
Институты развития как фактор конкурентоспособности

г. Москва, 26 октября 2007 г.

Экономика Казахстана

Высокий экономический рост

Средний рост ВВП за последние 5 лет – **10%**

Преобладающий добывающий сектор

Доля минеральных продуктов в экспорте – более **70%**

Обилие природных ресурсов

Благоприятный инвестиционный климат

Позитивный инвестиционный климат

Основные экономические показатели

ВВП ~ \$100,0 млрд. ~ \$1,0 трлн.

Население ~ 15,4 млн. ~145 млн +

ВВП на душу нас ~ \$6,5 тыс. ~ \$7,5 тыс.

Инфляция (ИПЦ): **8,2 % 8,0%**

Экспорт товаров: \$32,9 млрд. \$314,4 млрд.

Импорт товаров: \$25,6 млрд. \$155,5 млрд.

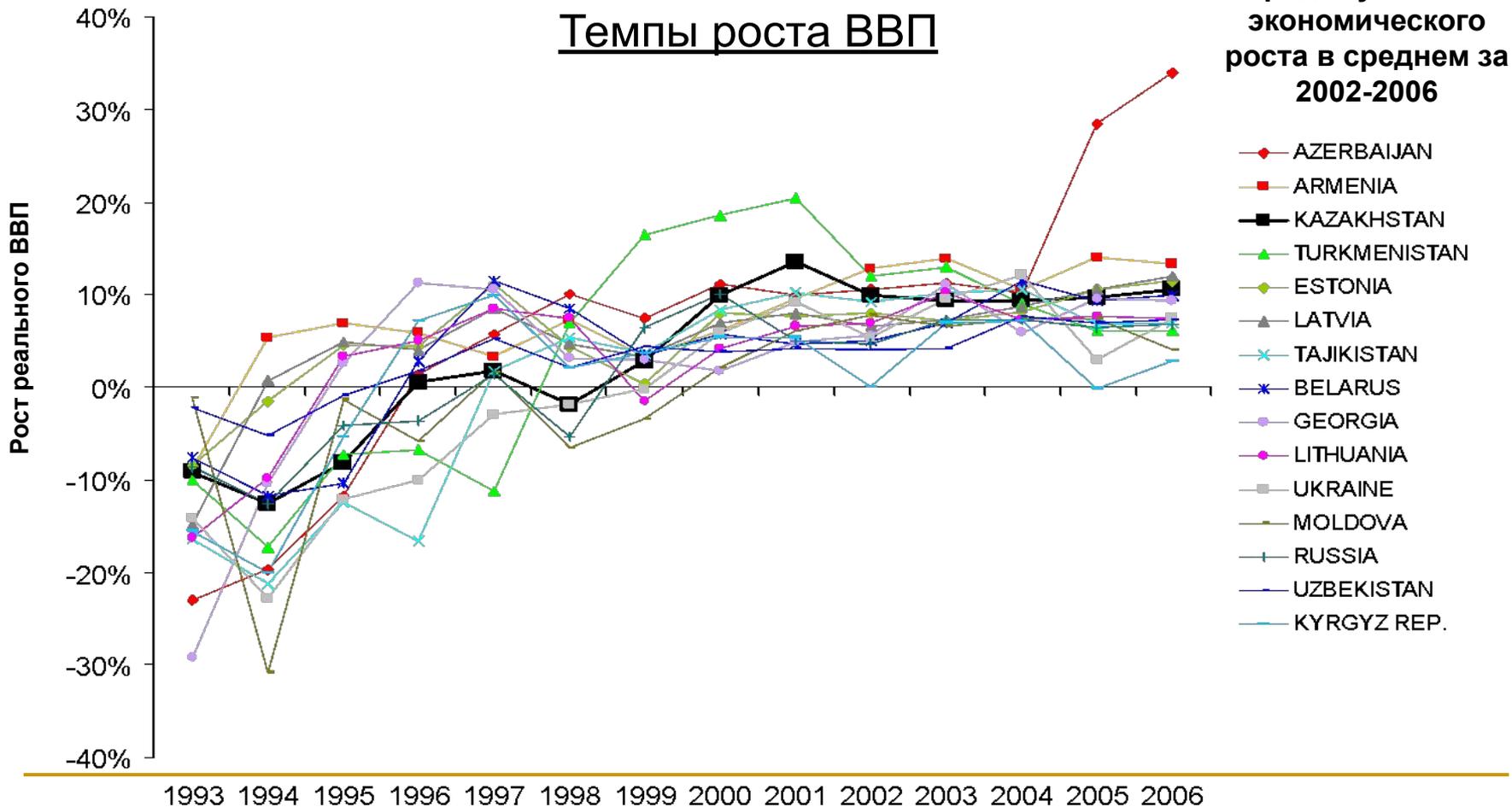
Резервы центробанка: **\$18,4 млрд. * 416,8 млрд.****

Национальный фонд: **~ \$20,0 млрд. ~ \$170,0 млрд.**

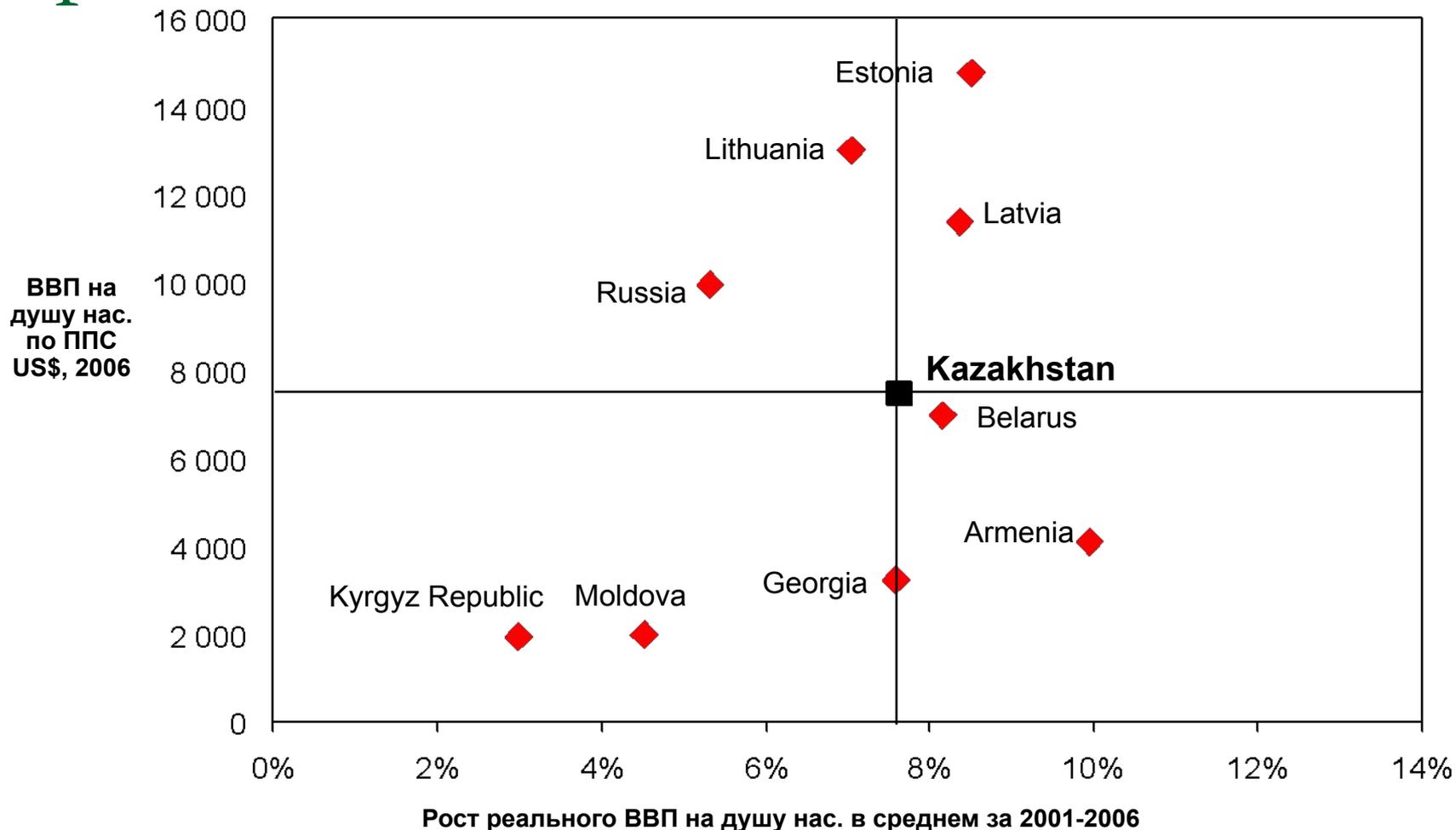
* на конец сентября 2007

** чистые резервы на конец августа 2007

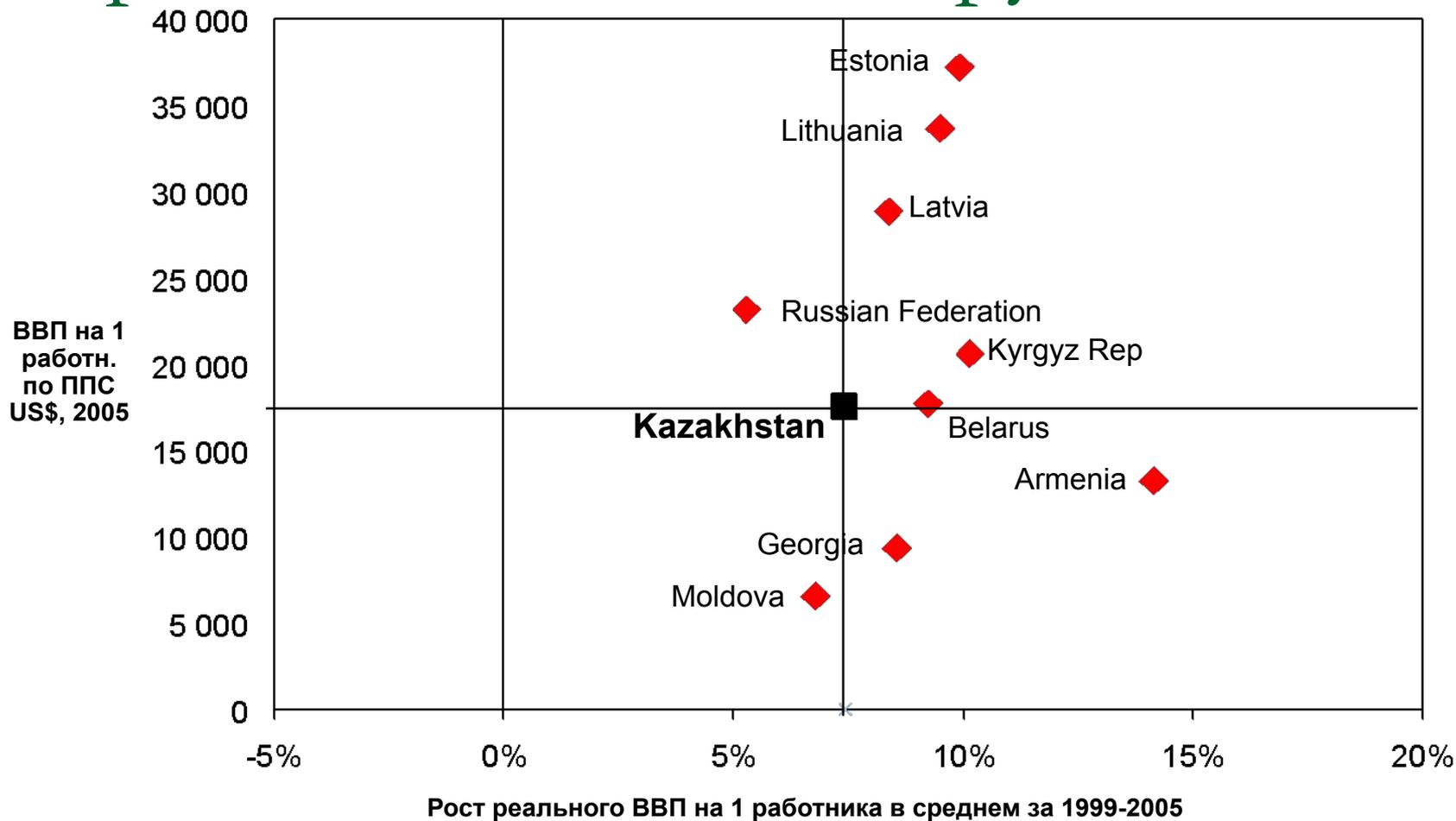
Сравнение темпов экономического развития



Сравнение темпов экономического развития



Сравнение показателей производительности труда



Составляющие

конкурентоспособности

Показатель

	KZ	RU
Глобальный индекс конкурентоспособности	56	62
Базовые требования	51	66
Институты	75	114
Инфраструктура	68	61
Макроэкономика	10	33
Здравоохранение и начальное образование	86	77
Улучшение эффективности	56	60
Высшее образование и тренинг	51	43
Эффективность рынка	44	60
Технологическая готовность	66	74
Инновационные факторы	74	71
Уровень технологичности бизнеса	72	77
Инновации	70	59

Этапы развития конкурентоспособности

Экономика
движимая
ресурсами

Переходный
этап

Экономика
движимая
инвестициями

Переходный
этап

Экономика
движимая
инновациями

Стоимость ресурсов

Производительность

Уникальность

Армения
Азербайджан
Бангладеш
Грузия
Индия
Кыргызстан
Китай
Таджикистан
Украина
Иордан
Кения
Молдова
Эфиопия
Египет

Алжир
Албания
Колумбия
Эквадор
Перу
Таиланд
Тунис
Македония
Гватемала

Казахстан
Аргентина
Болгария
Бразилия
Мексика
Россия
Турция
Польша
Чили
Хорватия
Эстония
Малайзия
Латвия
Литва

Венгрия
Южная Корея
Чехия.
Бахрейн
Португалия
Словения
Тайвань
Тринидад и Тобаго

Австрия
Великобритания
Германия
Дания
Израиль
Италия
Канада
Сингапур
США
Финляндия
Франция
Швеция
Япония
Кипр

Казахстан находится на этапе развития экономики основанной на эффективности.

Основой данного этапа является переход к созданию уникальных инновационных продуктов.

Следовательно...

- среди стран СНГ и Балтии Казахстан **в группе лидеров** по показателям экономического развития и по условиям ведения бизнеса
- Следующим этапом с экономической точки зрения для Казахстана является:
 - Модернизация экономики
 - Диверсификация – обновление имеющихся и создание новых производств
 - Развитие инфраструктуры
 - Развитие R&D – создание R&D центров с ведущими компаниями

Стратегические приоритеты развития

- Стратегия «Казахстан – 2030»
 1. **национальная безопасность.**
 2. **внутриполитическая стабильность** и консолидация общества.
 3. **экономический рост**, базирующийся на открытой рыночной экономике с высоким уровнем иностранных инвестиций и внутренних сбережений.
 4. **здоровье, образование и благополучие** граждан Казахстана.
 5. **энергетические ресурсы.**
 6. **инфраструктура** в особенности транспорт и связь.
 7. **профессиональное государство**
- Стратегия индустриально-инновационного развития Казахстана до 2015 года
 - создание и развитие конкурентоспособных **несырьевых отраслей**
 - Наукоемкие
 - Высокотехнологичные
 - развитие **цепочки добавленной стоимости**
 - принципы **партнерства** между государством и частным сектором
 - **либеральная** торговая политика

Стратегия индустриально-инновационного развития на 2003-2015 годы

- 2003-2005: Создание инновационной и финансовой инфраструктуры (реформирование, создание 7 институтов развития, финансирование проектов)
- 2006-2010: Консолидация всех ресурсов. Крупномасштабные инвестиции и инновационная деятельность во всех секторах экономики
- 2011-2015: Создание новых конкурентоспособных отраслей. Достижение сбалансированной диверсификации.

Диверсификация – общественный товар

- «Голландская болезнь» - это один из примеров «провала рынка», когда происходит недостаточное развитие определенных сегментов или секторов экономики.
- Например, первичное здравоохранение и начальное образование являются «общественными товарами». Здесь незначительные частные выгоды (или даже убытки), что ведет к недостаточному финансированию производства данного товара. Но здесь огромные общественные выгоды, поэтому они и финансируются государством.
- «Провал рынка» в нефтяном Казахстане – это стагнация и постепенное исчезновение обрабатывающей промышленности в результате недостаточного притока в нее ресурсов (финансовых, человеческих, технологических).
- Диверсификация, т.е. развитие обрабатывающей промышленности, - это «общественный товар». Нашим потомкам необходимо оставить сильную реальную экономику, которая производила бы конкурентоспособные товары и наши потомки могли бы их продавать во всем мире. В этом заинтересованы все казахстанцы.
- Если есть «провал рынка», а диверсификация является «общественным товаром», то частный сектор не будет производить данный общественный товар (т.е. частный сектор не будет осуществлять диверсификацию).
- Если государство занимается начальным образованием, здравоохранением, охраной окружающей среды, социальной защитой (примеры «провала рынка»), то почему государство не должно производить такой общественной товар со значительными долгосрочными выгодами как «диверсификация»?

Роль государства и АО «Казына»

- Однако, государство для корректировки «провала рынка» должно использовать рыночные механизмы (надо поднять инвестиционную привлекательность обрабатывающей промышленности, а не загонять туда всех палкой). Это и есть миссия АО «Казына.

Фонд «Казына»

Фонд устойчивого развития «Казына» создан Указом Президента как холдинговая компания со 100-процентным государственным участием

МИССИЯ

Эффективное корпоративное управление институтами развития с **позиций активного акционера в целях повышения и стимулирования инвестиционной и инновационной активности** в несырьевых секторах экономики Республики Казахстан



**Содействие
диверсификации
экономики**



**Финансирование
прорывных
проектов и
инноваций**



**Содействие
развитию
инфраструктуры**



**Финансовая
поддержка
малого и
среднего
бизнеса**

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ

Группа «Казына»

Казына

Уставн капитал: \$2 млрд. +

Портфель проектов: 183

Объем портфеля: \$5,2 млрд.

Участие Казыны: \$1,8 млрд.

Банк развития
Казахстана

Долгосрочные
кредиты

Инвестиционный
фонд Казахстана

участие в уставном
капитале

Национальный
инновационный фонд

венчурные фонды, гранты на НИОКР
инновационная инфраструктура

Гос. страховая
корпорация

страхование казахстанских
инвестиций и экспорта

Фонд развития малого
предпринимательства

финансирование
малого бизнеса

ЦМАИ

анализ рынков и
государственной политики

Казинвест

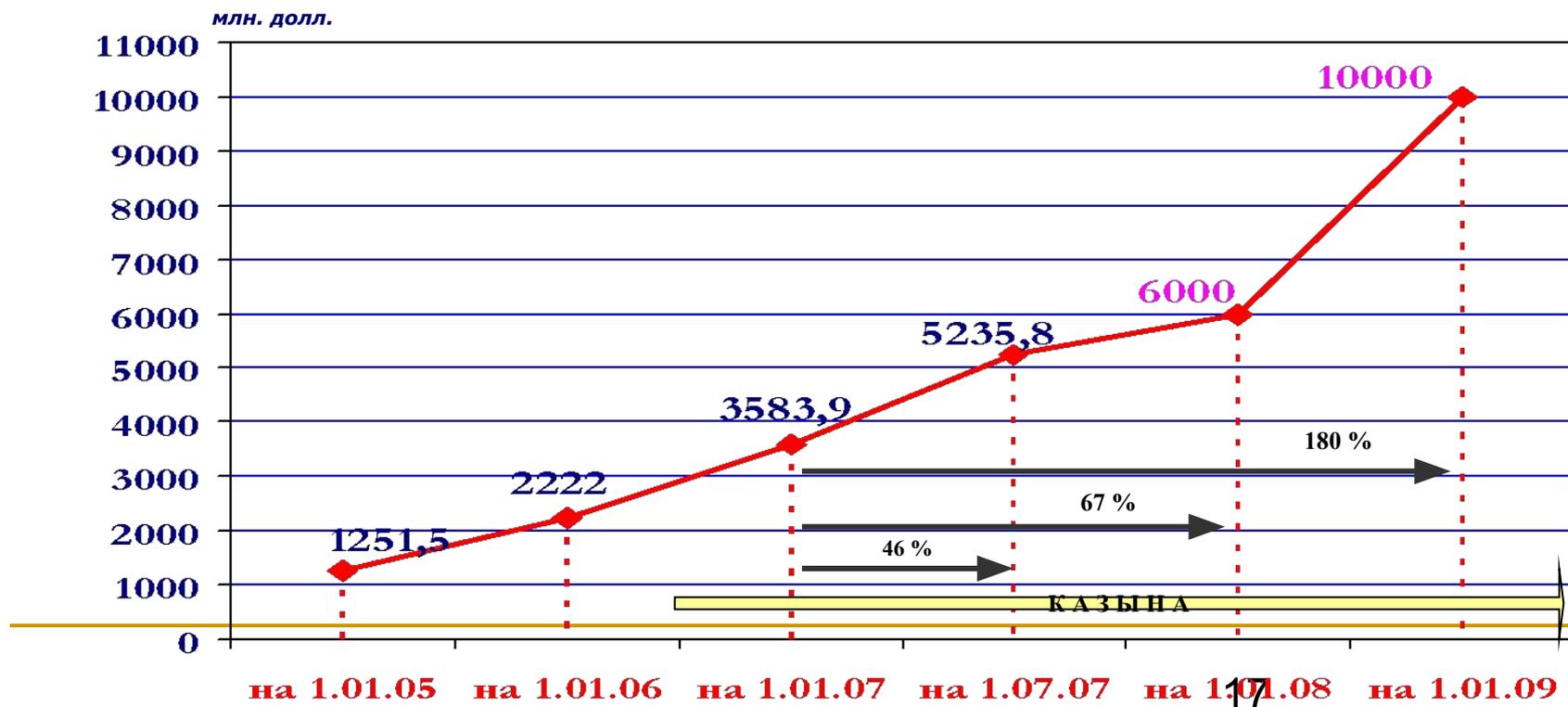
продвижение
инвестиций

Роль Фонда «Казына»

- Оператор процессов диверсификации экономики страны (проводник госполитики)
- Оператор и эксперт Правительства по инвестиционным проектам (поддержка бизнес инициатив)
- Стратегический дирижер для институтов развития (управление активами, корпоративное управление)
- Оператор государственно-частного партнерства (в рамках создания PPP Unit)

Результаты инвестиционной деятельности

1. Рост инвестиционного портфеля одобренных проектов до **\$5,2 млрд., 183 проекта**, с долей участия институтов развития \$1,8 млрд.
2. Увеличение темпов роста портфеля за первое полугодие 2007 года до **46%** (по сравнению с 30% полугодовым ростом прошлого года)
3. За первое полугодие 2007 одобрено 30 проектов на сумму **1 млрд. долл.** с долей участия 0,3 млрд. долл.



Корпоративное управление: основные результаты

- Проведена первичная диагностика деятельности институтов развития, выработаны рекомендации, которые обсуждены с ключевыми министерствами и бизнес-объединениями
- Внедрена **система комплексного планирования**: стратегические направления развития (5 лет), планы развития (3 года) и бизнес-планы (1 год)
- **Оптимизирована** штатная **численность** институтов развития
- **Упрощены процедуры** по рассмотрению проектов:
- В рамках мер по повышению прозрачности введены **независимые директора** в Советы институтов развития
- Начат процесс **привлечения инвесторов** в группу компаний АО «Казына» (ЕБРР в ИФК, БРК и совместные фонды)

Внедрение передовых методов
корпоративного управления – наш приоритет

Международные фонды взаимных инвестиций

Казына участвует в следующих фондах

- Казахстанско-российский (\$ 1 млрд.)
- Казахстанско-киргизский (\$ 120 млн.)
- Фонды в отдельных регионах Казахстана с бизнесом

Мнение:

Коммерциализация и общественные интересы: найти баланс

- Институты развития должны быть нацелены на прибыль: это мотивация и стимул.
- **Но** институты развития – оперируют бюджетными средствами и **приоритет за общественными интересами.**
- Необходим оптимальный баланс между государственными интересами и коммерческой деятельностью институтов развития.

Мнение:

Не надо ждать быстрых доходов от институтов развития

- Почему нет быстрых доходов от институтов развития?
 - Потому что приоритет за **долгосрочными проектами** с высокой социальной отдачей и **значительными первоначальными капиталовложениями**.
- Надо быть готовыми, что прибыль не появится скоро. Она может и не появиться вовсе. Будут и потери.

Ключевые инициативы

Кластерная инициатива

- **Цель:** Создать индустриальную базу диверсификации экономики посредством
 - развития пилотных кластеров, как примеров
 - создания механизма эффективного диалога между частным и государственным секторами
 - повышения конкурентоспособности компаний
 - выявление и устранение барьеров для бизнес-инициативы
 - расширение возможностей
 - лидерство
 - создания благоприятной бизнес-среды
- **Советник:** Майкл Портер, Гарвардская бизнес-школа
- **Партнер:** J.E. Austin Associates, США

Пилотные кластеры в отраслях

- Туризм
- Производство пищевых продуктов
- Металлообработка
- Транспортно-логистические услуги
- Производство строительных материалов
- Текстиль
- Нефтегазовое машиностроение

Национальная инновационная система

- Программа по формированию и развитию Национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005-2015 гг.
 - Гранты на НИОКР
 - Софинансирование инновационных разработок
 - Создание и развитие технопарков
 - Создание венчурных фондов

Пример: Nokia – лидер телекоммуникаций

- 1865 – Фредрик Идестам основал целлюлозно-бумажный завод
- 1922 – *Finnish Rubber Works* приобрела *Nokia Wood Mills* и *Finnish Cable Works*.
- 1967 слияние 3-х компаний в *Nokia Corporation*
 - производство резиновых изделий, кабелей и электроники, переработка древесины и выработка электроэнергии
 - Позднее к ним добавилось несколько второстепенных, например производство охотничьих ружей, пластика и химических материалов.

Пример: Nokia – лидер телекоммуникаций

- С 1980-х годов Nokia начала активно развивать разработку и производство электроники, покупка ряда электронных компаний.
 - 1987 – бытовая электроника – основной бизнес, Nokia стала третьим по величине производителем телевизоров в Европе.
- В конце 1980-х – кризисное состояние, (общий спад мировой экономики)
 - реструктуризация бизнеса:
 - отказ от большинства видов деятельности
 - фокусировка на новых технологиях — в частности, развитие **телекоммуникационного** подразделения.
- 1994 - президент Nokia Йорма Оллила сформулировал стратегию компании: **отказ от старого бизнеса и фокус на телекоммуникационных технологиях.**
- 1998 – Nokia – лидер по производству мобильных телефонов

Уроки

- Наличие мощной исследовательской необязательно для технологического прорыва
- Часто волевые решения принятые вовремя являются фактором успеха
- Казахстану необходимо использовать пример Nokia
- России необходимо реализовать свой потенциал в области НИОКР

Региональный финансовый центр в г. Алматы (РФЦА)

- **Цель:** Разработка модели и структуры международного финансового центра в г. Алматы и плана по его созданию
- **Партнер:** Boston Consulting Group
- **Результат:**
 - Структура финансового центра, интегрированная в финансовую систему Казахстана;
 - Анализ инвестиций, необходимых для создания центра;
 - Оценен потенциальный объем выпуска ценных бумаг на РФЦА;
 - Пакет налоговых стимулов для привлечения эмитентов и инвесторов в РФЦА;
 - Рекомендации по созданию достаточной ликвидности;
 - Рекомендации по развитию нормативно-правовой базы

Генеральный план развития нефтехимической отрасли

Цель:

- Разработка плана развития нефтехимической отрасли для привлечения иностранных инвесторов

Партнер:

- Nexant ChemSystems

Результат:

- изучены потенциальные источники сырья
- оценены затраты на энергетику
- определены ключевые продукты
- проанализирована инфраструктура
- рассмотрены возможные транспортные маршруты к потенциальным рынкам
- определена ценовая политика на основе финансового анализа и технико-экономических расчетов

Холдинг «Самрук»

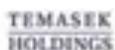
1. Проблема –

- недостаточно эффективное управление госактивами, в частности недостаточно эффективное корпоративное управление госкомпаниями
- Показатели деятельности госкомпаний могут быть улучшены в результате использования ряда рычагов, таких как усиление регулирования, либерализация, приватизация, развитие навыков сотрудников госорганов и госпредприятий или улучшение корпоративного управления

2. Решение

- создание Госхолдинга для улучшения корпоративного управления госкомпаниями

Холдинг «Самрук»

	Изученные организации	Страна	Год основания
Гос-холдинги	—	IRI	Италия
		QelAG	Австрия
		Temasek	Сингапур
		SEPI	Испания
		Khazanah	Малайзия
		Shareholder Executive	Великобритания
		SASAC	Китай
		APE	Франция
		CIC	Канада
	Альтернативные модели: госагентства*		CCMAU
		APV	Венгрия
—		Департамент имущества	Норвегия
—		SOED	Швеция
—			

* Проанализированы менее детально

Источник: Анализ новостей, экспертный центр McKinsey по вопросам государственного сектора, анализ рабочей группы

Мнение: России необходимо создать ГОСХОЛДИНГ

- Правительству трудно осуществлять координацию и мониторинг.
 - Отраслевые министерства могут оказывать влияние
/Надо посмотреть, кому какой институт подчинен/
Институты развития будут служить узким ведомственным интересам
 - Выделяются большие деньги. Нужен мониторинг.
 - Конкуренция за человеческие ресурсы
- *Казына предлагает России пойти по казахстанскому пути и создать государственную холдинговую компанию для институтов развития*

Мнение: Нефтяные доходы

- Фонд «Казына» предлагает использовать часть нефтяных доходов для диверсификации и развития инфраструктуры и человеческого капитала.
- Для этого необходимо сформировать Фонд будущих поколений
- Название четко отражает экономическое содержание расходования средств фонда: не потребление, а **создание новых активов** (новые несырьевые производства, инфраструктура, системы образования и здравоохранения), доходы от которых будут идти будущим поколениям казахстанцев.

Президентская программа «30 корпоративных лидеров»

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ

- **Цель программы**

Развитие несырьевого сектора направленного на экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью путем создания благоприятных условий для реализации таких проектов и установления понятного диалога и справедливого ГЧП.

Мотивация участников программы

■ Мотивация бизнеса

Государство создает условия для получения адекватной нормы прибыли на вложенный капитал, которая соответствует рискам отрасли, страны и другим параметрам проекта.

Уровень прибыльности вложенного капитала доводится государством в рамках программы через налоговые преференции, вложения государства в инфраструктуру, предоставление доступа к земле, недрам и другие меры поддержки.

■ Мотивация государства

- Прямой эффект – Налоги. При этом возвратность государства должна быть не менее запланированной возвратности частного капитала по той же формуле.
- Косвенный эффект - создание рабочих мест, мультипликативный эффект, диверсификация экономики.

Критерии программы

- 1) Существующие и/или планируемые проекты недобывающих отраслей (однако допускается вертикальная интеграция с добывающими проектами) общей стоимостью **свыше 100 млн. долларов США** (12 млрд. тенге);
- 2) Проекты в РК и за рубежом при **центре прибыли в РК** – регистрация компании в Казахстане, оплата части налогов в Казахстане (подсчитывается в эффекте от проекта и доходности государственного участия);
- 3) **Собственное участие в уставном капитале** компанией-заявителем на 15% (активы, **участвующие** в проекте, или денежные средства) от общей стоимости проекта или международным ориентирам по данным отраслям (E/D+E);
- 4) Наличие **кадров** для реализации проекта

Цели и задачи на ближайшие 2 года

Цели на 2007-2008:

1. Увеличение инвестиционного портфеля
2. Рост стоимости активов и институтов развития
3. Снижение конкуренции с частным сектором
4. Повышение эффективности деятельности
5. Адаптация структуры для выполнения программы «30 корпоративных лидеров»

Задачи на 2007-2008:

1. Увеличение объема финансирования несырьевого сектора экономики с участием АО «Казына»: до конца **2007** года **6 МЛРД.** долларов, до конца **2008** года **10 МЛРД.**
2. Активное партнерство с частным сектором: на каждый **1 ТЕНГЕ** группы будет привлечено **3 ТЕНГЕ** частного сектора
3. Дальнейшая оптимизация расходов и штатной численности

Таким образом,

- Группа «Казына» – не просто финансовая группа, а стратегический инвестор, направляющий свои усилия на развитие перерабатывающих отраслей, которые составят основу для устойчивого экономического роста Казахстана