французским банком Societe Generale рисков, связанных с возможностью фиктивных сделок и свободным перераспределением лимитов на операции между трейдерами, позволила одному из сотрудников провести незаконную операцию, из-за которой банк потерял 4,8 млрд. евро. Сотрудник был при-

влечен к уголовной ответственности, глава банка ушел в отставку, ответственность за случившееся была возложена на весь топ-менеджмент банка. В нашей стране топ-менеджмент банков такой ответственности не несет.

Снижение рейтинга ведущих (в недавнем прошлом) банков второго уровня подтверждает чрезмерную «оторванность» интересов банков от национальных интересов, проявившуюся в высокой доле сомнительных активов и снижении собственного капитала. Обратной реакцией со стороны экономики стало отсутствие у банков длинных денег для ресурсной базы и ограниченные возможности зарабатывать прибыль на кредитовании экономики.

Не менее важно учитывать в качестве сдерживающего фактора – депрессивное состояние рынка корпоративных акций, главного инвестиционного инструмента, ставшего основной причиной «оседания» доходов общества на рынке элитного жилья в 2006-2011 годы. Рост строительства жилья был нацелен не на удовлетворение потребностей тех, кто реально нуждается в жилье, а обусловлен потребностями вложения быстрых доходов (легитимных и нелегитимных), получаемых в основном в сфере обращения. Взвинчивание цен на жилье в первую очередь обусловлен и высокими рисками ипотечных кредитов: более высокие цены на жилье – гарантия обеспеченности кредитов. В результате случилось ожидаемое: ипотечный рынок впал в глубокий и затянувшийся кризис.

Программа народного IPO, ограничившаяся разовой и не совсем успешной компанией выхода на рынок акций АО Казтрансойл в 2012 году, не получила продолжения в последующие годы. В определенной мере это свидетельствует о системных ошибках в реализации хорошей идеи. В частности, решение Национального банка РК о запрете для накопительных пенсионных фондов участвовать на фондовом рынке в качестве покупателей IPO. В результате рыночный курс акций и доверие к таким ценным бумагам упали.

Доминирование интересов иностранных компаний в добывающей отрасли

Недра Казахстана богаты ресурсами, территория закреплена границами, за что народ должен хранить благодарную память своим предкам. Казахстан наследовал от советской экономической системы достаточно сбалансиро-

ванную экономическую систему: крупные базовые предприятия, разведанные недра, подготовленные национальные кадры, стопроцентную грамотность населения, склонность к образованию, стремление к карьерному росту, культуру и светский образ жизни.

Почему же эти наследованные факторы экономического развития «работают» на ресурсоистощающую экономику? Здесь, на наш взгляд, видятся просчеты первых рыночных преобразований, для выправления которых требуются время и усилия. Вселяют надежду успешные переговоры по увеличению казахстанской доли в распределении прибыли на карачаганакском проекте.

К сожалению, отдельные потенциальные экономические преимущества Казахстана за годы реформ были утеряны в ходе первой приватизации: крупные базовые предприятия были переданы в собственность иностранным инвесторам, порою при доминировании их интересов. Агентство по статистике предоставило данные по количеству зарегистрированных и действующих иностранных предпринимателей в Казахстане. Оказывается, у нас зарегистрировано 32 680 иностранных компаний. Основная доля – малый бизнес, а что касается отраслевой структуры, то только 560 компаний работают в обрабатывающей промышленности. Остальные – в таких отраслях как торговля, строительство, транспорт и хранение, операции с недвижимым имуществом, информация и связь, финансовая и страховая деятельность. Казахский рынок столкнулся с давлением крупных иностранных компаний, которые вытесняют местный бизнес, иногда используя жесткие методы демпинга, снижения цен на свою продукцию. Поэтому интересы отечественного бизнеса нужно защищать, а это – функция Агентства РК по защите конкуренции.

Следует отметить и то, что норма прибыли, получаемой ими в Казахстане, значительно выше средней нормы прибыли, получаемой ТНК в любой другой стране. При этом значительная часть прибыли, произведенной в нашей стране, перетекает за рубеж, рост капитализации дочерних компаний достигается за счет покупки собственных акций, а органическое строение капитала, если и повышается, то в мере, не адекватной росту прибыли.

Монополия иностранных компаний в добывающей отрасли обуславливает монопольную

сверхприбыль за счет высоких цен, при относительно низких издержках производства и обращения. Высокие цены на ресурсы являются своего рода мультипликатором взвинчивания цен во всех отраслях национальной экономики.

Пожалуй, единственный стратегически важный актив, сохранившийся в государственной собственности – это добыча урана и производство топлива (таблеток). Эта отрасль, на наш взгляд, способна стать точкой опережающего роста в инновационном прорыве. Вероятно, для Казахстана нет альтернативы сохранению государственной монополии на урановые источники и продукцию ее переработки. Для этого необходимо развивать соответствующие технологии, производить оборудование, готовить собственные кадры. Если Казахстан наладит развитие этой отрасли как отечественное производство, мировое сообщество будет воспринимать страну как достойного, а не только как выгодного партнера.

В этой ситуации явно то, что казахстанским предпринимателям предстоит преодолеть деловую инертность, граничащую с комплексом неполноценности, которая сдерживает начинания, инновации.

Перспективы казахстанских компаний в инновационном развитии страны и повышении ее конкурентоспособности

Казахстанские предприятия в первые годы своей деятельности выживали в условиях утраты собственного оборотного капитала, дорогих кредитов и высоких налоговых выплат. Правительство РК не имело достаточных финансовых средств для прямой поддержки отечественных предпринимателей. Лишь диверсификация активов компаний как взвешенное сочетание коммерческих (спекулятивных) операций и производственной деятельности в реальном секторе позволило выстоять им перед вызовами переходного периода. Этим в основном и объясняется низкое органическое строение капитала, низкий уровень капитализации.

Несомненно, глобализация создает благоприятные условия для заимствования достижений индустриально развитых стран в области современных технологий, что позволяет им развиваться «перескакивая» несколько стадий научно-технического прогресса, экономя на всех видах ресурсов и времени.

Многие компании стремятся использовать блага глобализации, однако при освоении новых технологий приходится сталкиваться с устаревшими знаниями и принципами экономического поведения персонала, пассивностью, недостаточной ответственностью и другими чертами национального менталитета, плохо сопрягающимися с императивами современной профессиональной и деловой культуры.

Необходимо учитывать и то, что казахстанские компании молоды, имеют 10-15-летнюю экономическую историю, соответственно накопленный ими собственный капитал не всегда достаточен для обеспечения прорывных проектов. Высокая цена банковских и коммерческих кредитов снижает конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках, селективность государственных субсидий ограничивает доступ к ним. В результате отечественные товаропроизводители не спешат осваивать новые технологии и предлагать инновационные товары.

Кроме того, казахстанским компаниям приходится «пробиваться» на мировые рынки, конкурируя с утвердившимися компаниями развитых стран.

Однако изложенное выше не означает, что казахстанские компании обречены ограничивать перспективы и приоритеты стратегического развития, основываясь лишь на реалиях исходных условий индустриально-инновационного развития.

В этом аспекте показателен стиль лидерства, заданный Президентом страны Н.А. Назарбаевым, как методический ключ к принятию эффективных решений и конструктивных действий компаний в реализации амбициозных прорывных проектов форсированного индустриально-инновационного развития.

Более того, государство и общество вправе ожидать от компаний должной отдачи от инициированной Главой государства поддержки отечественных производителей в виде снижения социального, подоходного и других видов налогов, упрощения процедуры регистрации и т.п.

Особо следует отметить то, что был принят ряд превентивных мер, предложенных Главой государства и позволивших Казахстану избежать банкротства банков и системного экономического кризиса в 2008-20010 гг.

Казахстан был одним из первых государств, оперативно приступивших и к реализации анти-

кризисных мер. К концу 2008 года закрылись многие источники внешних инвестиций и кредитов, резко упали мировые цены на нефть и металлы, что привело к сокращению доходов от экспорта сырья. В этой сложной ситуации было принято решение перейти на «ручное управление» экономикой.

Среди первоочередных целей было обеспечение макроэкономической стабильности, чего тогда нельзя было достигнуть, не поддержав ликвидность банковской системы. Второй задачей было насыщение экономики недостающим спросом, который резко сузился в результате коллапса кредитного рынка и как следствие – резкого сокращения количества денег в экономике.

Единственным фактором замещения спроса в кризисный период могли стать государственные вливания. Тогда настал именно тот момент истины, когда активы, по идее и решению Президента страны, накопленные в Национальном фонде, должны были сыграть роль «подушки безопасности» для экономики.

Теперь первостепенной задачей встает инновационное развитие и в первую очередь технологическое обновление «точек роста». Форсированное инновационное развитие компаний должно позволить им занять достойное место в мировом или хотя бы в региональном разделении труда.

Для этого у казахстанских компаний есть достаточно оснований: политическая стабильность и высокий имидж страны, необходимый для иностранных инвестиций, грамотное население и растущие возможности для повышения образования в лучших университетах мира, базовая инфраструктура и т.д.

Ожидая эффект от государственной поддержки, вероятно, настало время спросить у предпринимателей: способны ли они эффективно управлять своей компанией, осуществлять свою деятельность в прозрачной среде, не уклоняться от выплаты налогов и социальной ответственности, реинвестировать прибыль в технологическое обновление и в развитие человеческих ресурсов компании в соответствии с требованиями современного рынка.

Диверсифицируя номенклатуру выпускаемой продукции компаниям целесообразно планировать выпуск импортозамещающей и экспортноориентированной продукции с целью сохранения устойчивой позиции в условиях неопределенности конъюнктуры рынка.

Основные приоритеты стратегии повышения конкурентоспособности казахстанских компаний видятся в следующем.

1. Продвижение продуктов, отражающих качественные преимущества и особенности национальной культуры (Продукты переработки природного сырья, пищевые продукты, национальная одежда и ювелирные изделия, юрты).

2. Повышение уровня узнаваемости казахстанской продукции: создание отечественных брендов.

3. Повышение компетентности, правовой и деловой культуры казахстанских бизнесменов.

4. Развитие партнерских отношений по схеме корпоративного твининга

5. Укрепление социальной ответственности казахстанского бизнеса (не только привычная благотворительность).

6. Управление персоналом в соответствии с международными стандартами: талант-менеджмент, мотивация, стимулирование приверженности корпоративному интересу и имиджу.

7. Повышение квалификации персонала посредством корпоративных тренингов, стажировки в рубежных компаниях-партнерах.

8. Диверсификация инвестиционного портфеля с целью снижения рисков.

9. Размещение корпоративных акций на мировых фондовых рынках.

Реализация основных направлений стратегии возможна при использовании компаниями инновационных технологий корпоративного управления.

В условиях новой экономики институциональные факторы устойчивого развития становятся важнее, чем капитал и труд. Капитал можно обновлять в среднем через 5-7 лет финансируя за счет внутренних и внешних инвестиций, повышать производительность труда, – обучая и повышая их квалификацию. Оба фактора имеют количественную оценку, и их влияние на экономический рост определяется по формуле Кобба-Дугласа.

Институциональные факторы сложно измерить количественно, но они проявляются в успешности или провале реформ, в бегстве капитала из-за неразумных решений и действий ответственных лиц, в рейдерстве, коррупции и бюрократизме.

Институциональная модернизация требует сложного и более длительного процесса перестройки поведенческих ценностей индивидуумов и общества, формирования экономической психологии, соответствующей социально-ориентированной модели развития государства.

Литература

- 1 Назарбаев Н.А. Послание народу Казахстана. Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее. 17 января 2014 г.
- 2 Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 657 с.
- 3 Нельсон Р., Сидней Дж. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, 2002. – 533 с.
- 4 Аузан А.А. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2005. – 415 с.

References

- 1 Nazarbayev N.A. Poslanie narodu Kazakhstana. "Kazakhstanskyi put – 2050: Edinaya cel, ediniye interesi, edinoe budushee, 17 yanvarya 2014 g.
- 2 Shumpeter Yi. Teoriya ececonomicheskogo razvitiya. – M: Progress, 1982. – 657 s.
- 3 Nelson R., Sidney Dzh. Evolucionnaya teoria ececonomicheskikh izmeneny. – M: Delo, 2002. – 533 s.
- 4 Auzan A.A. Institucionalnaya economica. – M: Infra-M, 2005. – 415 s.